10 Jahre



REGIA // 24

Unternehmerinnenkonferenz / in Anhalt

UNTERNEHMERINNEN **KONFERENZ IN ANHALT**

18. und 19.10.2024 **Best Western Hotels & Resorts** Thiemendorfer Mark 2 06796 Sandersdorf-Brehna

"Frauen, vernetzt, zum Erfolg."



"Frauen. vernetzt. zum Erfolg"

Unternehmerinnen, Gründerinnen und Frauen in Führungspositionen aus Anhalt haben den Verein Regia e.V. gegründet, um sich auch zwischen den jährlichen Unternehmerinnenkonferenzen zu treffen und etwas für die Durchsetzung ihrer Interessen zu tun. Der Verein ist inzwischen zu einem Sprachrohr für Unternehmerinnen geworden, dass auch in der Politik und Wirtschaft gehört wird.

Was machen wir? Nach der REGIA – der einmal im Jahr stattfindenden Unternehmerinnenkonferenz in Anhalt – ist für uns vor der REGIA. Wir planen und organisieren schon seit Anfang des Jahres die 10. – unsere Jubiläums REGIA//24. Der Veranstaltungsort wurde gebucht, ein spannendes und abwechslungsreiches Programm ist zusammengestellt und nun geht es endlich los.

"Frauen. vernetzt. zum Erfolg." ist auch in diesem Jahr das Motto der am 18. und 19. Oktober in Sandersdorf-Brehna stattfindenden Unternehmerinnenkonferenz in Anhalt. Und mit "REGIA goes digital" setzen wir weiter neue Akzente.

Der Verein bietet allen interessierten Frauen an diesen zwei Konferenztagen spannende Vorträge und Workshops, die Möglichkeit, sich und seine Firma zu präsentieren, ein unterhaltsames Rahmen- und Abendprogramm zu erleben, Zeit für aktives Netzwerken, bestehende Kontakte zu pflegen und neue Geschäftsverbindungen zu knüpfen.

Wir leisten aber noch viel mehr: Unsere breit gefächerten Kompetenzen und Erfahrungen aus unterschiedlichen Fachgebieten stellen wir ehrenamtlich anderen Gründerinnen und Jungunternehmerinnen zur Verfügung und unterstützen diese auf ihren Weg in die Selbstständigkeit.

Wir sind Ansprechpartnerinnen für Unternehmerinnen aus den Landkreisen Anhalt-Bitterfeld, Wittenberg, Salzlandkreis, der Stadt Dessau-Roßlau und darüber hinaus. Wir stehen als Regia e.V. für soziales Engagement. Eine Herzensangelegenheit für die enge Kooperation mit dem Verein "Frauen helfen Frauen e.V.", der das Frauenhaus und das Frauenzentrum in Bitterfeld-Wolfen betreibt. Der Mehrerlös der REGIA Unternehmerinnenkonferenz fließt jedes Jahr dem Verein zu und hilft bei der Unterstützung von Frauen und Kindern in Notsituationen. Zielstrebigkeit, unternehmerischer Weitblick und Selbstbewusstsein - das sind wesentliche Faktoren, die den Weg in die Selbstständigkeit oder an die Spitze eines Unternehmens ebnen. Aber auch der Austausch und die Förderung vieler Frauen und Mädchen darf nicht zu

kurz kommen. Das macht Mut und fördert die Fähigkeit, sich den alltäglichen und manchmal auch besonderen Herausforderungen zu stellen.

Ziel unseres Vereins ist es, dass sich Unternehmerinnen, Gründerinnen, Frauen in Führungspositionen und mithelfende Ehefrauen ihrer wirtschaftlichen Bedeutung bewusst werden und ihre Erfolge ins Rampenlicht stellen. Es gibt so viele erfolgreiche Frauen in Anhalt, deren Leistungen nicht sichtbar sind. Das wollen und das können wir ändern.

Mit der REGIA//24 haben wir dafür die Plattform geschaffen.

Die Konferenzteilnehmerinnen wertschätzen unsere Arbeit sehr und nennen uns liebevoll die "Orga Elfen". Das macht uns sehr stolz und zeigt, dass unsere Arbeit wichtig ist.

Wir als Regia e.V. freuen uns über neue Mitglieder, aktive Frauen die unsere Vision tragen und mitgestalten. Herzlich Willkommen.

Allen Teilnehmerinnen wünschen wir von Herzen eine erfolgreiche Unternehmerinnenkonferenz.

Ihr REGIA e.V. (Eure Orga-Elfen)



REGIA-Kontaktbüro

c/o bwats Business-Ware & Trainings
Julia Deutschbein
Dorfstraße 4 • 06369 Köthen OT Porst

Telefon: 03496 7004141 Fax: 03496 7004145 E-Mail: regia@bwats.de

www.regia-unternehmerinnenkonferenz.de





Grußwort

Liebe Unternehmerinnen, liebe Gäste,

es ist mir eine besondere Freude, Sie heute zur 10. Unternehmerinnenkonferenz willkommen zu heißen – und das über die kommenden zwei Tage.

Seit einem Jahrzehnt ist diese Konferenz ein fester Bestandteil in der Welt des weiblichen Unternehmertums. Sie hat unzähligen Frauen die Möglichkeit gegeben, sich zu vernetzen, voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu inspirieren. Dass wir dieses Jubiläum heute feiern dürfen, zeigt, wie wichtig und wertvoll dieser Austausch ist.

Die nächsten zwei Tage bieten uns die Gelegenheit, in vielfältigen Formaten – von Vorträgen und Workshops bis hin zu Diskussionsrunden und Networking-Events – tief in Themen einzutauchen, die uns alle bewegen. Diese zwei Tage stehen ganz im Zeichen des gegenseitigen Lernens, der Inspiration und der Zusammenarbeit. Sie sind eine Chance, neue Impulse zu setzen und uns für die Zukunft zu wappnen.

Wir feiern nicht nur die Erfolge der letzten zehn Jahre, sondern schauen auch nach vorne: Was können wir erreichen? Wie können wir als Unternehmerinnen weiter wachsen und unseren Einfluss stärken? Die Konferenz ist ein Raum für Ideen, Visionen und konkrete Lösungen – eine Plattform, auf der jede von Ihnen ihre Erfahrungen und Expertise einbringen kann.

Nutzen Sie diese Zeit, um sich inspirieren zu lassen, sich mit anderen auszutauschen und neue Partnerschaften zu knüpfen. Gemeinsam können wir die Zukunft des Unternehmertums aktiv mitgestalten und die nächsten Meilensteine erreichen. Ich freue mich auf zwei spannende, inspirierende und produktive Tage mit Ihnen allen. Vielen Dank, dass Sie heute hier sind und Teil dieses besonderen Jubiläums sind!

Mit herzlichen Grüßen

Vorsitzende

REGIA - Unternehmerinnen e. V.

Mul Chilin

Social media Kontakte:

m.facebook.com/p/Regia-Unternehmerinnenkonferenz-in-Anhalt-100067983505455



www.instagram.com/r.e.g.i.a



www.linkedin.com/company/94145509



Wirtschaftsstarke Stadt

Starker Wirtschaftsstandort in der Mitte Deutschlands

Auf der Suche nach einem zukunftsorientierten und starkem Wirtschaftsstandort kommt man um die Stadt Sandersdorf-Brehna nicht herum. Durch die Vielseitigkeit der Wirtschaftsstruktur, einen Mix aus großen und kleinen innovativen Unternehmen, lebendigem Mittelstand und hervorragend qualifizierten Arbeitskräften entwickelte sich Sandersdorf-Brehna zu einem attraktiven Standort mit exzellenten Perspektiven für eine berufliche und familiäre Entwicklung.

Sandersdorf-Brehna liegt im Herzen Deutschlands – in der europäischen Metropolregion Mitteldeutschland und in unmittelbarer Nähe zum internationalen Flughafen Leipzig/ Halle (DHL European Air Hub).

Direkt an der Bundesautobahn 9/ Europastraße 51 (München-Berlin) gelegen, mit direkten Abfahrten zu den anliegenden Industriegebieten und durch die Nähe zum Autobahnkreuz Schkeuditz A9/A14 (A14 Magdeburg-Dresden) und den beiden Bundestraßen 100 und 183, ist die Stadt mit ihren 15000 Einwohnern ein leistungsfähiger, moderner und selbstbewusster Wirtschaftsstandort in der Industrieregion Mitteldeutschland.

Beispielhaft ist vor allem das erfolgreich entwickelte "Industriegebiet Brehna" zu nennen, in welchem sich Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen ansiedelten. Jeder einzelne Wirtschaftszweig stützt den Wirtschaftsstandort und trägt zu einem gesunden Branchenmix und damit zur positiven Entwicklung bei. Nicht zuletzt lässt sich der Erfolg des Standortes an seiner 100%igen Auslastung bemessen. Aus diesem Grund wird derzeit mit Hochdruck an der Erweiterung des Standortes gearbeitet. Zeitnah werden weitere 165 Hektar rechtskräftig beplante Industriefläche für Investoren zur Verfügung stehen.

Ein weiteres erfolgreiches Industriegebiet in unserer Stadt befindet sich im TechnologiePark Mitteldeutschland, der von den Städten Bitterfeld-Wolfen und Sandersdorf-Brehna als Verbandsmitglieder gemeinsam verwaltet wird. Mit dem "Stakendorfer Busch" gibt es im Stadtgebiet einen weiteren Standort, der sich sehr gut entwickelt und von Investoren vielfach nachgefragt wird. Er ist rechtskräftig beplant und voll erschlossen. Hier stehen 16 Hektar für Neuansiedlungen zur Verfügung. Innerhalb von zwei bis vier Monaten kann an dieser Stelle mit einem Bau begonnen werden.

Die Stadt Sandersdorf-Brehna versteht sich als besonders wirtschaftsfreundlich und erhebt deshalb nur einen geringen Gewerbesteuersatz von 360%. Dieser ist im Vergleich mit der Region, aber auch im internationalen Vergleich niedrig.

Mittelstand, Handwerk und Dienstleistungen prägen die Wirtschaftsstruktur unserer Stadt. Wichtige Branchen sind ebenso der Einzelhandel und die Gastronomie. Neben dem neu entstandenen "Halle-Leipzig The Style Outlets" in der Ortschaft Brehna verfügt Sandersdorf-Brehna über eine Vielzahl von Einzelhandelseinrichtungen und gastronomischen Einrichtungen, welche die Daseinsvorsorge und somit gut Lebensqualität sicherstellen.

