



| Vita

## Vita Hans-Joachim Contius

### Rednerbiographie

Michael Merklinger SÜDKURIER GmbH, Mai 2010



Hans-Joachim Contius ist Inhaber der Firma „contius . sales & management academy“. Er ist seit 30 Jahren als Trainer/Mentor in über 80 Unternehmen tätig. In über 3600 Seminaren und Lifetrainings waren über 170.000 Menschen. In Vorträgen und Diskussionsrunden wurden aktuelles Wissen und Erfahrungen weitergegeben. Zu seinen Kunden im In- und Ausland gehören große Konzerne wie Nike, UBS Deutschland, Mercedes-Benz, aber auch kleine mittelständische Betriebe in der Region Bodensee, wo er zuhause ist.

Sein Unternehmen, das die „Strategische Ausbildung“ einführte, besteht aus einer Kernmannschaft von zwei Mitarbeitern und sechs Freiberuflern aus verschiedenen wissenschaftlichen Bereichen sowie einer Anzahl von Trainern aus den Bereichen Führung und Verkauf. Er stellt ein Netzwerk von Personen zur Verfügung, um von den Besten zu lernen und daraus Handlungsmuster für den Umsetzungsprozess in die praktische Arbeitswelt festzulegen. Gesammelte Erkenntnisse und Schlussfolgerungen, die im Wandel der Zeit eine stabile Basis darstellen, werden in diesen Vorträgen vermittelt. Contius ist Mentor und Referent.

Wenn er über seine innovative Lernarchitektur für Betriebe in einem wirtschaftlich schlechten Umfeld und instabilen Märkten spricht, dann geht es darum, die besten Ideen an den Menschen und Ort zu bringen, damit sie wertsteigernd für das Unternehmen genutzt werden können.

Ein lernendes Unternehmen ist dann überlebensfähig, wenn seine Lern- und Anpassungsgeschwindigkeit viel höher ist als die Veränderungsgeschwindigkeit des Marktes.

„Wir müssen wieder lernen, kalkulierbares Risiko einzugehen und mutig zu handeln. Wir sind zu vorsichtig und ängstlich geworden.“ Die menschliche Intelligenz und das persönliche Engagement der Mitarbeiter, erklärt der begeisterte Hobbysportler, seien das wertvollste Kapital einer Unternehmung: „Machen Sie Ihre Mitarbeiter mündig und schaffen Sie Freiräume zum eigenverantwortlichen Handeln. Übertragen Sie Verantwortung und die Freiheit, sich zu entwickeln.“ Contius weiß, wie man Ideen vermittelt, schließlich leitete er weltweit Motivationskurse. „Das ist keine Zauberei. Ich nutze nur das vorhandene Potenzial“, sagt der gelernte Werbefachmann über sich.

Das Besondere an seiner „Strategischen Ausbildung“: Contius setzt nicht auf die Führungsetage, sondern auf die einzelnen Mitarbeiter. „Das ist quasi eine Revolution von unten.“ In jedem Unternehmen sei genügend Wissen vorhanden, um aus eigener Kraft wieder die richtige Spur zu finden: „Die Mitarbeiter wissen genau, wie es geht.“

Hans-Joachim Contius  
Im Stäudler 27 | D-78256 Steißlingen  
Web [www.contius-academy.com](http://www.contius-academy.com)

Telefon +49 (0)7738 5009  
Mobil +49 (0)171 772 7870  
E-Mail [info@contius-academy.com](mailto:info@contius-academy.com)

## Vita Hans-Joachim Contius

Man muss die Verantwortung des Handelns nur an sie zurückgeben.“ Die Idee der „Strategischen Ausbildung“ ist eine Besonderheit in der Ausbildungswelt. Sie schließt den Graben zwischen der strategischen Überlegung des Top-Management hin zum handlungsorientierten Umsetzungsprozess der Mitarbeiter.

Nach dem Abschluss seines BWL-Studiums in Köln machte er sich 1978 als Marketing- und Werbeberater für die mittelständische Industrie selbständig. Schon damals stand die Serviceleistung eines Unternehmens im Mittelpunkt der Beratung. Contius erklärt, dass begeisterter Einsatz, Anerkennung, Teamwork, gemeinsam Herausforderungen zu meistern viel wichtiger sind als Stellenbeschreibungen und Organigramme.

„Menschen motivieren sich selbst, wenn sie die Möglichkeit haben, ihre Fähigkeiten zu entfalten und sich laufend weiter zu entwickeln.“ Es geht nicht darum, Menschen zu verändern, sondern die Umstände, unter denen sie arbeiten.“ Viele strategische Überlegungen von nationalen und internationalen Unternehmen haben ihren Ursprung aus der Feder von Contius und sind Teil der Firmenphilosophie.

