

Konrad Lenniger – Executive Coach Profil



Ebertplatz 15-17

D- 50668 Köln

Telefon: +49 221 522227

Telefax: +49 221 522258

Mobil: +49 172 299 20 69

E-mail: Konrad.Lenniger@web.de

Website: www.konradlenniger.com

USP:

- **Umfassende Executive Coach Erfahrung auf den höchsten Ebenen für Fortune 500 und Dax 30 Unternehmen seit 2002**
- **Seit 1985 in 9 verschiedenen Industrien weltweit tätig**

Tiefe und breite Kenntnis der Industrien in verschiedenen Funktionen:

Als Top Management und Change Management Consultant, Strategieberater, Konzeptionär und Projektleiter in internationalen Veränderungsprojekten; Weltweit als Führungskräftetrainer (bis 2014) und heute als Vollzeit Executive Coach.

Solide Erfahrungen als Consultant, Trainer, Moderator und Executive Coach:

Strategieentwicklung, Markt – und Wettbewerbsanalysen, Design, Forschung & Entwicklung, Produktion, Werksaufbau und -anlauf, Vertrieb, Service, After Sales, Assessments, Führungskräfteentwicklung, etc..

Umfassende Consultingenerfahrung im Changemanagement / Restrukturierung sowie HR und Talentmanagement:

- Fundierte Ausbildungen und anspruchsvolle Projekte bei Cap Gemini, Bad Homburg, Deutschland und Boertien & Partners in Amsterdam, Niederlande für Fortune 500 Firmen.
- Leitung Großprojekte für Autoindustrie, Banken, Versicherungen, Telekommunikation.

Eigene, langjährige Executive Level Erfahrung

- Über 10 Jahre GmbH - Geschäftsführer und CEO
- Seit 2010 auch Beirat / Board Advisor in schnell wachsenden Small Cap Companies

Professioneller Hintergrund als Executive Coach, Themen und Einstellungen:

Meine ersten, grundlegenden Coachingzertifizierungen erwarb ich analog der ICF (International Coach Federation) Standards - MCC Level sowie zusätzliche Qualifizierungen bei der AC (Association for Coaching), EMCC (European Mentoring and Coaching Council), bei KornFerry und bei BMW auf den höchsten Industriestandards.

Darüberhinaus wurde ich als erster deutscher Executive Coach bereits 2005 vom weltweit führenden Experten Dr. Michael Watkins (Harvard, IMD, Insead) in folgenden wegweisenden Konzepten bei Genesis Advisers in Cambridge, MA, USA. zertifiziert und arbeite bis heute eng mit ihm zusammen: "Onboarding / Transitioncoaching / First 90 Days / 7 Seismic Shifts / Your next move".

Weitere Zertifizierungen zu "Adaptive Coaching" und "Accelerated Transition" folgten.

Um weiterhin bei den weltweiten Trends und Methoden im Executive Coaching auf den neuesten Stand zu sein, verfüge ich über ein umfangreiches internationales, professionelles Netzwerk von führenden Unternehmen und Lernpartnerschaften, zum Beispiel bei der **ATD** – Association for Talent Development, USA (größte Organisation weltweit); **EMCC** – European Mentoring and Coaching Council; UK und dem **IECF** – International Executive Coach Forum, New York. Dazu reise ich zu regelmäßigen Arbeitstreffen und Fortbildungen in die Schweiz, den United Kingdom und die USA zu den Kollegen und Kolleginnen der KornFerryHayGroup, Executive Core, Genesis Advisers, Heidrick & Struggles und Mannaz.

Managementthemen:

Themen wie "Neuroscience", "Design Thinking", "Resonant Leadership", "Scrum und Agile Leadership", "Digitalisierung", "Disruption" und "Industrie 4.0" sowie Konzepte wie "VUCA – Entscheidungsfindung in Umgebungen", die "V-olatil, U-ncertain, C-omplex und A-mbigous" sind, interessieren mich im Kontext moderner Führungsszenarien zu Ihrem Nutzen.

Berufliche Stationen im Überblick:

- **International Executive Coach (2002 bis heute)**
Schwerpunkt: Top Management Fortune 500 Firms
- **Gründer und Geschäftsführer Training Systems (1994 – 2001)**
Schwerpunkte: Research, Consulting, Training und Coaching für DAX 30 und Fortune 500 Unternehmen
- **Gründer / CEO psychonomics - Heute: YouGov (1991 – 1994)**
Schwerpunkte: Marktforschung, Markenbildung; Psychologische Analysen, etc.
Bekanntes Produkt: BrandIndex; Einführung „Great Places to Work“ in Deutschland
- **Referent für Internationale Zusammenarbeit - Kolpingwerk - (1985 – 1987)**
Schwerpunkte: Koordination der Entwicklungshilfe und Kulturaustauschprojekte in über 30 Ländern, Repräsentanz des Verbandes bei der Bundesregierung, den Landesregierungen, der Europäischen Union und den Vereinten Nationen.
- **Leiter Bildungswerk - Außenstelle Soest - Kolping - Bildungswerk Paderborn (1984 -1985)**
Schwerpunkte: Koordination der Erwachsenenbildung, einer Politische Akademie und den Berufsförderungszentren.