Wirtschaftsförderung der Stadt Sandersdorf-Brehna Denny Bremer & Marco Heere-Richter



Grußwort

Sehr geehrte Unternehmerinnen, Führungskräfte und Gesellschaftsgestalterinnen,

es ist mir als Bürgermeisterin eine besondere Ehre, Sie alle zur REGIA//24 Unternehmerinnenkonferenz hier in Sandersdorf-Brehna herzlich willkommen zu heißen. Diese Konferenz ist nicht nur ein Treffpunkt für inspirierende Gespräche und innovative Ideen, sondern auch ein Zeichen für die wach-

sende Bedeutung von Frauen in der Wirtschaft. Und ich freue mich sehr, dass sie in unserer wunderbaren Stadt durchgeführt wird. Denn Sandersdorf-Brehna ist eine Stadt, die sich den Slogan "familienfreundlich und wirtschaftsstark" nicht nur gegeben hat, sondern in der dieser Leitspruch in der Stadtentwicklung auch gelebt wird.

Wenn wir einen Blick auf die Unternehmerlandschaft in Sandersdorf-Brehna werfen, sehen wir eine beeindruckende Vielfalt und Dynamik. Die Stadt hat sich in den letzten Jahren zu einem bedeutenden Wirtschaftsstandort entwickelt, der sowohl traditionelle als auch innovative Unternehmen beheimatet. Diese breite Palette an Unternehmen, die in den unterschiedlichsten Branchen tätig sind, bildet das Rückgrat der lokalen Wirtschaft und trägt maßgeblich zum

Wohlstand der Region bei.

In Sandersdorf-Brehna treffen jahrzehntelange unternehmerische Erfahrung und frischer Unternehmergeist aufeinander. Diese Mischung aus Tradition und Innovation ist es, die unsere Stadt so einzigartig macht. Hier finden Unternehmerinnen und Unternehmer ein förderliches Umfeld, in dem neue Ideen wachsen und bestehende Unternehmen florieren können. Die enge Vernetzung und der Austausch zwischen den verschiedenen Akteuren tragen entscheidend dazu bei, dass Sandersdorf-Brehna ein Ort ist, an dem Erfolgsgeschichten geschrieben werden. Mit unserer Wirtschaftsförderung unterstützen wir als Stadt aktiv die ansässigen Unternehmen und begleiten professionell Neuansiedlungen.

Es ist die lebendige Unternehmerlandschaft, die unsere Stadt auch für die REGIA Unternehmerinnenkonferenz so attraktiv macht. Sandersdorf-Brehna bietet nicht nur die Infrastruktur, sondern auch die inspirierende Atmosphäre, die wir für den Austausch von Ideen und das Schmieden neuer Pläne benötigen. Gemeinsam können wir hier die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen, die auf den Stärken unserer Stadt und ihrer Unternehmerinnen und Unternehmer aufbaut. Nutzen Sie den Spirit sich hier im Kreis der Unternehmerinnen, weiblichen Führungskräfte und Gesellschaftsgestalterinnen auszutauschen und gegenseitig zu stärken.

Denn weibliche Unternehmerinnen und Führungskräfte spielen eine Schlüsselrolle in unserer Gesellschaft. Sie stehen oft

vor einzigartigen Herausforderungen, die Mut, Kreativität und Durchhaltevermögen erfordern. Gerade in einer Zeit, in der Diversität und Gleichberechtigung in aller Munde sind, zeigt sich, dass Frauen in Führungspositionen nicht nur die Wirtschaft stärken, sondern auch zu einer sozialeren und nachhaltigeren Zukunft beitragen.

Es ist mir wichtig, dass wir uns bewusst machen, welche enormen Leistungen Frauen in Führungsrollen erbringen – nicht nur für ihre Unternehmen, sondern auch für die Gesell-

> schaft insgesamt. Sie gestalten Wandel, fördern Innovation und stehen für eine werteorientierte Führungskultur, die sowohl wirtschaftlichen Erfolg als auch soziale Verantwortung in den Vorder-

> > grund stellt.

Wir wissen, dass Frauen in der Geschäftswelt und auch Politik häufig eigene Wege gehen müssen, um sich in einer oft von Männern dominierten Umgebung zu behaupten. Diese Wege erfordern nicht nur unternehmerisches Geschick, sondern auch eine besondere Form von Resilienz und Innovationskraft. Diese Konferenz bietet uns die Möglichkeit, genau diese besonderen Stärken zu würdigen und zu fördern.

Die REGIA Unternehmerinnenkonferenz ist ein Ort, an dem wir voneinander lernen, uns gegenseitig unterstützen und gemeinsame Visionen entwickeln können. Hier, in Sandersdorf-Brehna, treffen Tradition und Zukunft aufeinander – ein perfekter Ort, um als Gemeinschaft von Unternehmerinnen und Führungskräften neue Impulse zu setzen und gemeinsam zu wachsen.

Lassen Sie uns die Chancen dieser Konferenz nutzen, um gemeinsam an einer Zukunft zu arbeiten, die von weiblichem Unternehmergeist geprägt ist. Ich wünsche Ihnen allen inspirierende Gespräche, wertvolle Erkenntnisse und nachhaltige Netzwerke.

Ein warmes und herzliches Willkommen in Sandersdorf-Brehna und eine erfolgreiche Konferenz wünscht Ihnen

Steffi Syska Bürgermeisterin der Stadt Sandersdorf-Brehna

Und mein persönlicher Tipp vor oder nach der Konferenz: Nutzen Sie die Chance die unmittelbare Umgebung des Tagungsortes etwas zu Erkunden und sich von Tradition und Moderne vor Ort inspirieren zu lassen. Nur wenige Minuten entfernt finden Sie die beiden Mühlen, welche das Wahrzeichen von Behna bilden. Aber auch ein Spaziergang durch den Innenstadtbereich mit seinen historischen Häusern, wie das alte und neue Rathaus sowie die Kirche sind absolut sehenswert. Das Ganze kann dann mit einem ausgiebigen Besuch des The Style-Outlet-Center abgerundet werden.

Programm Freitag, 18.10.



Silke Fritzsche Seite 22 - 24



Katharina Maehrlein Seite 44 - 47



Robin Lippold Seite 12 - 15

bis 9:00 Uhr Anreise

Kaffee-Tee-Wasser-Obst

10:00 Uhr Begrüßung der Teilnehmerinnen durch die

Vereinsvorsitzende:

Julia Deutschbein (REGIA e. V.),

10:10 Uhr Begrüßung der Konferenzteilnehmerinnen

Steffi Syska

Bürgermeister Sandersdorf-Brehna

10:25 Uhr Grußwort

Sven Schulze /Stefanie Pötzsch

Wirtschaftsminister /Staatssekretärin im Ministerium für Wirtschaft, Tourismus, Land-

wirtschaft und Forsten des Landes

Sachsen-Anhalt

10:45 Uhr Kaffeepause

Kaffee-Tee-Wasser-Obst-Vitalsnack

11:15 Uhr Vortrag: "Charisma ist weiblich-der unfaire

Vorteil für Unternehmerinnen"

Silke Fritzsche

Fritzsche Consulting GmbH Leipzig

12:45 Uhr Mittagspause und Zeit zum Netzwerken

Imbissbuffet:

Suppe-Fingerfood-Salat-Dessert-Obst

Kaffee-Tee-Wasser

14:00 Uhr Vorstellungsrunde (max. 15 Sek.)

Fotograf Andreas Hofmann - Brehna -

Telefon: 0178 5504584

14:30 Uhr Vortrag: "Tschüss ausgelaugt und kraftlos – Hallo

innere Stärke!"
Katharina Maehrlein

Heidenrod

16:00 Uhr Kaffeepause und Zeit zum Netzwerken

Kaffee-Tee-Wasser-Obst-Gebäck

17:00 Uhr Vortrag: "Halle Leipzig The Style Outlets |

Marketing - Mix | Relevanz für den Mittelstand"

Robin Lippold

Center Manager - Halle Leipzig The Style Outlets

ab 19:00 Uhr Abendprogramm + Rahmenprogramm

Abendbuffet incl. 1 Flasche Wasser pro Person (andere Getränke Selbstzahler)

Programm Samstag, 19.10.



Verena Wachsmuth Seite 30 - 32



Jorinde Leonhardt Seite 16 - 17



Yvonne De Bark Seite 38 - 41

ab 08:30 Uhr Anreise der Konferenzteilnehmerinnen

Kaffee-Tee-Wasser-Obst

09:00 Uhr Vortrag: "Online und in Präsenz souverän

auftreten"

Yvonne de Bark

10:30 Uhr Kaffeepause

Kaffee-Tee-Wasser-Obst-Vitalsnack

11:00 Uhr Workshop:

"Wechseljahre" Frau Dr. Pabst "Künstliche Intelligenz - KI" Jorinde Leonhardt "Zeitmanagement" Frau Wachsmuth

13:00 Uhr Verabschiedung / Get-together

Julia Deutschbein Vorsitzende REGIA e.V.

13:10 Uhr Brunch

Suppe-Fingerfood-Salat-Dessert-Obst

Kaffee-Tee-Wasser



Veranstaltungsort:

Best Western Hotels & Resorts
ThiemendorferMark 2
Sandersdorf-Brehna

Messeaufbau: Donnerstag, 17. Oktober 2024 ab 14.00 - 18.00 Uhr

Messeabbau: Samstag, 19. Oktober 2024 erst nach der Veranstaltung

Professionelles Fotoshooting - Fotograf Andreas Hofmann - Brehna - Telefon 0178 55 04 584

Social media Kontakte:

m.facebook.com/p/Regia-Unternehmerinnenkonferenz-in-Anhalt-100067983505455



www.instagram.com/r.e.g.i.a



www.linkedin.com/company/94145509



Mein Name ist **Sandra Kayser**. Nach meinem Studium habe ich mich 2015 in der Versicherungsbranche selbstständig gemacht, seit 2020 bin ich auch als Familienmanagerin tätig. Ich bin die Versicherungsmaklerin mit Herz und möchte meinen Mandanten die Kraft geben, ihre finanzielle Zukunft selbstbestimmt zu gestalten. Meine Agentur befindet sich in der Lutherstadt-Wittenberg, bestehend aus einem insgesamt dreiköpfigen Team.

Wir beraten unsere Kunden zu privaten und unternehmensspezifischen Versicherungsthemen in mittlerweile dritter Generation, unabhängig und digital. Seit drei Jahren engagiere ich mich zudem im REGIA-Verein und freue mich gemeinsam mit Ihnen auf die diesjährige Veranstaltung und wünsche Ihnen dabei viel Freude und frohes Netzwerken!



Ich bin **Jenny Goldacker** aus Gräfenhainichen, bin 60 Jahre jung, ledig und habe einen Sohn, Robin (33). Ich bin leidenschaftliche Netzwerkerin und seit diesem Jahr nun (endlich) stolzes Mitglied des Regia e.V.

Als kaufmännische Leiterin und Prozessmanagerin arbeite ich bei der TAS Logistik GmbH & Co.KG in Coswig und habe 30 Jahre Erfahrung als Projektmanagerin im Stahlbau und Baugewerbe.