### **Auszug einiger abgeschlossener Projekte:**

#### ***Adolf Würth GmbH & Co. KG***

- Handwerk im Wandel der Zeit

#### ***SBV Schweizerischer Bankverein***

- Strategischer Verkauf an multinationale Konzerne
- Erfolgreich verhandeln für Manager Kaderstufe 1
- Vom Bankbeamten zum Business Developer
- Einführung der Visakarte

#### ***CS / SKA Schweizer Kreditanstalt***

- „Serviceleader“ Strategische Ausrichtung des Konzerns und Implementierung des Service-Gedankens weltweit
- Full-Service internationaler Konzerne, die ihren Sitz in der Schweiz haben

#### ***UBS Warburg***

- Sales & Management Developmentkonzept
- Mentoring für Manager

**Vita Hans-Joachim Contius****Auszug einiger abgeschlossener Projekte****UBS & SBV**

- Fusion
- Reto; Konzept für die elektronische Selbstbedienung in Banken weltweit
- Profil; Konzept Europa strukturiertes Verkaufs-Marketing in Banken

**Bank Julius Bär**

- Projekt „Bär drive“ international
- Custodian

**IKEA Deutschland**

- Führungskräfte und Trainerausbildung
- IKEA Plus Finanz - Mentoring für Manager

**Mercedes-Benz AG**

- Customer Care; Customer Relationship, weltweit
- Einführung der A-Klasse
- Einführung der E-Klasse
- Einführung der M-Klasse
- Aktiv verkaufen / europäisches Händlernetz

**VAG**

- Implementierung des Service-Gedankens, weltweit
- Kundenservice und Kundenzufriedenheit / Konzern

**DPD GeoPost**

- Strategische, wertorientierte Ausbildung
- Mentoring für Manager

**Colenco Power Engineering AG**

- Management-Ausbildung

**Atel Aare Tessin**

- Strategische Management-Ausbildung
- Mentoring für Manager

**Vita Hans-Joachim Contius****Auszug einiger abgeschlossener Projekte*****Ikano Bank GmbH***

- Strategische Management-Ausbildung

***Nike International***

- Customer Service

***CS First Boston***

- Management Developmentkonzept
- Power Selling Europa

***ABN . Amro Private Banking***

- Sales & Management Developmentkonzept

***Schindler AG Aufzüge***

- Mentoring für Manager

***Schröder, Münchmeir, Hengst***

- Kundenservice und Kundenzufriedenheit / Konzern

***Deutsche Bank AG***

- Mentoring für Manager Kaderstufe 1

***Close Brothers Seydler Bank AG***

- Strategische, wertorientierte Ausbildung
- Mentoring für Manager
- Mentoring Vorstand

***UBS AG Deutschland***

- Strategische, wertorientierte Ausbildung / Konzern

***Douglas Parfümerie***

- Kundenservice und Kundenzufriedenheit

## Vita Hans-Joachim Contius

### Firmen-interne Veröffentlichungen / Auftragsarbeiten:

- √ Veränderung als unternehmerische Herausforderung
- √ Management - Leadership – Innovation: Motivations- und Lernprozesse
- √ Kommunikation, Innovation im Spannungsfeld der heutigen Zeit
- √ Feedbackkultur im Unternehmen
- √ Tote leben länger, keine Chance für den kooperativen Führungsstil
- √ Die Zukunft erfolgreicher Unternehmen – Lernen lernen
- √ Die Banken im Wandel der Zeit und so geht es weiter
- √ Ökonomie kontra Verhaltens - Ökonomie

### Vorträge

- I. »Change Management + Learning Company« 1 Case Study, 25 Best Practice Beispiele«
- II. »Konflikte im Change Management Prozess erkennen, definieren, analysieren und mit Hilfe wirkungsvoller Strategien lösen«
- III. »Veränderung als unternehmerische Herausforderung, mehr Erfolg durch: Innovation, Motivations- und Lernprozesse
- IV. »Verkaufen in der Flaute. Strategische Verkaufsplanung, 20 gute Ideen«

### Das sagen Teilnehmer:

- „Es ist der konsequenteste aber auch der lehrreichste Vortrag, den ich je gehört habe.“
- „Ein Feuerwerk an Kreativität und Innovationen, die das Unternehmen nachhaltig beeinflussen.“
- „Wer es sich so einfach macht und Ratschläge erhofft, wie ein Unternehmen ohne Mühe und ohne Anstrengung erfolgreich wird, wird überrascht sein.“
- „Endlich mal keine Rezepte, die einfach klingen und dann doch nicht zum Erfolg führen. Sondern systemisches Denken und Handeln verblüffen.“
- „Die vielen Vergleiche aus anderen Unternehmen und Lösungen sind überwältigend“
- „Wir haben gelernt auf Veränderung schnell zu reagieren, wir sind fit für die Zukunft“
- „So kann nur ein Referent reden, der sehr viel Erfahrung hat. Eben ein echter Unternehmer“