



## Trainerprofil & Vita



**Meine Passion:** Führungskräfte, Teams & Organisationen zu optimaler Kommunikation zu führen, die auch in herausfordernden Situationen performt!

**Meine Mission:** Sinn entdecken – für Einzelpersonen, Teams und ganze Organisationen: Für WAS GENAU arbeiten wir, wem helfen wir wirklich und warum?

**Mein Fokus:** Seminare, Workshops, Keynotes, Supervision, Trainings, Mediationen, Einzelcoachings.

**Meine Vision:** Menschen und Organisationen entwickeln, die wissen was sie tun und vor allem warum: Das große WHY im Unternehmen führt zu sinnvollem, erfülltem Tun. Freude und Liebe an meiner konkreten Arbeit!

### Mein Name: Volker Hubertus Rupp

Psychologischer Berater, Mentor und Trainer (seit 2004)

- Geboren 08. Oktober 1963 in Freiburg im Breisgau
- Mit Ehefrau und zwei Kindern in München lebend

### Ausbildung

Nach Ausbildung in der Psychiatrie (ab 1984) und Abitur (1992) Studium Theologie, Altphilologie und Pädagogik in München (1993---1999) mit drei mehrmonatigen Auslandsaufenthalten (USA, San Jose und Santa Clara, CAL; Waverly / Columbus, OH; Italien, Padua). Fremdsprachenkenntnisse: englisch fließend in Wort und Schrift, italienisch gute Grundkenntnisse; alle klassischen Alt Sprachen.

### Erfahrungen in Industrie und Dienstleistung

Langjährige Management- und Führungserfahrung in angestellter und leitender Position in Industrie und Beratung in den Bereichen Marketing, Sales und Kommunikation, Coaching & Training von Mitarbeitern und Partnern.

Seminar- und Coachingtätigkeit zu den Themen:

- Teamentwicklung
- Change Prozesse analysieren und parallele Begleitung von Führungskräften bzw. Teams
- Projektmanagement: Methoden und Anwendung



- Leadership
- Selbstmanagement & emotionale Intelligenz
- Kommunikation
- Lebensfreude, emotionale Balance
- Sales
- Konfliktmanagement
- Ressourcen checken & wecken
- Effektiv im Job
- Soft Skills
- Selbstsicherheit und -wirksamkeit
- Deutsch als Fremdsprache, Englisch bis C1
- Moderation / Präsentation
- MS Office u.a.

### Qualifikationen

- Logotherapie nach Viktor Emil Frankl
- Systemische Beratung (Steve de Shazer)
- Gewaltfreie Kommunikation (GFK) nach Rosenberg
- Tipping-Methode "Radikale Vergebung"
- Inner Voice-Dialogue
- Management Training (Frank Arnold)
- Microsoft Certified Professional (MCP, 70-122)
- Systemische Organisations- und Familienaufstellung nach Hellinger u.a.
- Business Factory MasterClass Köln
- Heilpraktiker für Psychotherapie (Studiengemeinschaft Darmstadt)
- Transformationstherapie nach Robert Betz
- The Work nach Byron Katie
- Kaizen Projektmanagement (Zen - Grundlagen)

### Mein Dienstleistungsportfolio

#### Motivation. Kommunikation. Sinn.

Die niedrigste Schwelle aus allen Formaten, die ich Ihnen biete, sind (wieder) motivierte Mitarbeiter, die mit Spaß und Passion bei der Sache sind.

Die nächste Schwelle ist Kommunikation, die in Konflikten zu konstruktiven Ergebnissen führt, Spaß macht und die wichtigste Kontaktschwelle überhaupt optimiert: Die zwischen Ihrem Mitarbeiter und Ihrem Kunden!

Die höchste Schwelle, die wir gemeinsam überschreiten, ist dann der SINN: Am Sonntagabend so richtig auf den Montagmorgen freuen, weil ich weiß, warum ich das tue, was ich tue!





## Herausforderungen

Laut einer GALLUP Studie sind nur noch 13% der Mitarbeiter in einem deutschen Unternehmen wirklich mit dem Herzen bei der Arbeit! 20 - 25% arbeiten passiv-aggressiv, also praktisch GEGEN die eigene Firma.