Ich bin Mitglied beim BNI im Chapter Goitzschesee, bin Aktives und Vorstandmitglied im Förderverein Barockkirche Burgkemnitz und Mitglied beim UNS Unternehmerinnenstammtisch e.V.

Mir liegt besonders die Förderung von jungen Führungskräften am Herzen und dafür ist unsere jährliche Konferenz die perfekte Plattform.

Sich und sein Unternehmen sichtbar machen, das soziale Engagement pflegen, leidenschaftliche Netzwerkerin werden – dafür steht die Regia Unternehmerinnenkonferenz.

Mein Jahresmotto: "Einfach mal machen, könnte ja gut werden" In diesem Sinne wünsche ich von Herzen allen Teilnehmerinnen eine erfolgreiche Konferenz.

Warum engagiere ich mich für die REGIA?

"Man kann Dinge nur verändern, wenn man konkrete Forderungen stellt und für die Veränderungen kämpft, die dafür notwendig sind. Ich unterstütze die REGIA-Frauen, weil Frauen in der Wirtschaft oft nicht sichtbar sind. Ausserdem macht die Arbeit in diesem Netzwerk aktiver Frauen richtig viel Spaß."

Prof. Dr. Angela Kolb-Janssen, MdL., Ministerin a.D. und Schirmherrin

Mein Name ist **Kathleen Pielert**, bin 51 Jahre jung, verheiratet und stolze Mutti von zwei Kindern. Ich arbeite bei der IHK Halle-Dessau und betreue den Landkreis Anhalt Bitterfeld. Unternehmensberatung zur Gründung, Entwicklung und Nachfolge sowie Netzwerken gehören zu meinen

Da mir das Netzwerken viel Spaß bereitet und ich es für sehr sinnvoll erachte, freue ich mich umso mehr ein Teil des Regia-Vereins zu sein, dort aktiv mitzuarbeiten und Unternehmerinnen zu vernetzen.

Aufgaben.

Mein Name ist Julia Deutschbein, ich bin 46 Jahre alt, Mutter von zwei wunderbaren Kindern und bereits seit 2006 selbständig als Dienstleisterin mit meinem Unternehmen "bwats Business – Ware and Trainings" im Bereich Buchhaltung und Lohnabrechnung tätig. Mit meiner langjährigen Erfahrung unterstütze ich kleine und mittel-

ständische Unternehmen dabei, ihre Finanzen strukturiert und effizient zu verwalten, während ich gleichzeitig eine verlässliche und präzise Lohnabrechnung sicherstelle.

Darüber hinaus bieten wir kaufmännische Softwarelösungen an, um Unternehmen bei der eigenständigen Bearbeitung ihrer Abläufe sowie der Erstellung verlässlicher Abrechnungen zu unterstützen.

Weil mir Zahlen liegen, habe ich im Jahr 2018 die Nachfolge meines Papas angetreten und betreue seitdem mit meinen Kollegen als Gebietsleitung der Fa. müller mess wärme gmbH viele Hauseigentümer und Hausverwaltung bei der Erstellung der Heiz- und Nebenkostenabrechnung.

Und um noch mal etwas ganz anderes zu wagen bin ich seit 2017 Inhaberin des Second-Hand-Ladens "Schickeria". Direkt im Herzen Köthens, am Markt findet man dieses besondere Geschäft für Frauen.

Mein Name ist **Carolin Richter** und ich verhelfe Immobilienmaklern mit Home Staging zu einer optimalen Präsentation ihrer Objekte und somit zu einem schnelleren Verkauf.

Die Verkaufsimmobilien werden zielgruppengenau mit Mobiliar inszeniert und den Räumen eine Funktion gegenben.

Mit Hilfe von schönen Details und guter Beleuchtung kann die Besichtigung in einer Wohlfühlatmosphäre stattfinden und die potentiellen Käufer bekommen eine Vorstellung vom Leben in dem Haus oder der Wohnung. Immobilienmakler können mit Home Staging ihren Kunden das bestmögliche Marketingkonzept bieten, heben sich von ihrer Konkurrenz ab und erhöhen ihre Weiterempfehlungsrate.



Ich bin Jorinde Leonhardt, 40 Jahre alt und lebe mit meinem Sohn und unseren 12 Handicap-Hunden in einem kleinen Dorf in Annaburg, Landkreis Wittenberg. Nach vielen Jahren in der klassischen Werbung, mit Ausflügen über Kunst und Design, bin ich seit 2019 im IT-Sektor angekommen. 2023 gründete ich meine eigene Firma LABGENZY - Agentur für Digitalisierung und New Work.

Ehrenamtlich engagiert bin ich zudem seit über 20 Jahren im Tierschutz, früher in der Obdachlosenhilfe und der Unterstützung von geflüchteten Men-

Inklusion, Diversität und Chancengerechtigkeit sind meine Themen. Anfang 2024 führte mich mein Weg zur REGIA – denn ich wollte einem Verein beitreten, der explizit Frauen fördert.

Es wird dieses Jahr meine erste REGIA Veranstaltung und ich freue mich riesig, ein vielfältiger Teil davon zu sein!

Hallo Mein Name ist Anne Erikson. Mit meinen beiden Kindern wohne und arbeite ich in Dessau. Als Fürhrungskraft leite ich die Reinhard Herzer GmbH, die ein Hersteller für individuelle Möbelfronten, Sonderanfertigungen

und Badmöbel ist. Bereits seit mehreren Jahren engagiere ich mich für die Belange der Unternehmen, unter anderem auch bei den Wirtschaftsjunioren Anhalt-Bitterfeld

Für uns Frauen ist es besonders wichtig, über eigene Netzwerke zu verfügen.

Dafür bietet die REGIA seit 2015 die perfekte Platttform.

Seit mehr als 20 Jahren bin ich als Rechtsanwältin in meiner Kanzlei tätig. Hauptsächlich vertrete

ich meine Mandanten im Bereich des Zivilrechtes und begleite Einzel- sowie mittelständische Unternehmen bei sämtlichen auftretenden Rechtsfragen, von der Unternehmensgründung, über vertragliche Regelungen, sowie bei der Vertretung vor Gerichten.

Warum engagiere ich mich im REGIA-Verein?

- Weil starke Frauen starke Partner brauchen.
- Weil es wichtig ist, dass Unternehmerinnen untereinander Netzwerke bilden.
- Weil es einfach Spaß macht, mit selbstbe wussten Frauen zusammenzuarbeiten.

Kathleen Leonhardt

Ich bin Melanie Winkler, 46 Jahre alt, verheiratet und habe 2 Kinder (19 und 14 Jahre alt). Ich bin seit meinem 19. Lebensjahr selbst-

ständig tätig. Ich habe erst 9 Jahre lang eine Gaststätte bewirtschaftet und seit 2007 leite ich ein mittelständisches Dienstleistungsunternehmen im Herzen meiner Heimatstadt Köthen. Wir sind im Bereich Brandschutz, Kurierdienst, Wach- und Sicher-

heitsdienst tätig. Weiterhin betreiben wir einen SB-Waschsalon und seit über 3 Jahren den "Stadtki-

osk Magdeburger Straße" in Köthen. In diesem Jahr haben wir uns an ein neues Projekt gewagt und einen 24/7 Automatenkiosk eröffnet den "Stadtkiosk Mühlenstraße".

Gute Ideen und neue Ansätze aufgreifen und umsetzen, zu netzwerken, sowie die enge Zusammenarbeit mit aktiven Frauen ist meine Motivation als Gründungsmitglied des Vereins REGIA e.V.

Wie jedes Jahr freue ich mich sehr auf unsere Unternehmerinnenkonferenz. Sie ist in jedem Jahr das Highlight unserer Vereinsarbeit.

Ich wünsche uns allen eine tolle REGIA//24!

Die Physiotherapie Backes in Wolfen, ein seit dem Jahre 2000 bestehendes Familienunternehmen führe ich, **Annett Backes**, seit Anfang 2022 mit zwei Angestellten in Vollzeit und drei geringfügig Beschäftigten in zweiter Generation weiter.

Manchmal erleidet der Körper ein Trauma und hat Probleme, sich zu bewegen. Dafür ist die Physiotherapie da!!

Seit 24 Jahren steht Ihnen unser kompetentes Team mit all seinen Erfahrungen und fachlicher Kompetenz bei physiologischen Beschwerden und Fragen zur Seite – und zwar auf fürsorgliche Weise. Das Credo meines Unternehmens ist es, die Gesundheit und Lebensqualität meiner Patienten zu verbessern. Wir setzen auf Vertrauen, Fachkompetenz und Respekt, um langfristige Beziehungen zu unseren Patienten aufzubauen und ihre Bedürfnisse optimal zu erfüllen.

Mir liegt viel an einer internen Wohlfühlatmosphäre und daran, dass das Team sich gegenseitig versteht und unterstützt – wobei immer das Wohl und die Gesundheit der Patienten im Mittelpunkt stehen.



Mein Name ist Eve Geißler, ich wurde am 07.03.1989 in Wolfen geboren und wohne mit meiner Familie (Mann und 2-jährige Tochter) in Muldestausee. Ich bin gelernte Handelsfachwirtin/Category Managerin und war 11 Jahre im Vertrieb und Einkauf in der Kosmetikbranche angestellt.

2021 habe ich den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt, um mit meinem innovativen Produkt den Babypflegemarkt zu revolutionieren.

Die meiste Unterstützung auf meiner Reise bekam ich von Frauen. Daher musste ich nicht lang überlegen, ob ich mich dem facettenreichen Team der REGIA e.V. anschließen möchte, um mit diesen Unternehmerinnen oder denen, die es werden möchten, in den Austausch zu gehen.

REGIA//23



22. und 23.10.2023 martas Hotel Lutherstadt Wittenberg



OUTLET-CENTER-MARKETING

Robin Lippold und Katharina Kasteinecke im Interview

In der sich ständig wandelnden Welt des Einzelhandels stehen Unternehmerinnen und Unternehmer vor der Herausforderung, effektive Marketingstrategien zu entwickeln. Robin Lippold, Center Manager, und Katharina Kasteinecke, Site Marketing Specialist von Halle Leipzig The Style Outlets, geben Einblicke in erfolgreiche Konzepte. Das moderne Outlet-Center hat sich durch durchdachte Marketinaansätze und kundenorientierte Einkaufserlebnisse einen Namen gemacht. Im Folgenden Interview teilen die Experten ihre Erfahrungen und geben wertvolle Tipps, wie auch kleinere Unternehmen mit begrenztem Budget ein wirkungsvolles Marketing umsetzen können.

Herr Lippold, warum ist Marketing auch für kleine und mittlere Unternehmen so wichtig?

