

## **Christiane Neumann – Vertriebsmanagement**

### **Praktische Erfahrungen**

Kursteilnehmer können von meiner langjährigen Erfahrung als kaufmännische Projektleiterin und Projektleiterin in der Strategie in einem DAX-Konzern profitieren. Als kaufmännische Projektleiterin habe ich im Bereich Bahnautomatisierung internationale Großprojekte kaufmännisch geleitet. Dabei haben Themen wie Vertrags- und Beschwerdemanagement, Controlling und Risikomanagement eine große Rolle gespielt. Ich habe in internationalen Teams gearbeitet und Verhandlungen mit Kunden geführt. Ich kann daher auch langjährige interkulturelle Erfahrung mit in meine Kurse einbringen. In meiner Tätigkeit als strategische Projektleiterin habe ich zwei Jahre im Ausland gelebt und gearbeitet und dabei Themen wie die Merger & Akquisition sowie die globale strategische Planung der Geschäftseinheit mit betreut. Zurück in Deutschland habe ich ein globales Business Exzellenz Programm geleitet, das in acht Ländern umgesetzt wurde. Auch hier habe ich weitere interkulturelle Erfahrungen sammeln können, aber auch das Thema Veränderungsmanagement hautnah erlebt. 2016 habe ich mich entschieden, meinen eigenen Weg zu gehen und zukünftig im Bildungssektor zu arbeiten. Ich berate heute internationale Bildungsinstitute (Hochschulen, Institute) bei ihrer Internationalisierung und entwickle Bildungsprogramme. Außerdem unterrichte ich in den Themenfeldern Sales Management, Leadership und Entrepreneurial Management und mache derzeit meinen Doktor im Bereich Entrepreneurship an der Wirtschaftsuniversität in Krakau. Ich kann meinen Teilnehmern im Kurs daher sowohl praktisch als auch theoretisch zahlreiche Einblicke geben und beide Welten miteinander verbinden.

### **Motivation in der Erwachsenenbildung**

Durch meine langjährige praktische Erfahrung ist es mir möglich, meinen Kursteilnehmern nicht nur theoretische Modelle, sondern auch praktische Einblicke zu geben. Ich möchte sie auf ihrem Weg begleiten, bessere Lösungen für eigene Themen, aber auch für ihr (zukünftiges) Arbeitsumfeld zu finden. Feedback und Reflexion zum Erlernten sind dabei für mich ein wesentlicher Bestandteil. Es macht mich glücklich zu sehen, wie Teilnehmer an ihren Aufgaben wachsen und Aha-Momente erleben, und wenn sie auch nach dem Kurs noch über Themen diskutieren und vor allem, wenn sie Modelle später auch praktisch anwenden und damit beruflich Erfolg haben.

## **Martin Skrzypczak – Facility Management & Vertriebsmanagement**

### **Praktische Erfahrungen**

Ich bin Unternehmer, Projektentwickler, Vermieter sowie Vermarktungs- und Akquisespezialist. Ich wurde geboren am 11.05.1984 in der Berg- und Rosenstadt Sangerhausen. Mit 20 Jahren gründete ich mein erstes Unternehmen mit dem Fokus auf die individuelle und nachhaltige Vermarktung von Immobilienprojekten. Im Jahr 2007 habe ich mein Betriebswirtschaftsstudium als Bachelor of Arts abgeschlossen. Im Anschluss begann ich ein Folgestudium und beendete dieses mit der Abgabe meiner Diplomarbeit zum Thema "Projektentwicklung von Immobilien zwischen Machbarkeit und Nachhaltigkeit" als einer der Besten meines Jahrgangs. Begeistert von der Idee, eigene Immobilienprojekte durch die Kombination aus Land, Projektidee und Kapital zu realisieren, gründete ich im Jahr 2008 mein Unternehmen PSKProjektentwicklung. Seit dieser Zeit bin ich als Immobilieninvestor tätig und habe zudem im Verbund der PSK-Gruppe an der Entstehung von Wohn- und Gewerbestandorten sowie der Sanierung von Denkmälern mitgewirkt.

