

Jörg Ristau, Dipl. -Kfm. und Gestalttherapeut

➤ Persönliche Daten:

- Nationalität: deutsch
- Mobil: 0170-5339850
- Mail: mail@jörg-ristau.de

➤ Beruflicher Werdegang

Vor und während des Studiums:

- Ausbildung zum Industriekaufmann
- Trainier für Leichtathletik
- Tutor an der Hochschule am Lehrstuhl für Personal- und Organisationsentwicklung bei Prof. Karl-Klaus Pullig
- Tätigkeit als Dozent für Personalwesen und Marketing

Nach dem Studium:

- Firmenberater bei der Hermes Kreditversicherung
- Jugend- Sportanimateur bei „Robinson Club“ in der Türkei
- Verkaufsleiter bei „Das Clubschiff AIDA“
- Aufbau und Leitung eines Immobilienbüros für Engel & Völkers
- Marketingleitung der Firma Cunard in Hamburg
- Seit Oktober 2000 freiberuflicher Trainer
- Am 01.02.2001 Gründung der Firma: „Staffgate Kompetenz-Management“. Heute: „www.grossefreiheit.com - Institut für Kulturwandel und Mitarbeiterentwicklung“

➤ Zusatzqualifikationen

- Vorbereitung zur Prüfung "Heilpraktiker für Psychotherapie"
- „Reiss Profile“ – Master (Lizenz)
- Ausbildung zum Gestalttherapeuten (3 Jahre), Werkstatt-Nord, Bordesholm
- Fortbildung in Familienstellen nach Hellinger, Werkstatt-Nord, Bordesholm
- Fortbildung in Systemik, Werkstatt-Nord, Bordesholm
- Weiterbildung in der Erlebnispädagogik zum Hochseilgarten-Sicherheitstrainer, Werkstatt-Nord, Bordesholm
- Zertifizierung zum NLP Master, bei Thies Stahl (2 Jahre)
- Zertifizierung zum NLP Practitioner, bei Thies Stahl (1 Jahr)
- Fortbildung zum Gesundheitscoach, KGC, Dr. Lauterbach, Hannover
- Weiterbildung „China Manager“, KWB Hamburg
- Coachingausbildung für `contextuelles` Coaching bei der CoachingAcademie in Bielefeld (2 Jahre)
- Lizenztrainer für die Typologie `lifo` (life-orientation)
- Weiterbildung zum Klärungshelfer im Beruf (Mediation) bei Prof. Thomann
- Trainerausbildung an der Uni Paderborn bei Prof. Pullig
- Trainerschein für Leichtathletik am Sportzentrum Kamen-Kaiserau

➤ **Beratungsschwerpunkte**

- Strategieentwicklung
- Veränderungsgestaltung
- Mitarbeitermotivation in Veränderungsprozessen
- Serviceentwicklung

➤ **Trainingsschwerpunkte**

Alle Trainings werden mit einer Persönlichkeitstypologie (Ilo) der Teilnehmer gekoppelt.

- Führung (Entwicklung von Führungskräften)
- Kommunikation (Rhetorik, Präsentation, Moderation, Konfliktbewältigung)
- Teambildung (erlebnisorientiert in jeder Phase)
- Dienstleistungs-Verhalten (Kundenorientierung)
- Coaching (Coaching für Einzelpersonen und Kleingruppen, Outplacement)

➤ **Zusammenarbeit u. a. mit folgenden Unternehmen (Auszug der Referenzen)**

- Deutsche Gesellschaft für Personalführung, Hamburg und Berlin
- Land Baden Württemberg, diverse Standorte
- Osthannoversche Eisenbahnen AG, Celle
- Telekom AG, Niederlassungen Eschborn und Mannheim
- Deutsches Touristik Institut e.V.; München
- Elvia Akademie, München
- SIG Corpoplast GmbH & Co. KG, Maschinenfabrik, Hamburg
- SIG International Services GmbH, Linnich
- SIG Combiblock, Saalfelden (Österreich)
- Euler Hermes Forderungsmanagement GmbH, Hamburg
- Euler Hermes Kreditversicherungs AG, Hamburg
- SKZ, Das Kunststoffzentrum, Würzburg
- HanseMercur Reiseversicherung, Hamburg
- Boizenburg Fliesen, Boizenburg
- Lausitzer Glashütte, Döbern
- RSG Reisebüro Service GmbH, Köln
- Europäisches Tourismus Institut an der Universität Trier, Trier
- Mercedes-Benz Global Training
- Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften, Salzgitter
- TAS Touristik- und Assekuranzmakler und Service GmbH, Frankfurt
- Tourismusservice Neustadt/ Pelzerhaken/Retten
- Eichholtz GmbH, Umschlag und Lagerei in Hamburg
- FTI Touristik, München

➤ **Publikationen**

- „Keiner Versteht mich“ – 8 Wege aus der Kommunikationsfalle, Elvia Akademie, München
- „Führungstechniken“ – Fernschulung für die LTU Touristik

Beispiele einiger Change-Projekte

Projekt 1

Ziel: Die Kundenorientierung (intern und extern) im Unternehmen verbessern.