Robin Lippold: Marketing ist Für kleine und mittlere Unternehmen genauso wichtig wie Für gro-

Be Konzerne, wenn nicht sogar wichtiger. Es hilft ihnen, in einem wettbewerbsintensiven Markt sichtbar zu werden und sich von größeren Konkurrenten abzuheben. Effektives Marketing ermöglicht es diesen Unternehmen, ihre Zielgruppe präzise anzusprechen und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen. Darüber hinaus spielt es eine zentrale Rolle bei der Gestaltung des öffentlichen Unternehmensbildes. Ein starkes, positives Image Fördert die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen in das Unternehmen. Letztendlich kann eine gut durchdachte Marketingstrategie Für kleine und mittlere Unternehmen den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten. der ihren Erfolg sichert.

Frau Kasteinecke, wie sorgen Sie dafür, dass Ihre Marke in allen Werbekanälen einheitlich dargestellt wird?

Katharina Kasteinecke: Mit viel Abstimmung! Wir achten sehr darauf, dass unsere Marke >>>



Vor seiner Ernennung zum Center Manager war Robin Lippold fünf Jahre als Retail Manager im Center tätig.



Als Site Marketing Specialist kann Katharina Kasteinecke auf eine umfassende Branchenerfahrung zurückblicken.



Quelle Bilder: Neinver/Philipp Kirschner einheitlich präsentiert wird und einen klaren Wiedererkennungswert zeigt. Dafür haben wir Regeln aufgestellt, die jeder kennt und nutzen kann. Wir sprechen viel mit unseren Werbeagenturen und prüfen alles genau, bevor es veröffentlicht wird. Das machen wir Für jede Art von Werbung, egal ob Online, auf Plakaten oder überall sonst. So stellen wir sicher, dass unsere Kundinnen und Kunden unsere Marke immer, abgestimmt auf den jeweiligen Kanal, sofort erkennen können, egal wo sie sie sehen.

Setzen Sie noch auf klassische Werbung wie Zeitungsanzeigen oder Flyer?

Katharina Kasteinecke: Teils, teils. Wir setzen tatsächlich

Robin Lippold: Trotzdem sehen wir Wert in traditionellen Werbe-Formen, besonders um bestimmte Zielgruppen zu erreichen. Es geht darum, die richtige Balance zu Finden und alle Kanäle sinnvoll zu nutzen

Können Sie ein Beispiel Für eine Werbeaktion nennen, die Sie er-Folgreich über mehrere Kanäle hinweg umgesetzt haben?

Robin Lippold: Ein gutes Beispiel Für eine kanalübergreifende Werbeaktion ist unser jährlicher Centergeburtstag. Das ist Für uns mehr als nur eine Aktion – es ist ein Erlebnis, das wir für unsere Kundinnen und Kunden schaffen und das in Erinnerung bleiben soll. Wir verbinden dieses Event mit einer umfassenden Imagekampagne. Dabei nut-

Werbung hat sich als sehr er-Polgreich erwiesen.

Was Für Werbung machen Sie direkt im Outlet-Center?

Katharina Kasteinecke: Im Outlet-Center selbst setzen wir auf eine Vielfalt von Werbematerialien, die wir Flexibel einsetzen. Dazu gehören Sticker, die wir an strategischen Punkten platzieren, sowie wiederverwendbare Beschilderungen. Besonders ef-Pektiv sind unsere Boden-Beklebungen, die die Aufmerksamkeit der Kundinnen und Kunden auf sich ziehen, während sie durch das Center laufen. Zusätzlich nutzen wir Aufsteller, die wir an gut sichtbaren Stellen positionieren. Diese Mischung ermöglicht es uns, unsere Botschaften direkt am Point of Sale zu kommunizieren und das Einkaufserlebnis Für unsere Besucher zu bereichern.

Wie Finden Sie heraus, ob Ihre Werbung erfolgreich war?

Robin Lippold: Der wichtigste Indikator für unseren Werbeerfolg ist definitiv unser Inflow, also die Besucherzahl im Center. Wir können in Echtzeit sehen, wie viele Personen sich bei uns aufhalten. Das gibt uns einen direkten Einblick, ob unsere Werbeaktionen die gewünschte Wirkung zeigen.

Katharina Kasteinecke: Zusätzlich zum Inflow betrachten wir noch eine Reihe weiterer KPIs. Dazu gehören zum Beispiel die Verweildauer der Besucherinnen und Besucher im Center und die Interaktionsraten bei unseren Online-Kampagnen. Bei digitalen Werbeaktionen können wir sehr genau nachverfolgen, wie viele Klicks wir generieren und wie viele Nutzerinnen und Nutzer daraufhin das Center besuchen. All diese Daten zusammen geben uns ein umfassendes Bild darüber, wie erfolgreich unsere Werbemaßnahmen tatsächlich

VON ONLINEMASSNAHMEN IST, DASS WIR IHRE WIRKUNG BESSER MESSEN UND NACHVOLLZIEHEN KÖNNEN.

Katharina Kasteinecke

noch auf klassische Werbung, aber in einem ausgewogenen Verhältnis. Zeitungsanzeigen und Flyer haben bei uns immer noch ihren Platz im Marketing-Mix, auch wenn sie nicht mehr den größten Anteil ausmachen. Der Vorteil von Online-Maßnahmen ist, dass wir ihre Wirkung besser messen und nachvollziehen können.

zen wir wirklich alle Kanäle: von klassischen Außenwerbungen und Radiospots über Influencer-Marketing und Printanzeigen bis hin zu digitalen Maßnahmen wie Google Ads und Social Media. So erreichen wir eine breite Zielgruppe und sorgen dafür, dass unser Centergeburtstag überall präsent ist. Diese Mischung aus Event und breit gefächerter

Regelmäßig wiederkehrende Aktionen, wie die Kids Weeks, kombiniert mit einem einheitlichen Markendesign, stärken die Kundenbindung und erhöhen den Wiedererkennungswert. [Quelle: Neinver/Philipp Kirschner]



Marketing Funktioniert nicht in allen Branchen gleich. Was in einem Outlet-Center erfolgreich ist, kann woanders möglicherweise total untergehen. Wie können Unternehmen herausfinden, welche Kanäle und Maßnahmen speziell für sie geeignet sind?

Robin Lippold: Der Schlüssel zum Erfolg ist ganz klar: Testen, Testen, Testen! Natürlich immer im Rahmen des eigenen Budgets und der vorhandenen Möglichkeiten. Ich rate Unternehmen auch dazu, sich bei erfolgreichen Wettbewerbern umzuschauen und zu analysieren, was dort gut funktioniert. Dabei geht es nicht darum, einfach zu kopieren, sondern diese Ideen als Inspiration zu nutzen und mit eigenen, kreativen Ansätzen zu verbessern. Wenn man dann merkt, dass eine bestimmte Maßnahme erfolgreich ist, sollte man nicht zögern, sie weiter auszubauen und nach oben zu skalieren. So Pindet man Schritt Pür Schritt heraus, welche Kanäle und Maßnahmen Pür das eigene Unternehmen am besten Punktionieren.

Effektives Marketing ist oft mit hohen Kosten und viel Aufwand verbunden, was für große Unternehmen kein Problem darstellt, für kleinere Unternehmen jedoch eine Herausforderung ist. Welche günstigen Werbeideen können auch kleine Unternehmen nutzen?

Katharina Kasteinecke: Ich halte es Für einen Mythos, dass effektives Marketing immer teuer sein muss. Auch mit kleinen Werbebudgets und einem kleinen Team kann durch kreative Umsetzungen viel erreicht werden. Einige kostengünstige

und effektive Kanäle, die kleine Unternehmen nutzen können, wären zum Beispiel Social Media Marketing. Kleinere Gewinnspiele sind ein gutes Beispiel, wie man mit wenig Aufwand viel Aufmerksamkeit erzeugen kann. Auch Content Marketing, also die Veröffentlichung von zielgruppenrelevanten Inhalten, beispielsweise durch Blogposts, bindet die Kundinnen und Kunden. E-Mail-Marketing ist ebenfalls effektiv: Eine Kundenliste aufbauen und diese regelmäßig über aktuelle Angebote zu informieren, kann sehr wirkungsvoll sein.

Robin Lippold: Genau, und es gibt noch weitere Möglich-keiten. Partnerschaften und Kooperationen mit umliegenden Unternehmen für gemeinsame Werbeaktionen können die Reichweite erhöhen und neue Kundengruppen erschließen.

Bewertungsplattformen stärken die Präsenz lokal – Kundinnen und Kunden sollten angehalten werden, Bewertungen auf Plattformen wie Google oder Tripadvisor zu hinterlassen. Kleine Veranstaltungen wie Workshops oder Infoabende, um direkt mit potenziellen Kundinnen und Kunden in Kontakt zu treten, können sowohl online als auch offline angeboten werden und platzieren kleinere Unternehmen als Experten in ihrem Bereich.

Welchen Rat würden Sie angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern Für ihre Marketingstrategie geben?

Katharina Kasteinecke: Mein Rat an angehende Unternehmerinnen und Unternehmer Pür ihre Marketingstrategie wäre: Lernen Sie zunächst Ihre Zielgruppe wirklich gut kennen. Das ist die Basis Für alles Weitere. Dann empfehle ich, mit kostengünstigen Kanälen zu experimentieren. Transparente

Kommunikation ist dabei sehr wichtig – Ihre Kundinnen und Kunden schätzen Authentizität.

Robin Lippold: Ich möchte das noch ergänzen: Netzwerken Sie aktiv, das kann viele Türen öffnen und wertvolle Partnerschaften hervorbringen. Und scheuen Sie sich nicht davor, mit verschiedenen Methoden zu experimentieren. Marketing ist ein dynamisches Feld, und oft Pindet man durch Ausprobieren heraus, was am besten Funktioniert. Seien Sie mutig und kreativ in Ihren Ansätzen, aber vergessen Sie nicht, die Ergebnisse zu messen und daraus zu lernen

Berliner Str. 1, 06796 Sandersdorf-Brehna

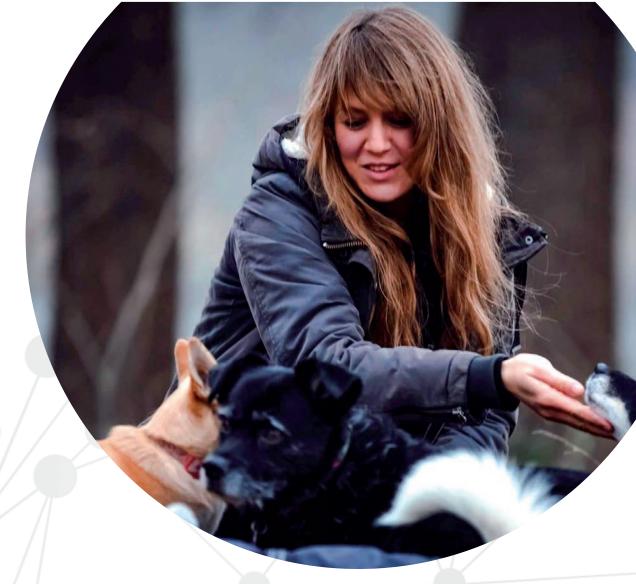
77 NETZWERKEN SIE AKTIV, DAS KANN VIELE TÜREN ÖFFNEN...