### **Motivation in der Erwachsenenbildung**

Meine Motivation in der Erwachsenenbildung ist eng mit meinen Erinnerungen an die eigene Schulzeit verknüpft. Warum? Wie vermutlich der Eine oder Andere auch, habe ich mich bei allzu endlosen Monologen als Schüler und Student häufig dabei ertappt, dass meine Gedanken ganz woanders waren. Der Lerneffekt in dieser Zeit – naja, geht so... Aus diesem Grund beschränke ich in meinem Kurs den Frontalunterricht auf ein Mindestmaß und setze vielmehr auf unterhaltsame Wissensvermittlung in Dialogform sowie leicht zu verstehende Beispiele. Lernblockaden und Langeweile? Fehlanzeige! Mein Ziel ist, dass Sie sich – Woche für Woche – auf die Unterrichtseinheiten freuen und dass das gemeinsame Lernen Spaß macht – egal in welchem Alter.

## **Volkan Özcan, BA MSc MSc – Datenschutz**

### **Praktische Erfahrungen**

In unserer modernen vernetzten Welt kommt dem Wissen eine immer wichtig werdende Rolle zu, da in unserer digitalen Welt ein Wissensvorsprung auch direkt in einen Wettbewerbsvorsprung umgewandelt werden kann. Aus diesem Grund habe ich als Grundstudium das Bachelorstudium „Militärische Führung“ an der Theresianischen Militärakademie zu Wiener Neustadt abgeschlossen und mit einem internationalen Masterstudium „Business Development“ an der Általános Vállalkozási Főiskola (Hochschule für Management) in Budapest ergänzt. Zudem habe ich erfolgreich den internationalen Studiengang „Management and Leadership“ an der Nyugat-Magyarországi Egyetem (Universität Westungarn) in Sopron beendet. Beruflich war ich immer für Firmen tätig, welche einen Führungsanspruch erhoben haben und durch ihre kontinuierlichen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten ihre Führungsposition ausbauen wollten. Hierdurch konnte ich besonders wertvolle Erfahrungen in Hinblick auf das Thema Digitalisierung sammeln. 2017 habe ich die General Consulting Group gegründet, welche als erste Unternehmensberatung Österreichs alle internationalen Zertifizierungen im Bereich der Digitalisierung erlangen konnte, sodass die Qualität unserer Leistungen auch öffentlich verbrieft ist.

### **Motivation in der Erwachsenenbildung**

Im Wesentlichen dient die Erwachsenenbildung der Selbstverwirklichung, da hierbei sämtlichen Teilnehmern (selbstgewählte) Inhalte vermittelt werden, mit denen diese ihr eigenes Leben positiv beeinflussen können. Deshalb ist es für mich immer besonders spannend zu beobachten, welche Entwicklungen Menschen durch die Erwachsenenbildung durchlaufen. Um diese hierbei bestmöglich zu unterstützen, lege ich besonders viel Wert darauf – abgesehen von einer fundierten Theorie – auch praktische Lösungen anzubieten, welche mühelos in den Alltag integriert werden können, sodass sämtliche Teilnehmer einen konkreten Mehrwert für sich mitnehmen können.

## **Dieter Ortlepp – Vertrieb**

### **Praktische Erfahrungen**

Aufgewachsen bin ich in Friedrichroda im elterlichen Gastronomiebetrieb und habe auch in diesem Bereich die Ausbildung absolviert. Nach der Ausbildung habe ich mein Hobby als selbstständiger Moderator einige Jahre hauptberuflich ausgeübt. Dabei konnte ich unzählige Feste, Veranstaltungen und Präsentation organisieren und begleiten. Nach der verrückten, impulsiven und turbulenten Zeit bin ich wieder in der Gastronomie gelandet. Ich habe in einem recht großen Ausflugslokal die Leitung des Personals sowie die Organisation der Veranstaltungen übernommen. Durch den hohen Vertriebsaufwand bin ich zu diesem Job gekommen, den ich heute noch ausübe. Erst ein paar Jahre im Angestelltenverhältnis im Bereich Spirituose und nun auch schon fast 10 Jahre selbstständig zusammen mit meiner Frau Carmen Ortlepp und der Agentur Rittermann.

### **Motivation in der Erwachsenenbildung**

Ich freue mich, meine Erfahrungen und mein Wissen im Bereich Handelsagentur/Vertrieb mit den Kursteilnehmern zu teilen.