Expertise und Referenzen (Auszug):

Schwerpunkte im Executive Coaching in 9 Industrien seit 2002:

- Focus Coaching
- Onboarding / International Transition Coaching
- Executive Presence
- Leadership und Führung
- Change Management
- Teamentwicklung
- Sparring (Kombination von Consulting und Executive Coaching Methoden zu den Themenbereichen Strategie, Change Management, Führung, etc.)

Zielgruppen Coachees: C-level, EVP, SVP, VP, Partner, Direktoren und High Potentials

- **Mobilität** BMW Group; PAG – Premier Automotive Group; Daimler
Adient, Continental, Federal Mogul, Lear Corporation, Textron-
Kautex, Siemens, Tower Automotive, Weber Hydraulik
- **Finanzen** Allianz, AXA, Credit Suisse, Morgan Stanley, Permira, Talanx
- **Handel / Logistik** TUI, Fiskars, Karstadt, Kaufhof, OBI, Mediamarkt, FedEx
- **Kommunikation** Bertelsmann, Siemens, Vodafone, Deutsche Telekom, Nokia
- **IT** Hewlett Packard Enterprises, T-Systems, Dell EMC, Cisco
- **Nahrung** Bayer, Coca-Cola, Starbucks, Coperion – K-Tron
- **Versorgung** BASF, EON, Evonik, Henkel, LafargeHolcim, TetraPak, WFS
- **Gesundheit** Bayer, Johnson & Johnson, Merck, Sandoz, BSN Medical
- **Beratung** McKinsey & Partner, Roland Berger, Horvath & Partners

Wie arbeiten wir zusammen?

Ihr individueller Coaching Prozess:

- Im ersten Gespräch klären wir ab, welche Themen in welchem Kontext Sie besprechen und bearbeiten möchten. Dabei werden wir feststellen, ob die "Chemie" zwischen uns stimmt.
- Dann entscheiden Sie, ob für Sie eine fruchtbare Zusammenarbeit vielversprechend ist.
- Wenn wir zusammenkommen legen wir im ersten Schritt gemeinsam fest, wie Ihr individueller Coaching Prozess konkret aussieht.
- Wir besprechen, wie oft und wie lange wir uns treffen werden und woran Sie persönlich und natürlich auch Ihr beurteilendes Umfeld Ihre Fortschritte erkennen kann.
- Ihre Ziele und Ihr Erfolg sind der alleinige Gradmesser für unsere erfolgreiche Zusammenarbeit im Executive Coaching. Auf Sie bin ich neugierig, bin gespannt auf das, was Sie erreichen wollen und liebe es Sie im Hintergrund mit den unterschiedlichsten Methoden bestmöglich zu unterstützen.
- Die Umsetzung in Ihre Praxis liegt allerdings bei Ihnen. Lediglich neue Einsichten in den Coaching Sessions zu gewinnen reicht nicht aus. Ihre Umsetzung zählt. Als einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren im Executive Coaching hat sich der Wille und die Bereitschaft des Coachees (Sie), zur schnellen Implementierung der in den Coaching Sessions besprochenen Erkenntnisse, Strategien und Vorgehensweisen in Ihr tägliches Umfeld erwiesen.

Die Rahmenfaktoren analog Ihres Bedarfs und Ihrer Ziele:

- Gern komme ich zu Ihnen und treffe Sie wo immer Sie möchten. Überall.
- Sie sind natürlich auch herzlich willkommen in meinem Büro in Köln.
- Gerade bei großen Distanzen ist es opportun einige Coaching Sessions virtuell durchzuführen. (Videokonferenzen, Skype oder Telefon.)
- Die Erfahrung zeigt, daß die virtuelle Sessiondauer zwischen 1 und 2 Stunden am Effektivsten sind.
- Die beste Voraussetzung für eine gute virtuelle Zusammenarbeit ist allerdings ein persönliches Treffen im Vorfeld, um sich zunächst gut kennenzulernen und dann im virtuellen Coaching darauf aufzubauen zu können.
- Außerdem: Bei der Vorbereitung von Veranstaltungen im Rahmen Ihres Coachings oder im Rahmen von Change Management Projekten unterstütze ich Sie auch gern vor Ort.

Entscheidend ist, was am Besten für Sie ist.