Zeige diese Anzeige an unserer Center-Info vor und erhalte mit **deinem LIFEstylers Pass zusätzlichen Rabatt** auf den

Outletpreis bei teilnehmenden Marken.

Robin Lippolo





Können Frauen keine Technik?

Schwitzend sitze ich mit gerade einmal 9 Jahren über den Mathe Hausaufgaben. Sie machen mir so gar keinen Spaß heute.

Noch während ich die Stirn in Falten lege und meinem Bleistift mit den Zähnen ein neues Muster verpasse, dringt durch die geöffnete Tür eine freundliche Stimme in mein Ohr:

"Mach dir keinen Stress. Wir Leonhardt-Frauen können alle kein Mathe. Das liegt mehr den Herren in der Familie."

Ein gutgemeint oder unbedacht ausgesprochener Rat, der jedoch eine sehr gewichtige Tragweite mit sich zog. Denn an diesem Tag gab ich Mathe auf – ich kann's ja eh nicht.

Auch die 5 im Zeugnis war somit für mich vollkommen gerechtfertigt.

Bis ich in der 13. Klasse auf Herrn Schwarz traf. Dieser sah mich zu Beginn des Schuljahres an und warf mir unverblümt entgegen:

"So ein Quatsch, natürlich kannst du Mathe! Du hast nur nie gelernt."

Dieser Satz traf mich sehr. Das Resultat war, dass ich tatsächlich anfing, mitzumachen und zu lernen und am Ende innerhalb von 6 Monaten in Mathe von 5 auf 1 rutschte.

Diese Situation aus meiner Kindheit und der dazugehörige

Glaubenssatz sollte sich jedoch noch weiter durch mein Leben ziehen. Genau genommen brauchte ich noch weitere fast 30 Jahre, um zu verstehen, dass Mathe (und Technik) nicht nur nicht nichts für mich ist, sondern mir sogar richtig gut liegt.

Der Rest ist Geschichte. Meine persönliche berufliche Geschichte.

2019 stand ich ohne Job und beinahe ohne Wohnung da. Dafür mit Kind und Hund. Ich nahm den nächstbesten Job, den ich bekommen konnte und dieser war "versehentlich" in der IT-Branche. Durch nächtliche Tutorials und eine Menge Willen, meine kleine Familie voranzubringen, entdeckte ich meine Liebe für Technik.

Die mich so weit führte, dass ich 2023 meine eigene Firma für Digitalisierung gründete. Mit dem Fokus auf "von Frauen für Frauen".

Denn hier ist noch ganz viel Luft nach oben.

Zu viele tief verankerte "Technik kann ich eh nicht"-Glaubenssätze, mit denen die meisten von uns aufgewachsen sind und die wir leider oft unbewusst noch immer an unsere Kinder weitergeben.

Dabei gibt es keinerlei Grundlage für diese Einstellung. In anderen Kulturen gehört das Erlernen einer Programmiersprache für Frauen zur Grundbildung, in anderen Ländern sind in der Technik sogar deutlich mehr Frauen vertreten als Männer. Es ist also am Ende eher andersherum:

Technik ist gerade etwas für Frauen – wir müssen einfach nur beginnen, daran auch zu glauben.

Doch warum sich eigentlich überhaupt mit diesem Thema beschäftigen?

Ist es nicht am Ende egal, ob Frauen sich im Digitalen Raum bewegen oder nicht?

Nein, ist es nicht!

Es geht um Sichtbarkeit, um Perspektiven, um Repräsentanz und es geht um Diskriminierung. Denn spätestens seit Beginn des KI-Zeitalters greifen Algorithmen zunehmend in unseren Alltag ein und hier gilt: Wir entwickeln, was wir sind.

Bei einer Frauen-Quote von nicht einmal 22% in der Entwicklung von künstlicher Intelligenz hat das zufolge, dass weiterhin stereotype Bilder verbreitet werden und bei fortschreitender Verwendung dieser diskriminierenden Algorithmen Frauen zunehmend benachteiligt werden.

Davon abgesehen ist Digitalisierung auch einfach ein Thema, was uns den Alltag erleichtert und uns neue (berufliche) Perspektiven eröGnet. Wovon gerade Frauen profitieren sollten, denn wenn es beispielsweise um Themen wie Vereinbarkeit geht, sind Berufe in der Digital-Branche besonders gut geeignet.

Mit meiner Firma LABGENZY setze ich mich deshalb vor allem für die Weiterbildung, Förderung und Vernetzung von Frauen* im Technik-Sektor ein.

Von "KI (Künstliche Intelligenz) von Frauen für Frauen"-Workshops, über Coachings und Unterstützung im Aufbau von Online-Präsenzen bis hin zur Bildung von Netzwerken und

der Konzipierung einer Plattform, die Frauen den Einstieg in die Tech-Branche erleichtern soll (Projekt nennt sich "WHO RUN THE CODE " und ist in der Entwicklungsphase aktuell).

Und gern helfen wir auch Dir, die Du das hier liest, Dich technisch weiterzubilden. Weil Du alles mitbringst, was man dafür benötigt. Vielleicht weißt Du es nur noch nicht..

Jorinde Leonhardt

Gründerin von LABGENZY UG (haftungsbeschränkt),
 Agentur für Digitalisierung und New Work –



Und so sind wir erreichbar:

WEB: Labgenzy.com

EMAIL: kontakt@labgenzy.com TELEFON: 0176 77 27 95 66



KI FÜR FRAUEN VON FRAUEN



- kaufmännische Software
- Buchen laufender Geschäftsvorfälle /Lohnbuchhaltung
- Schulung im kaufm. Bereich
- Bürodienstleistungen
- Existenzgründungsberatung
- Lohnsteuererklärungen

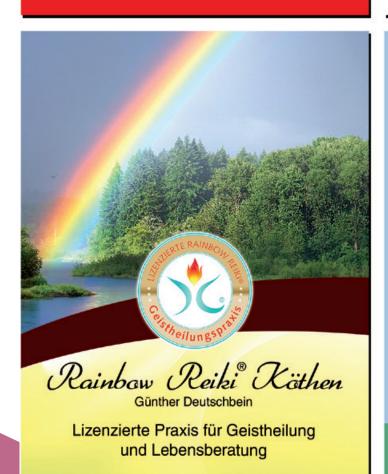
Dorfstraße 4 OT Porst • 06369 Köthen Tel.: 03496 - 700 41 40 • Mobil: 0174 - 330 85 49 Mail: info@bwats.de

www.bwats.de



- Heizkostenabrechnungen
- Hausnebenkostenabrechnungen
- Verkauf, Installation und die j\u00e4hrliche Wartung von Rauchmeldern

Dorfstraße 4 OT Porst • 06369 Köthen
Tel.: 03496 - 700 41 46 • Fax: 03496 - 700 41 45
Mobil: 0174 - 330 85 49
Mail: mess-waerme-koethen@t-online.de



Termine nach Vereinbarung

Tel: 01733730107

e-mail: rainbowreikideutschbein@gmail.com

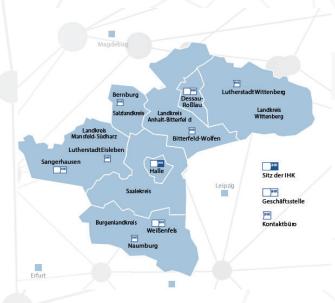


Marktplatz 12 | 06366 Köthen Telefon: 03496-437 4601 Funk: 0176-632 811 45 Email: schickeriakoethen@gmail.com

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau Geschäftsstelle Dessau

Ihr Service-Partner vor Ort

Die Industrie- und Handelskammern nehmen als Körperschaften des öffentlichen Rechts verschiedenste gesetzliche Aufgaben wahr. In der IHK-Geschäftsstelle Dessau sowie in den IHK-Kontaktbüros Bitterfeld-Wolfen, Wittenberg und Bernburg sind wir als regionale Ansprechpartner für Sie mit folgenden Leistungen vor Ort.







- Aus- und Weiterbildung
- Existenzgründungsberatung und fachkundige Stellungnahmen
- Unternehmenserweiterung, -sicherung und nachfolge,
- Finanzierungshilfen
- Fachkräftesicherung
- IHK-Mitgliedschaft IHK-Mitgliedsunternehmen erhalten Erstinformationen zur Beitragspflicht, Beitragsbemessung und Beitragsveranlagung.
- Veranstaltungen
- Raumordnung Um die wirtschaftlichen Belange bei der Landes- und Regionalplanung zu berücksichtigen, gibt die IHK zu Vorhabens- und Erschließungsplänen, Bebauungsplänen, Flächennutzungsplänen sowie zu Vorhaben der Stadtentwicklung Stellungnahmen ab.
- Gewerberecht Die IHK gibt Stellungnahmen im Bereich erlaubnispflichtiger Gewerbe und für Gewerbeuntersagung ab.
- Gleichstellungen Berufsabschlüsse (außer Handwerk), welche vor 1990 in der ehemaligen DDR erworben wurden
- Wirtschaftsjunioren, Wirtschaftsverbände und Hochschule – Die IHK-Geschäftsstelle ist das Bindeglied zwischen Wirtschaft, Politik und Wissenschaft der Region.

IHK-Geschäftsstelle Dessau

Lange Gasse 3 06844 Dessau-Roßlau Telefon: 0340 26011-0 E-Mail: dessau@halle.ihk.de

IHK-Kontaktbüro Bitterfeld-Wolfen

Andresenstraße 1a 06766 Bitterfeld-Wolfen

IHK-Kontaktbüro Wittenberg

Breitscheidstraße 3 06886 Lutherstadt Wittenberg

IHK-Kontaktbüro Bernburg

Schlossstraße 11 06404 Bernburg



Sie ist die Initiatorin der REGIA Unternehmerinnenkonferenz und somit die treibende Kraft dieser ganz besonderen Plattform: Birgit Enkerts.

Die Idee, eine Grundlage speziell für Unternehmerinnen im direkten wirtschaftlichen Umfeld zu schaffen, die Fachvorträge und Workshops mit einem zwanglosen Austausch verbindet, Gelegenheit bietet, branchenübergreifend Kontakte zu knüpfen und Netzwerke in der Region zu bilden, entstand 2014.

Birgit hat es in die Hand genommen, das so anspruchsvolle, wie ansprechende Wochenend-Programm gemeinsam mit Netzwerkpartnern aus Handwerk, Landwirtschaft und freien Berufen zusammenzustellen.