Leistung bringt Ihr Mitarbeiter wieder, wenn er einen übergeordneten Sinn in seiner Tätigkeit sieht. Wenn er wieder motiviert an seine Arbeit geht, weil er weiß, warum und wie er das am besten tut: Weil seine SOFT SKILLS optimal entwickelt wurden!

## 120% Leistung mit Leidenschaft!

Ich verbinde Kommunikation mit Motivation und SINN. Ohne SINN arbeitet niemand wirklich effektiv und bringt die Leistung, die Sie wollen! Deswegen suche ich mit Ihren Mitarbeitern oder Führungskräften nach dem übergeordneten SINN in Ihrer Tätigkeit (das hat JEDER Job!), verbinden das mit Kommunikation und Motivation und haben eine ECHTE Effizienzsteigerung auf allen Ebenen!

Weg von der „WorkLifeBalance“ hin zu einer Integration der Arbeit in das Leben. Die Zielsetzung ist der Mitarbeiter, der 120% gibt, weil er Arbeit und Leben nicht mehr wirklich trennt und dabei höchste (gelassene) Zufriedenheit erlebt!

## Lean-Agile Leadership als ethische und praktische Grundlage der organisationalen Transformation:

Teams zu entwickeln heißt, sie zu befreien: Aus hierarchischen Begrenzungen, aus kommunikativen Beschränkungen, aus firmenpolitischem Hickhack hin zu effektiv arbeitenden und sich selbststeuernden Organen hochleistungsfähiger Stakeholder.

Dazu verhilft der Scrum Guide mit seinen Leitprinzipien:

- Commitment
- Fokus
- Offenheit
- Respekt
- Mut

Diese Werte geben dem Team die Richtung vor, was seine Arbeit, seine Handlungen und sein Verhalten betreffen. Die Entscheidungen, die getroffen werden, die Schritte, die unternommen werden, und die Art und Weise, wie Agiles Coaching (Scrum etc.) angewendet wird, sollen diese Werte stärken. Die Mitglieder des Teams lernen und erforschen die Werte – sie werden ausprobiert und nicht angeordnet.

Und darum geht es: In Mitarbeitenden das Vertrauen zu schaffen, dass sich zwar ihre Rollen ändern, aber das ihr aktives Mit-tun weiterhin unverzichtbar ist und sogar noch effektiver



werden kann: Manager lernen zu befähigen statt zu kontrollieren, Führungskräfte lernen zu coachen statt anzuordnen. Das ist einfacher als gedacht, wenn Loslassen aus den Prinzipien des Zen (Kaizen PM u.a.) integriert und gelebt wird. Dazu dient letztlich jedes agile Coaching innerhalb von Veränderungsprozessen!

### **Welche Ergebnisse erzielt meine Arbeit für Ihre Mitarbeiter in den Fachbereichen und im Management?**

1. Selbstverantwortung der Mitarbeiter – vom Opfer zum Schöpfer
2. Persönliche Belastbarkeit erhöhen
3. Mitarbeitereffizienz steigern
4. BurnOut Propylaxe: Die SINNhaftigkeit des Tuns wiederherstellen
5. Mitarbeiterzufriedenheit drastisch erhöhen
6. Erprobte und weiterentwickelte Methoden wie die Transaktionsanalyse und die Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg
7. Statt Gedanken über etwas hin zur Wahrnehmung der Realität: „Ist es wirklich so, dass mein Chef .... Mein Kollege .... Der Kunde dieses oder jenes will / denkt / möchte?“
8. Konflikte werden bereits im persönlichen Feld des Mitarbeiters gelöst und gelangen so gar nicht erst ins Team
9. Sichtbarkeit im Unternehmen erhöhen
10. Qualität der Mitarbeit stärken
11. Selbstsicherheit und Selbstwahrnehmung fördern
12. Voice Dialogue – Tools für die Mitarbeiter zur eigenen Konsolidierung und Stabilisierung
13. Teamaufbau bzw. Teamkonsolidierung: „Alle gehen an Bord“
14. Passiv - aggressive Verweigerer identifizieren und integrieren
15. Empfehlungen an die Geschäftsführung
16. Sicherer Raum für Mitarbeiter, der aber trotzdem die Effizienz der zur Verfügung gestellten Arbeitszeit für das Unternehmen sicherstellt
17. „Von der Erwartung zur (Selbst-) Verantwortung“
18. SelbstSICHER im Team und im Unternehmen agieren und lernen, sich adäquat einzubringen / zu beteiligen