Schritt 1: Wir haben ein Trainingskonzept entwickelt, indem die Teilnehmer sich zunächst selbst reflektieren. Aus dieser Reflektion heraus erkennen sie zunehmend die Verantwortung, die sie für ihr Leben und somit auch für ihren Arbeitsplatz, bzw. für ihre Aufgabe tragen. Aus dieser Verantwortung heraus wird ihnen zunehmend bewusst, dass sie aus ihrem Wollen heraus das Unternehmen mitgestalten können, in Form von permanenten Verbesserungen für den Kunden und damit nicht zuletzt auch für sich selbst.

Schritt 2: 2 Tage Training in Gruppen bis max. 8 Teilnehmer. 1 Tag `Follow up´. Dieser Tag ist ein reiner Praxistag, bei dem über das Umsetzen des Trainings in der Praxis gesprochen wird.

Die Frage für den `Follow up´ ist: Was hat funktioniert und was ist optimierbar? Ein Erfahrungsaustausch in der Gruppe bringt dann zusätzliche Erkenntnisse für den Alltag und macht das Training nachhaltiger.

Anzahl Teilnehmer: ca. 5.000 insgesamt - über 12 Jahre an diversen Standorten

Inhalte: Grundthema ist das Thema Selbst- und Zeitmanagement. Schwerpunkt ist die Selbstverantwortung und das Bewusstsein über Wahlmöglichkeiten im Leben. Wesentlich ist die Umsetzung des persönlichen Coachingansatzes im Training.

Auftragsumfang: Entwicklung der Inhalte, Design der Trainingstage und des `Follow up´ Tages, Erstellung und Vergabe von Zertifikaten.

Ergebnis: Die Zusammenarbeit im Unternehmen läuft reibungsloser. Reibungsverluste durch unklare Kommunikation und dadurch entstandene Konflikte wurden minimiert.

Die Mitarbeiter sind in den Teams stabiler, da sie durch eine Standortanalyse Ihre Stärken bewusster einsetzen. Dadurch wird das gesamte Team effizienter.

Diese Stimmungsänderung macht sich direkt bei den Kunden bemerkbar, da sich das Klima im Unternehmen permanent verbessert.

Durch reibungslosere interne Abläufe ist der Kunde automatisch in den Vordergrund gerückt und wird gemäß der Zielsetzung behandelt. Die Kundenzufriedenheit steigt lt. regelmäßiger Umfragen weiter.

Die Folge sind neben einem Wettbewerbsvorteil, Kosteneinsparungen durch optimierte Durchlaufzeiten.

Projekt 2

Neuausrichtung des Unternehmens - als Interimsmanager

Ziel: Veränderungen in dem Zielmarkt erfordert eine Neuausrichtung des Unternehmens um langfristig nicht nur im Markt zu überleben, sondern auch Gewinne zu maximieren.

Schritt 1: Begonnen habe ich mit einem Coaching der Führungskräfte, da diese die Richtung des Unternehmens maßgeblich mitbestimmen.

Eine Neuausrichtung, sowie Wachstum entsteht zunächst in den Köpfen der Unternehmenslenker.

Schritt 2: Anschließend habe ich mit der gesamten Führungscrew des Unternehmens in einer Zukunftswerkstatt eine Vision erarbeitet. Aus dieser Vision wurden strategische, sowie operative Ziele abgeleitet.

Schritt 3: Um die Potentiale der Mitarbeiter im vollen Umfang nutzen zu können, habe ich mit Ihnen gemeinsam eine Standortbestimmung/ Potentialanalyse durchgeführt.

Schritt 4: Unter Berücksichtigung der Ergebnisse aus der Standortbestimmung wurde die Organisationsstruktur überdacht und optimiert.

Anzahl der Teilnehmer: ca. 60

Schritt 5: Anschließend habe ich die gesamten Abläufe des Unternehmens dargestellt und optimiert.

Ergebnis: Effizientere Arbeitsabläufe, sowie Neuausrichtung am Zielmarkt.

Zudem sind die interne und die externe Kommunikation optimiert, wodurch alle Arbeitsabläufe effizienter wurden.

Projekt3

Begleitung eines Führungswechsels einer großen Hamburger Versicherung

Bei einem Hamburger Versicherungsunternehmen stand ein Führungswechsel an.

Der Führungsstil, bedingt durch die Unterschiedlichkeit der Personen, wechselte von patriarchisch auf kooperativ. Dieser Wechsel wurde gleichzeitig genutzt, dem Unternehmen neuen Schwung in der Zusammenarbeit zu 'verpassen'.

Ziel: die angestrebte Positionierung im Markt schneller zu realisieren.