Aus ihrer Tätigkeit als stellvertretende IHK-Geschäftsstellenleiterin heraus ist ihre Erfahrung: "Frauen gründen anders, haben eine andere Redekultur und tauschen ihre Erfahrungen eher aus." Somit feiert die diesjährige REGIA ihr nunmehr zehn-



jähriges Jubiläum und gehört mit ca. 100 Teilnehmerinnen jährlich zu einer festen Größe der Konferenzen in Mitteldeutschland. Sie hat es geschafft, die Physiotherapeutin mit der Unternehmerin oder die Bäuerin mit der Bioladen-Betreiberin zusammenzuführen und auch diejenigen Frauen einzubeziehen, die als mithelfende Ehefrauen in Familienunternehmen eine tragende Rolle spielen. Und es folgten noch viele weitere tolle Ideen, die REGIA voranzubringen, u.a. der Wunschbaum für Vereine, welcher im letzten Jahr fast 10.000,-€ für die Vereine durch Sponsoring der Unternehmerinnen eingebracht hat. Und dafür hatte Birgit schon immer ein ganz besonderes Händchen.

Aufgrund des Vereinsaustritts möchten wir Birgit als Mitglieder des Vereins dafür nun einen ganz besonderen Dank zukommen

lassen: denn die REGIA ist nur das jährliche Highlight der im Hintergrund immerwährenden Tätigkeiten des Vereins, REGIA e.V.. In ihrer ehrenamtlichen Arbeit für den Verein war Birgit immer präsent und hat für das Projekt, ihr "Baby" wie sie selbst sagt, unermüdliches Engagement gezeigt. Denn wer Birgit kennt, weiß, sie ist eine Powerfrau

durch und durch! Sie hat immer einen konkreten Plan gehabt und hat sich unaufgefordert mit voller



Leidenschaft für verschiedene organisatorische Aufgaben eingesetzt. Birgit hatte ein Talent dafür, aufgrund Ihres großen Netzwerks, verschiedene Unternehmen und Ins-

titutionen für die REGIA und das Sponsoring zu begeistern. Somit war es möglich auch exklusive Gäste und Referenten einzuladen, z.B. Profilerin Suzanne (2018 in Wolfen). Zudem hatte sie auch immer einen Draht zur Politik und hat es damit geschafft, durch die Einladung diverser Politiker, die REGIA als politisches Sprachrohr für die Anliegen der Frauen zu etablieren.

Zusammengefasst ist Birgit Enkerts eine tolle Powerfrau, die große Bewunderung verdient, für das, was sie in den letzten Jahren für und um den Verein getan hat.

Wir sprechen ihr unseren größten Dank und tiefe Anerkennung aus und wünschen Birgit von Herzen alles Gute.





Wirtschafts- und Investitionsservice – unsere Kompetenzen für Ihren Erfolg

- Begleitung von Standort- und Ansiedlungsanfragen
- Vermarktung von kommunalen Industrie- und Gewerbeflächen
- Unternehmensbetreuung aus einer Hand
- · Investitions- und Mittelstandsförderung
- Maßnahmen zur Stärkung der gewerblichen Infrastruktur
- Existenzgründerqualifizierung in der Vor- und Nachgründungsphase
- Lokale und regionale Netzwerkarbeit
- Verwaltungskoordinierung

Stadt Dessau-Roßlau ¬ Wirtschafts- und Investitionsservice Zerbster Straße 4 ¬ 06844 Dessau-Roßlau Tel +49 340 204 - 2080 ¬ wirtschaftsfoerderung@dessau-rosslau.de













Charisma – alles außer lauwarm

Silke Fritzsche gründete die Charismaschule fürs Business, die erste und einzige im deutschsprachigen Raum.

Silke und ihr Team helfen Unternehmerinnen, Selbstständigen, Expertinnen und Beraterinnen, ihr Business authentisch zu gestalten.

One Das Highlight ist die von Silke entwickelte patentierte Methode zur Bestimmung des eigenen Charisma-Typs. Der Charisma Test eröffnet die Möglichkeit in sich selbst zu lesen wie in einem Buch und sein Business anzupassen.

Silke bringt ihre Erfahrung aus internationalen Konzernen, der Beratung von Emmy-Preisträgern und Fernsehmoderatoren sowie ihrer Lehrtätigkeit an der Universität Zürich ein.

⊘ Die Charismaschule bietet ein ganzheitliches Programm, das sowohl Körpersprache und charismatische Stimme trainiert, als auch mentale Blockaden abbaut.

- Silke Fritzsche hält Vorträge vor bis zu 3000 Menschen und wird im Juni 2025 in Köln vor 15.000 Unternehmerinnen, Selbstständigen und Führungskräften sprechen.
- Charismaschule.de umfasst ein intensives Jahresprogramm mit Onlinekursen und persönlicher Begleitung zum Thema Charisma als auch Seminare und Vorträge.





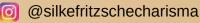




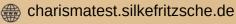












SILKE FRITZSCHL

RISMASCHULE.



Mut zum Erstlächler

Die Praxis des Charismas: Claudias Transformation

Stellen Sie sich Claudia vor, eine Anwältin Mitte 30, die durch ihre tiefsitzenden Ängste daran gehindert wurde, ihre beruflichen Potenziale voll auszuschöpfen. Unsere Analyse ihrer Charismatypen enthüllte eine Diskrepanz zwischen ihrem öffentlichen Ich – ihrem "Avatar" – und ihrem wahren Selbst. Dieser Avatar, äußerlich schick, entpuppte sich als unbequem und einschränkend, wie ein kratziger Pullover.

Durch gezielte Übungen stärkten wir Claudias "Mutmuskel", ermöglichten ihr, ihre wahre Persönlichkeit zu entfalten und sich in ihrem Business sicher zu fühlen. Diese Transformation führte nicht nur zu einem selbstbewussteren Auftreten als Anwältin, sondern ermöglichte es Claudia auch, ihre Leidenschaft als DJin zu entdecken und vor tausenden Menschen aufzutreten. Ihre Geschichte verdeutlicht, wie essentiell Charisma für die persönliche und berufliche Entwicklung ist, und zeigt, dass echtes Charisma der Schlüssel zu einem selbstsicheren und authentischen Leben ist.

Die wahre Natur des Charismas und seine Rolle im Geschäftserfolg



Warum scheitern 80% aller Geschäfte? Oft liegt es nicht am Produkt oder Service selbst, sondern an den ersten Sekunden der Interaktion mit potenziellen Kunden. Viele Unternehmerinnen beginnen ihre Geschäftsbeziehungen ohne die notwendige Tiefe und Authentizität. Die entscheidende Chemie, die auch in Liebesbeziehungen zentral ist, ist im Geschäftsleben unabdingbar. Ohne diesen magischen Funken bleibt die Interaktion kraftlos.

SILKE FRITZSCHE CHARI (MA4 BUSINESS®

In meiner Charismaschule lehren wir, wie man echte emotionale Verbindungen aufbaut. Ein Schlüssel dazu ist der Mut Erstlächlerin zu sein. Diese Fähigkeit, als erste ein Lächeln zu schenken, ist ein häufiges Merkmal charismatischer Menschen und öffnet Türen, baut Brücken und schafft Vertrauen noch bevor ein Wort gewechselt wird.

Nehmen wir das Beispiel von Kerstin, einer unserer Teilnehmerinnen: Durch die Anwendung unserer Charisma-Formel konnte sie ihre Kundenzahlen verdoppeln und gleichzeitig ihre familiären



Beziehungen vertiefen. Dieser Ansatz hat bereits Hunderten von Unternehmerinnen, Beraterinnen und Selbstständigen geholfen, authentische Verbindungen zu schaffen, die nachhaltigen Erfolg sichern.

Verbinden von Authentizität und geschäftlichem Erfolg

Echtes Charisma entsteht, wenn man den Mut hat, authentisch zu sein – dies gilt für das Privatleben ebenso wie im Business. Ein Unternehmen kann letztlich nur so groß werden wie die Authentizität und das innere Wachstum der Person, die es leitet. Diese Investition in Ihr Geschäft und Ihre persönliche Entwicklung führt zu nachhaltigem Erfolg und einer erfüllenden Karriere.



Silke Fritzsche ist seit 25 Jahren Expertin für Charisma, Persönlichkeitsentwicklung, Körpersprache, Kommunikation und strategisches Denken.

"Ich unterstütze Unternehmerinnen mit außergewöhnlichen Zielen seit 1999 als Charisma-Expertin dabei, ihren authentischen Weg zu gehen und ein stabiles inneres Mindset für herausfordernde Situationen aufzubauen."

Wir sind erreichbar über:



@silkefritzschecharisma



@silkefritzsche



charismatest.silkefritzsche.de









Inmitten der malerischen Saale-Unstrut-Region liegt die Rotkäppchen Erlebniswelt.

Hier treffen Kultur, Tradition und Innovation aufeinander: mit einer interaktiven Ausstellung in historischen Kelleranlagen, einem Pavillon zum Verweilen und Genießen sowie dem außergewöhnlichen Sekt- und Fan-Shop. Ein Ort für Erlebnis, Genuss und für unvergessliche Momente. Ein Kurztrip, der sich lohnt. Nur eine Sektlänge entfernt!







22

Gesunde Menschen in gesunden Organisationen

- unsere Vision begleitet uns tagtäglich bei unserer Arbeit. Wir, die Medical Airport Service GmbH, sind bundesweit für unsere Kunden im Einsatz und haben es uns zur Aufgabe gemacht, Organisationen auf ihrem Weg in eine gesunde Zukunft zu begleiten. Seit über 25 Jahren sind wir am Markt für Arbeits- und Gesundheitsschutz tätig und beschäftigen mittlerweile ca. 400 Expert:innen aus den unterschiedlichsten Professionen. Gemeinsam haben wir es geschafft, eines der führenden Dienstleistungsunternehmen auf unserem Gebiet zu werden.

In einer Welt, in der die Sicherheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden oberste Priorität haben, stehen wir als Expertenfamilie bereit, um Ihre Organisation dabei zu unterstützen, zeitgemäße Standards im Arbeits- und Gesundheitsschutz zu erreichen.



Unsere Zentren in bspw. Halle und Magdeburg bieten Ihnen:

- · Arbeitsmedizin
- · Arbeitssicherheit
- · Psychologie und Prävention
- · Flugmedizin
- · Verkehrsmedizin
- · Tauchmedizin
- · Reisemedizin
- · Reisemedizinische Beratung
- Impfungen, darunter Gelbfieber



Dr. med. Franziska Papst

Fachärztin für Arbeitsmedizin und Anästhesiologie Zentrumsleitung Halle

Die MAS informiert –

Wechseljahre im Unternehmenskontext

Dieser Vortrag zum Thema Wechseljahre im Unternehmenskontext ist nicht nur für Frauen über 40 gedacht und geeignet. Das Thema Wechseljahre ist für jede Frau interessant.