### **Meine Formate (auch in Englisch)**

- Keynote: Immer dann, wenn es kurz und knackig sein soll. Zum Beispiel auf einem beliebigen Firmen - Event (Weihnachtsfeier, Jubiläum, Produktvorstellung ...)
- Vortrag im Rahmen des firmeninternen Schulungsprogramms: *Love it - leave it - change it! Responsibility for every employee.* (Alle Themen



aus meinem Fokus Motivation - Kommunikation - SINN auf Absprache möglich.)

- Workshop
- Seminare
- Business - Coaching: Führungskräfte nachhaltig erfolgreich machen: Wie mache ich das eigentlich als Manager? Und warum? Wem diene ich (Hierarchie der Kundenbeziehungen)?
- Mediation
- Supervision
- Begleitung und Analyse von Change Prozessen

## Wie profitieren Sie als Kunde?

### Mein *WARUM*

Ich bin mit Leib und Seele Lehrer. Pardon – Trainer. Mir geht es darum, Menschen – Teams – nach vorne zu bringen, persönlich und funktionell weiter zu entwickeln. Wenn Ihr Team nicht zumindest neu motiviert aus meinen Trainings heraus kommt bekommen Sie Ihr Geld zurück. Versprochen!



### Erfahrung aus den verschiedensten **Branchen:**

#### - **Medien**

***Bayerischer Rundfunk:*** 1994 -1999

Rolle: Berater / Trainer / Change Management

Aufgabe: Digitalisierung im Auftrag der Programmredaktion Hörfunk (B2Radio, Bayern 4 Klassik, Bayern 5 Nachrichten). Begleitung der Teams, Training, Supervision, Analyse der Prozesse und Optimierung.

#### - **Informationstechnologie**

***Network Associates:*** 1999 – 2000

Rolle: Berater / Trainer / Sales Management

Aufgabe: Begleitung des Sales Teams DACH, Training und Coaching on the job.

***Calico (heute PeopleSoft - Oracle):*** 2000-2001

Rolle: Coach / Presales Consultancy

Aufgabe: Internationalisierung der MarketMaker Software für den EMEA Markt.

***royalblue/Touchpaper:*** 2001 – 2002

Rolle: Berater / Coach / Sales Management

Aufgabe: Begleitung des Sales Teams DACH, Training und Coaching on the job.



**plus-IT GmbH: 2002-2003**

Rolle: Berater / Leadership Coach / Training

Aufgabe: Aufbau neuer Sales Prozesse, Begleitung des Sales Teams DACH, Training und Coaching on the job.

**BIntelligentia GmbH: 2004**

Rolle: Berater / Supervisor

Aufgabe: Aufbau eines Reporting Portals (Intranet) für Financial Controller und Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen (bis 5000 PCs im Unternehmen).

**Macher Solutions GmbH: 2003-2006**

Rolle: Berater / Supervisor

Aufgabe: Prozessanalyse und -definition bei der Bank Austria zur Implementierung eines Data Mining Tools des französischen Softwareherstellers KXEN.

**Baghus GmbH: 2006**

Rolle: Berater / Leadership Coach

Aufgabe: Aufbau neuer Sales Prozesse, Begleitung des Sales Teams DACH, Training und Coaching on the job.

**Nexus.Solutions: 2007**

Rolle: Berater

Aufgabe: Change Management Sales für den deutschsprachigen Raum

**Securstar Deutschland GmbH: 2007**

Rolle: Berater / Sales Management

Aufgabe: Software des Unternehmens im deutschen Markt bekannt machen und Vertriebsprozesse für große Unternehmen für die Themen Festplattenverschlüsselung, Kryptographie, Ortungssicherheit und Verschlüsselung von Kommunikation generell (Mobilfunk) aufbauen.