Schritt 1: Teambuilding mit den Führungskräften.

Dazu habe ich mit allen, über eine Persönlichkeitstypologie, die gegenseitigen Stärken und Bedürfnisse transparent gemacht.

Anschließend haben wir gemeinsam eine Vision erarbeitet, wie die zukünftige Zusammenarbeit im Führungsteam aussehen soll, um das Ziel zu erreichen.

Schritt 2: Zukunftswerkstatt mit den Mitarbeitern.

Gemeinsam mit den Mitarbeitern haben wir eine Vision der Zukunft entwickelt. Entstanden ist ein großes gemeinsames, auf spielerische kreative Weise entwickeltes Erfolgsbild. Ein Erfolgsbild zeigt, wie das erfolgreiche Unternehmen in 10 Jahren aussehen wird. Entscheidend dabei ist, dass sich jeder Beteiligte in diesem Bild wieder findet. Aus diesem Bild wird dann ein Handlungsplan abgeleitet. Dieser Handlungsplan hat das Ziel, auf ganz pragmatische Weise, das Erfolgsbild von heute an zu realisieren.

Ergebnis: Das Unternehmen hat es geschafft, die neue Marktpositionierung viel schneller zu erreichen als geplant. Das lag daran, dass die Stimmung untereinander besser war, alle waren insgesamt motivierter, dadurch wurden die Abläufe beschleunigt und die Kunden waren zufriedener. Die zufriedenen Kunden wiederum haben das weiter erzählt, wodurch neue Kunden hinzu kamen.

Projekte aus Sicht der Kunden:

Projekt 4

Neuausrichtung eines angeschlagenen Versicherungsmaklers in Frankfurt

"Zunächst hatte ich die Zusammenarbeit mit Jörg Ristau als Bereichsleiterin bei meinem vorherigen Arbeitgeber kennen gelernt. Ein personeller Wechsel im Vorstand erforderte neue Strukturen.

Die Zusammenarbeit ermöglichte es uns, dass wir uns auf ein gemeinsames, motivierendes Ziel zu konzentrieren, anstatt uns mit unseren Problemen auseinanderzusetzen.

Später übernahm ich als Geschäftsführerin einen 'angeschlagenen' Versicherungsmakler in Frankfurt. Um auf einen gemeinsamen Kurs zu kommen führten wir erst einen Strategietag, dann eine Zukunftswerkstatt durch.

Über diesem Weg fanden wir schnell heraus, was wir zu tun hatten, um das Unternehmen wieder auf Erfolgskurs zu bringen.

Heute sind wir auf dem Erfolgskurs, den wir gemeinsam in der Zukunftswerkstatt gestaltend „vorausgesagt“ hatten.“

Claudia Beckord, ehem. Geschäftsführerin TAS Makler, Frankfurt/ Main

Projekt 5

Begleitung einer marketing-strategischen Zusammenlegung verschiedener Regionen

"Das Strategiemeeting und die darauffolgende Zukunftswerkstatt hat uns zu Beginn der Gründung der Tourismus-Agentur Lübecker Bucht in unserer Aufgabe und als Team bestärkt. Die größte Herausforderung war es, aus den Mitarbeitern von drei autarken Regionen, ein Team zu entwickeln, dass ab sofort gemeinsam Ziele verfolgt.

Mit abwechslungsreichen Methoden haben wir unsere Zukunftsvision für unsere Bucht entworfen.

Nachdem unser Erfolgsbild klar und motivierend gestaltet war, brachten wir gemeinsam Ideen und eine Unternehmensphilosophie auf den Weg, die auch zwei Jahre danach vom Team intensiv gelebt wird. Unsere erste Saison als Gesamtteam verlief sofort sehr erfolgreich – unsere Gäste waren sehr zufrieden."

Vera Kremer, Werkleiterin Tourismusservice Neustadt/ Pelzerhaken/Rettin

Projekt 6

Begleitung eines Generationswechsels

"Seit über 80 Jahren sind wir ein erfolgreiches Familienunternehmen. Meine Absicht war es, frischen Schwung in das Unternehmen zu bekommen, damit es auch noch die nächsten 80 Jahre so erfolgreich sein kann.

Über Herrn Ristau lernte ich die Zukunftswerkstatt kennen. In der Phase der Vorbereitung fanden ein Strategiemeeting und Potentialanalysen statt, die mit einem individuellen Stärkenprofil abschlossen.

Nach einer Zukunftswerkstatt folgten ein neu renoviertes Bürogebäude und eine Kommunikation, die toleranter und wertschätzender und damit reibungsloser geworden ist. Unsere Kunden sind sehr zufrieden, die Zusammenarbeit klappt insgesamt besser und wir kommen unserem Erfolgsbild jeden Tag näher."

Franziska Kraupner, Geschäftsführerin der Firma Eichholtz GmbH, Umschlag und Lagerei in Hamburg