Ich persönlich hätte mir gewünscht, schon weit früher in meinem Leben mehr Informationen über diese Phase des Lebens einer jeden Frau gewusst zu haben.

Wer spricht da über Wechseljahre?

Mein Name ist Franziska Papst. Ich bin Mitte 40, Mutter zweier wundervoller Söhne, Ehefrau und Ärztin. Ich komme ursprünglich aus der Anästhesiologie, habe 15 Jahre in der Uniklinik in Halle gearbeitet und bin vor 5 Jahren in die Arbeitsmedizin gewechselt. Was die wenigsten

wissen: Die Arbeitsmedizin ist ein wundervolles Fach. Es ist die Fachrichtung in der Medizin, die überwiegend präventiv arbeitet. Wir treffen zumeist auf gesunde Arbeitnehmende und beraten mit dem übergeordneten Ziel, Menschen gesund zu halten – Menschen gesund in Arbeit zu halten.

Vor gut 2 Jahren wurde ein Vortrag zum Thema Wechseljahre in unserem Unternehmen angefragt. Mit diesem Thema hatte ich mich oberflächlich im Studium und seither nicht detaillierter befasst. Auch ich gehörte zu den Frauen, die so eine Art Indianerspiel mit diesem Thema spielte: wer zuerst zuckt, verliert... oder solange ich nichts spüre, sind sie nicht da: die Wechseljahre. Diese gefühlt grau-nebulöse Wolke, zu der man genau 3 Schlagwörter, ein paar Witze und eine ebenso grau-nebulöse Angst im Hinterkopf verspürt. Ich möchte mit diesen Ausführungen vor allem hervorheben, dass auch ich zu diesem Zeitpunkt meine Einstellung

Tabuthema Wechseljahre

stellung entwickelt habe.

Es gibt im Leben einer Frau drei Phasen einer erheblichen hormonellen Veränderung. Über zwei davon wird viel gesprochen und wir sind gut informiert, nicht nur Frauen, sondern die gesamte Gesellschaft. Das ist zum einen die Pubertät und zum anderen die Schwangerschaften. Und die dritte große Phase sind die Wechseljahre. Häufig können Frauen die Symptome, die sie verspüren, gar nicht den Wechseljahren zuordnen. Hitzewallungen und Stimmungsschwankungen sind die bekanntesten Begleiterscheinungen. Jedoch gibt es weit mehr Beschwerden, wie

zum Thema Wechseljahre, man kann nicht mal sagen ge-

ändert, sondern vielmehr überhaupt eine persönliche Ein-

Muskel- und Gelenkschmerzen, Konzentrationsstörungen und Abgeschlagenheit, die wir häufig gar nicht den Wechseljahren zuordnen.

Wenn etwas tabuisiert wird, entstehen häufig Mythen um das Thema. Ein gängiger Mythos ist: Wenn ich keine Hitzewallungen habe und regelmäßig meine Monatsblutung bekomme, bin ich nicht in den Wechseljahren. Allerdings kommt jede Frau zwischen 45 und 55 Jahren in die Wechseljahre. Eine gute Nachricht ist, dass ein Drittel der Frauen keine Beschwerden hat, das heißt jedoch nicht, dass sie nicht in den Wechseljahren sind.

Ein weiterer Mythos ist, dass man Wechseljahresbeschwerden aushalten müsse und wenig gemacht werden könne. Dies ist so nicht mehr zutreffend. Mit Hilfe

von bioidentischen Hormonen können heut-

zutage viele Beschwerden deutlich gemindert werden. In den 90er Jahren Wechseljahresbeschwerwurden den sehr unkritisch hoch dosiert mit tierischen Hormonen und damit ausgeprägten Nebenwirkungen behandelt. Diese negative Publicity hat den Ruf der Hormontherapie nachhaltig negativ geprägt. Die Therapie mit bioidentischen Hormonen hat damit wenig gemein und bringt der Frau unter 60 Jahren heute mehr Nutzen als Risiko bei der Anwendung.

Häufig werde ich gebeten: Können Sie das nicht alles mal meinem Mann, meiner Führungskraft oder meinen Kolleg:innen erklären?

Das mache ich sehr gerne. Jedoch bleibt die Frage, welche Motivation hinter dieser Bitte steckt. Wir haben einen tiefen Wunsch in uns, verstanden zu werden und ja, dieses Thema sollte sichtbarer werden. Wir dürfen und sollten darüber sprechen. Die Wechseljahre gehören zu uns und sind eng mit unserer Weiblichkeit verbunden. Frauen in Deutschland werden durchschnittlich 83 Jahre alt. Wir leben inzwischen beinahe die Hälfte unseres Lebens nach den Wechseljahren und setzen uns zu wenig mit den Veränderungen in dieser Lebensphase auseinander. Zudem ist diese Phase häufig negativ belegt. Lassen Sie mich einmal betonen: Mit Informationen und einer wertschätzenden Einstellung kann diese Lebensphase enorm befreiend sein. Lassen Sie uns gemeinsam dieses Thema beleuchten. Jeder Veränderung wohnt immer eine große Chance inne.



Frauen im Berufsleben

Wir Frauen sind emanzipiert und im Berufsleben angekommen, wir haben Führungspositionen, die Doppelbelastung von Familienmüttern wird gesehen, viele können Teilzeit arbeiten und werden in großen Teilen auch gleichberechtigt von ihren Partnern unterstützt. Das Bild der Frau in der Gesellschaft und explizit im Arbeitsleben ist seit Jahrzehnten einem Wandel unterzogen und in großen Teilen sehr wertschätzend.

Meist sind wir selbst unsere größten Kritiker und Antreiber: Wir möchten viel, das zeitgleich und die Phase des Stolzes gönnen wir uns häufig nicht lange. Prinzipiell rate ich als Arbeitsmedizinerin jedem Menschen wohlwollend sich selbst gegenüber zu sein, sich nicht stetig anzutreiben und zwischendurch mal die wesentlichen Fragen des Lebens zu stellen:

Worum geht es wirklich? Was ist mir wichtig? Was macht mich glücklich?

Wofür wertschätze ich mich? Bzw. da wir uns diese Frage oftmals nicht gut beantworten können, können wir fragen: Wofür möchte ich von meinem Umfeld Wertschätzung erhalten?

Da wir uns im Alltag und im Fluss des Lebens diese Fragen häufig nicht stellen, stellt uns manchmal das Leben selbst diese Fragen. Das kann geschehen, wenn wir in eine Krise geraten, an einer Krankheit leiden oder wir einen schicksalhaften Verlust erleiden. Und manchmal stellen sich uns diese Fragen in Phasen der Veränderung, wie bspw. während den Wechseljahren. Sie dauern im Schnitt fünf bis acht Jahre und bezeichnen die Zeit der Hormonumstellung.

Was brauchen Frauen in den Wechseljahren im Berufsleben?

Schätzungsweise 9 Millionen berufstätige Frauen in Deutschland sind in den Wechseljahren. Jede dritte Frau im Alter von 45 bis 55 Jahre hat ausgeprägte Wechseljahresbeschwerden.

Leider besprechen viele dieser Frauen ihre Bedürfnisse nicht auf der Arbeit. Häufig haben sie Scham und Angst vor Stigmatisierung. Ein Weg, dem entgegenzuwirken, ist die Enttabuisierung dieses Themas, indem darüber gesprochen und gut informiert wird.

Inzwischen gibt es einige Studien zum Thema Frauen in den Wechseljahren im Berufsleben. In Großbritannien ist die Diskussion um dieses Problem schon einen Schritt weiter - es liegen konkrete Daten vor, welche die wirtschaftlichen Auswirkungen für Unternehmen ausführen. In Berlin wird aktuell das Projekt "MenoSupport - Entwicklung innovativer BGM-Maßnahmen für Frauen in der Menopause" durchgeführt. In den Befragungen wurde deutlich, dass jede 4. Befragte in den Wechseljahren ihre Arbeitszeit reduziert und fast 20 Prozent der Befragten über 55 Jahre früher in den Ruhestand gehen wollen. Das Projekt läuft bis September 2024, und ich hoffe Ihnen am 19.10.24 in meinem Vortrag bei der Regia die Ergebnisse des Projektes MenoSupport und innovative Maßnahmen zur Betrieblichen Gesundheitsförderung für Frauen in den Wechseljahren präsentieren zu können.



Kontaktieren Sie uns!

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und die gemeinsame Umsetzung von Maßnahmen für gesunde Mitarbeitende in gesunden Organisationen!

Zur telefonischen Beratung, Planung und Buchung erreichen Sie unser Team in Halle:

Montag bis Freitag unter +49 345 249 804 48

oder per E-Mail an arbeitsmedizin-hal@medical-gmbh.de



V. i. S. d. P.: Thomas Barth, Bernd Engel, Dr. Annegret Schumacher | Geschäftsführung Hessenring 13a, Eingang F1 | 64546 Mörfelden-Walldorf

Tel. +49 (0) 6105 34 13 130 Fax +49 (0) 6105 34 13 444

sales@medical-gmbh.de | www.medical-airport-service.de



RINGANA

<u>FRESH</u> <u>EXCELLENT</u> TRENDSETTING



CLAUDIA PAUL

CLAUDIAPAUL.RINGANA.COM

0173 6843725



MICHAELAHAPPEL.RINGANA.COM 0176 62091844

MICHAELA HAPPEL



RINGANA: Unsere Philosophie prägt unsere Produkte und unser gesamtes Handeln - ohne Kompromisse.

Sie setzt sich aus den drei RINGANA Values FRESH, EXCELLENT und TRENDSETTING zusammen. Wir wissen, wie wir die kräftigsten Essenzen der Pflanzenwelt nutzen können — mit unserem RINGANA Frischekonzept, das den Einsatz dieser hochempf ndlichen sekundären Pflanzenstoffe möglich macht. Daher verzichten wir auf künstliche Konservierungsstoffe oder genetisch veränderte Grundprodukte.

Wir agieren nicht nur ressourcenschonend und nachhaltig, sondern vor allem auch fair gegenüber all unseren Partnern — vom Einkauf der Rohstoffe bis hin zum Vertrieb. Es vergeht kein Tag, an dem wir nicht ein kleines Stückchen besser und innovativer werden! Das Resultat: Reine und wirksame Frischekosmetik und Supplements, die man mit gutem Gewissen verwenden kann.

FIT FÜR DIE ARBEITSWELT DER ZUKUNFT.

Egal, ob es um den Strukturwandel in der Unternehmenswelt, die fortschreitende Digitalisierung oder den Fachkräftemangel geht – mit *WEITER.BILDUNG!* helfen wir Ihnen, die unternehmerischen Herausforderungen von morgen zu bewältigen.