**Microsoft: 2008-2009**

Rolle: Berater / Trainer / Senior Sales Management

Aufgabe: Aufbau einer neuen Sales Struktur KMU Norddeutschland. Begleitung der Mitarbeitenden, Coaching, Supervision, Strukturanalyse Partnermanagement (Gold) im Bereich Lizenzen.

**TechData: 2009-2010**

Rolle: Berater / Trainer / Business Management

Aufgabe: Aufbau eines neuen Partnermanagements für IT Verwaltungssysteme. Analyse der bestehenden Abläufe und Partner, Infoveranstaltungen für neue Goldpartner, Training.

**optile / Payoneer: 2017 - dato**



Rolle: Internationaler Mediator / Leadership Coach

Aufgabe: Interkulturelle Mediation, Leadership Coaching auf VP Ebene, Einführung von Kulturwandelprogrammen, Training von SCRUM und Agilen Teams in den Bereichen Support und Presales Consultancy

- **Telemarketing, Telesales**

**AutoDesk:** 1999 - 2000

Rolle: Berater / Coach / Change Management

Aufgabe: Aufbau neuer Sales Prozesse, Begleitung des Sales Teams DACH, Training und Coaching on the job.

- **Telekommunikation**

**Mobilcom:** 2000-2001

Rolle: Berater / Change Management

Aufgabe: Analyse der bestehenden IT Supportsysteme für interne Teams; Beratung beim Aufbau eines neuen internen User Helpdesk Systems

**Cellway:** 2000-2001

Rolle: Berater / Change Management

Aufgabe: Analyse der bestehenden IT Supportsysteme für interne Teams; Beratung beim Aufbau eines neuen internen User Helpdesk Systems und inhaltliche / grafische Konzeption

**Telefónica:** 2018-2019

Rolle: Trainer / Supervisor

Aufgabe: Interkulturelle Kommunikation für Teams aus den Bereichen Einkauf (*International Roaming, Technischer Einkauf*) und Coaching des Managements *Global Cyber Security*

- **Erwachsenenbildung**

**Deutsche Angestellten-Akademie, Bundesagentur für Arbeit, Jobcenter München:** 2010-2017

Rolle: Projektleiter

Aufgabe: Aufbau und Führung von Trainer- und Coachteams zur Integration von Arbeitssuchenden in den Arbeitsmarkt

**Learnlight:** 2018-dato

Rolle: Trainer / Coach

Aufgabe: Interkulturelle Kommunikation, Leadership Trainings

- **Unternehmensberatung / Wirtschaftsprüfung:**

**Ernst & Young (E&Y):** 2018 – dato

Rolle: Trainer / Coach / Psychologischer Berater

Aufgabe: Interkulturelle Kommunikation, Leadership



Trainings; Konfliktmanagement

- **Automotive**

**Waldaschaff Automotive:** 2020 - 2021

Rolle: Change und Lean Manager / Management Coach

Aufgabe: Sichtung und Aufbau neuer Prozesse in den Bereichen Produktion Porsche Taican, BMW; Reorganisation der Sales Abteilung; Coaching Vice President Operations, Leiter Sales, QM, Projektplanung, Führungsteam gesamt inkl. Moderation und Supervision der Meetings

**Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG:** 2020 - 2021

Rolle: Change und Lean Manager

Aufgabe: Sichtung und Aufbau neuer Prozesse Produktion Batteriekasten Porsche Taican; Moderation und Supervision der Meetings; Beratung des PAG Teams und des Vorstandes Einkauf und Zuliefererqualität

**ADAC Hessen – Thüringen:** 2022

Rolle: Mediator und Leadership Coach

Aufgabe: Mediation von Mitarbeitern im Bereich Rechnungswesen; Leadership Coaching zweier Manager; Konzeptionierung Entwicklungsprogramm des Managementteams inkl. Geschäftsstellenleiter

- **Logistik**

**FLIX:** 2021

Rolle: Trainer

Aufgabe: Aufbau und Schulung des internen Teams Mediation und Konfliktmanagement

- **Groß- und Einzelhandel**

**Xylo Wolf GmbH:** 2004 - 2006

Rolle: Berater / Change Manager

Aufgabe: Aufbau neuer Vertriebswege inkl. Onlinehandel

**Sonepar:** 2021

Rolle: Trainer

Aufgabe: Leadership Trainings für das internationale Management und Niederlassungsleiter

**ASM Research Chemicals:** 2007-2008

Rolle: Berater und Change Management

Aufgabe: Aufbau von neuen Vertriebswegen (Einzelhandel)

**About You SE & Co. KG:** 2021 – dato

Rolle: Leadership Coach; Supervisor

Aufgabe: Profilierungstechniken und Anwendung des reallyTALK Profiling in der Mitarbeiterführung;





systemische Teamrollen identifizieren und bearbeiten

- **Elektronik**

**Columbus McKinnon Corporation:** 2022 - dato

Rolle: Trainer / Coach

Aufgabe: Interkulturelle Kommunikation, Leadership Trainings; Konfliktmanagement; Persönlichkeitsentwicklung

**Coach und Change Manager aus Leidenschaft**

Ob in der individuellen Beratung, vor einem Team oder einer ganzen Belegschaft: Mir liegt der Mensch am Herzen und die ganzheitliche Sicht auf seine Situation!

**Sie bestimmen den Weg**

Bei unserem ersten Gespräch sitze ich nur mit einem weißen Blatt Papier vor Ihnen. Keine Technik, keine Präsentation, nichts: SIE sind im Fokus und das fängt im Erstgespräch an!

**Meine Tools für Workshop und Coaching:**

- *reallyTALK 5 Schritte Methode:* Kommunikation, die in jeder Situation und mit jedem Gesprächspartner funktioniert!
- *reallyTALK Profiling:* Sich selbst und andere erkennen und steuern.
- The Work nach Byron Katie: Selbstcoaching *at it's best!*
- *StoryTelling:* Nichts fesselt mehr als eine gute Geschichte. Und wenig mehr erreicht die Herzen der Menschen besser, um Veränderung herbeizuführen!
- Aktives Zuhören und Gewaltfreie Kommunikation (GfK): Wie erreiche ich auch schwierige Kunden und Partner?
- *SuperLearning*, adapted by Tobias Beck: Die besten aktuellen Lernmethoden, um nachhaltigen Erfolg für Ihre Mitarbeiter zu gewährleisten.
- Didaktische Methoden nach Dr. Joe Dispenza: DIE Weiterentwicklung der Positiven Psychologie – aus passiven Mitarbeitern Gestalter und Schöpfer machen.
- Geführte Meditationen: Entspannung und Effizienzsteigerung.
- Subsidiaritätsprinzip (Oswald von Nell-Breuning): Hilfe zur Selbsthilfe – wie gestalte ich Berufsleben und Alltag, um gesund und leistungsfähig zu bleiben? Wie schaffe ich es, das in eigener Selbstverantwortung zu tun?
- Resilienzprophylaxe mit dem *Inner Voice Dialogue:* Burnout und Boreout effektiv vorbeugen.



Die **Methodenvielfalt** bietet eine schnell wirksame Steigerung der Kompetenzen in allen vier erfolgsrelevanten Bereichen:

1. **EQ** --- **Emotional Intelligence** ---  
Emotionales Selbstmanagement, Personal Life Leadership, Empathie, Charisma/Authentizität
2. **SQ** --- **Social Intelligence** -  
Lösungs--- und zielorientierte Kommunikation, Teambuilding mit Erfolgsspirit, Aufbau eines Erfolgsklimas/einer unterstützenden Community von Business Partnern
3. **CQ** - **Cultural Intelligence** - Teammanagement und Führung in verschiedenen Ländern und Gebieten, Verständnis der Gemeinsamkeiten und Unterschiede
4. **IQ** - **Cognitiv Intelligence** --- Komplexitätssteuerung, Business Excellence, Modellieren von Erfolgskonzepten und -mustern

*Gerne erstelle ich Ihnen ein individuelles Angebot, nachdem wir uns bei einem Erstgespräch kennengelernt haben. Es geht mir immer um SIE, IHR Unternehmen und IHRE speziellen Herausforderungen!*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Volker Rupp'.

Volker Hubertus Rupp