Neben der umfassenden Beratung ist eine Unterstützung durch die Qualifizierungsoffensive der Bundesagentur für Arbeit möglich, insbesondere

- durch einen erweiterten Zugang zur Weiterbildungsförderung,
- durch eine Förderung der Lehrgangskosten und
- durch Arbeitsentgeltzuschüsse.
 Rufen Sie uns an: 0800 4 5555 20

www.arbeitsagentur.de





bringt weiter.

Ausschreibung "Selbstmanagement für Unternehmerinnen"

In einer sich zunehmend wandelnden, von hoher Dynamik geprägten Arbeitswelt braucht es Handlungs- und Denkmuster, die diesen Gegebenheiten Rechnung tragen. Dabei gilt es stets, Raum und Zeit zu haben, um unternehmerisch produktiv und kreativ zu arbeiten, ohne dabei das eigene Wohlbefinden und die persönlichen Ressourcen aus dem Blick zu verlieren. Um dies zu ermöglichen, hilft ein konsequentes Selbstmanagement, dass es mir erlaubt, auch flexibel zu agieren.

Aber wie können wir unsere Zeit effektiver und effizienter gestalten und uns mehr freie Zeiten für kreative Aufgaben schaffen? Genau das sollen die Themen unseresWorkshops sein.



Trainerin

Verena Wachsmuth – Training und Beratung Leipzig

Ich unterstütze kleine und mittelständige Unternehmen dabei, Ihre MitarbeiterInnen und Teams konsequent weiterzuentwickeln und dabei die Kundenorientierung nicht aus dem Blick zu verlieren.Ich biete Ihnen neueste Erkenntnisse, konkrete Strategien und Empfehlungen, um Ihre Mitarbeitenden und Führungskräfte an die Anforderungen einer sich ständig veränderten und komplexen Arbeitswelt heranzuführen und dieses passgenau in Ihrem Unternehmen zu etablieren.Meine Dienstleistungen orientieren sich konsequent an Ihren Fragestellungen und Ihrer aktuellen Situation.

Dabei spielen folgende Schwerpunktthemen eine besondere Bedeutung:

- Teamentwicklung
- Nein sagen Grenzen setzen
- Kommunikation am Arbeitsplatz
- Kundenorientierung und Beschwerdemanagement
- Verhandlungstraining
- Wertschätzende Führung und Kommunikation
- Konflikte erfolgreich meistern
- Stressmanagement
- Selbstmanagement

Tel.: 0176 64066015 Mail: info@verenawachsmuth.de Web: verenawachsmuth.de



Selbstmanagement für Unternehmerinnen

Aktuelle Studien belegen, dass sich immer mehr Menschen gestresst fühlen und dies hat fatale Folgen für die Gesundheit und Lebensqualität des Einzelnen. Dabei spielen sowohl der eigene Umgang mit der verfügbaren Zeit als auch persönliche Denkmuster und fehlende Regenerationsphasen eine bedeutende Rolle. Dauerhafter Stress fordert jedoch seinen Tribut und kann ernsthaft krank machen. Daher ist es ratsam, regelmäßig innezuhalten und die eigenen Handlungsroutinen zu hinterfragen.

Trotz der steigenden Dynamik und Komplexität in der Arbeitswelt gilt stets: Erfolgreiches Management beginnt mit gelungenem Selbstmanagement.

Selbstmanagementist eine wichtige Kernkompetenz, um im komplexen und herausfordernden Arbeitsund Familienalltag erfolgreich zu sein. Selbstmanagement beschreibt dabei eine effektive Zeiteinteilung, um möglichst produktiv zu arbeiten und bedeutet zugleich, den eigenen Arbeitsalltag bewusst in die Hand zu nehmen. Dazu zählenZielsetzung, Planung und Organisation, Selbstmotivation und Erfolgskontrolle. In diesem Text stelle ich Ihnen einige bekannte und bewährte Methoden des Zeitmanagements im Überblick vor.

Eine gute Planung beginnt mit dem Setzen von persönlichen und beruflichen Zielen. Diese sind unabdingbare Voraussetzungen und zugleich Schlüsselfür ein erfolgreiches Selbstmanagement. Je klarer und transparenter die Zielsetzung strukturiert ist, desto routinierter und einfacher können Prozesse ablaufen, Aufgaben geplant und umgesetzt und Ergebnisse erreicht werden. Hierzu ist es hilfreich, Ziele in messbare Aufgaben zugliedern und diese Prozesse zu systematisieren. Hierfür sollten Sie sich regelmäßig Zeit nehmen und Ihre Ziele notieren und den Fortschritt festhalten bzw. nachjustieren.

Achten Sie stets darauf, dass Ihre Ziele SMART sind. Das bedeutet:

- Spezifisch: Ihre Ziele sollten klar und eindeutig definiert sein.
 Statt "Umsatz steigern" könnte ein spezifisches Ziel "Umsatz im nächsten Quartal um 10% steigern" lauten.
- Messbar: Der Fortschritt und das Erreichen des Ziels müssen messbar sein.
 Verwenden Sie quantifizierbare Kriterien, um Ihre Ziele zu verfolgen.
- Attraktiv: Ihre Ziele sollten motivierend und ansprechend sein, um Sie und Ihr Team zu inspirieren.
- Realistisch: Die Ziele sollten herausfordernd, aber erreichbar sein.
 Unrealistische Ziele können zu Frustration und Demotivation führen.
- Terminiert: Setzen Sie klare Fristen für die Erreichung Ihrer Ziele.
 Dies schafft Dringlichkeit und hilft, den Fokus zu behalten.

Sind die Ziele gesetzt, gilt es nun, diese in Aufgaben zu unterteilen. Eine gute Aufgabenverwaltung ist hierbei ein wichtiger Schlüssel zur persönlichen Professionalität und Zuverlässigkeit und trägt zu mehr Klarheit und weniger Stress bei.

Eine der wichtigsten Bedingungen für eine funktionierende Aufgabenliste ist, dass es nur eine einzige Listegibt, in der ausschließlich Aufgaben hinterlegt sind und die Ihnen die nötige Übersicht liefert. Termine o.ä. haben dort keinen Platz!

Aufgaben definieren sich über eine konkrete Beschreibung der Tätigkeit und ein festgelegtes Fälligkeitsdatum. Nur Aufgaben, die Sie schriftlich festgehalten haben, sind wirklich verbindlich. Achten Sie zugleich darauf, den jeweiligen Aufgaben Zeiten inklusive einem Puffer zuzuordnen. Ob Sie dies schriftlich tun, z.B. mithilfe eines Bullet Journals (selbst gestaltetes Kalender-Tagebuch) oder digitale Hilfsmittel nutzen, hängt von Ihren persönlichen Vorlieben ab.

Nun bleibt die herausfordernde Frage, mit welchen Aufgaben beginne ich, welche schiebe ich und welche lege ich ans Ende des Tages. Hierzu hat die Wissenschaft mehrere Antworten parat.

Das Pareto-Prinzip besagt, dass 80 % der Ergebnisse aus 20 % des Einsatzes resultieren. In Bezug auf Zeitmanagement heißt dies, dass ein kleiner Teil Ihrer Aktivitäten den größten Einfluss auf Ihre Ziele hat. Das bedeutet, dass Sie zunächst identifizieren sollten, welche

relia Waciisiilutii

Aufgaben den größten Einfluss auf Ihre Ziele haben. Diese Aufgaben nehmen Sie in den Fokus und konzentrieren Ihre Energie und Zeit darauf.

Wichtig, arbeiten Sie nur einen geplanten Zeitblock an der jeweiligen Aufgabe (ca. 20% der geplanten Zeit) und bearbeiten Sie anschließend andere Aufgaben. Nutzen Sie diese Pause, um mit "frischem Blick" auf das bisherige Ergebnis zu schauen und arbeiten Sie dann weiter. Zumeist ist der erste Entwurf oft schon ausreichend.

Andere Methoden und Modelle zur effektiven Prioritätensetzung sind beispielsweise die Eisenhower-Matrix oder die PEPE-Regel (Priorität (wichtige Aufgaben) vor Eiligkeit (dringliche Aufgaben) vor Perfektion (aufwendige Aufgaben) vor schnellem Erfolg).

Diese priorisierten Aufgaben sollten in festgelegten Zeitblöcken bearbeitet werden, die Sie bestenfalls auf den Vormittag legen. Hilfreich kann hierbei eine gedankliche oder schriftliche Not-to-do-Liste sein, in der Sie notieren, von welchen Dingen Sie sich nicht ablenken lassen möchten (z.B. eingehende Mails, Handy, etc.).

Apropos, neben der Not-to-do-Liste gilt es ebenfalls, regelmäßig zu prüfen, ob die bevorstehenden Aufgaben auch anderweitig delegiert/abgegeben werden können und die eigenen Grenzen gewahrt bleiben. Stellen Sie es sich wie einen Zaun, um Ihr persönliches "Zeit"-Grundstück vor. Nur wer Ihre Grenzen kennt, kann diese wahren und übergeht diese nicht einfach. Grenzen setzen und "Nein" sagen fällt nicht immer leicht und ist zugleich unabdingbar, wenn es darum geht, das eigene Wohlbefinden nicht aus den Augen zu verlieren..

Ein weiterer Tipp, der häufig zu Entlastung führt und Prokrastination verhindert, entstammt einem Zitat von Mark Twain "Iss morgens zuerst einen lebenden Frosch, und nichts Schlimmeres wird dir den Rest des Tages passieren." Im Kontext des Zeitmanagements bedeutet dies, dass Sie Ihre wichtigste und schwierigste Aufgabe zuerst, das heißt, bereits am Morgen erledigen sollten (Eat the frog).

Damit Sie lange Zeit konzentriert arbeiten können und dabei nicht die Motivation zu verlieren, ist es bedeutsam regelmäßig Pausen zu machen. Um diese effektiv zu planen, kann Ihnen die Pomodoro-Technik helfen. Francesco Cirillo beobachtete bereits in den späten 1980er Jahren, dass sich geistige Arbeit effektiver gestalten lässt, wenn sie in kleinere Etappen unterteilt und mit Erholungsphasen ergänzt wird. Dafür nutzte er in seinen ersten Versuchen eine Küchenuhr in Form einer Tomate (ital: pomodoro). Formulieren Sie Ihre Aufgabe und arbeiten Sie 25 Minuten konzentriert daran. Im Anschluss machen Sie eine fünfminütige Pause und nehmen sich wieder 25 Minuten Zeit. Wichtig ist, dass Sie nie länger als 25 Minuten ohne Pause arbeiten. Die Pausenzeiten verlängern sich mit jeder Pause auf bis zu maximal 20 Minuten.

Eine Regel, die grundsätzlich den ganzen Tag gilt, ist die 2-Minuten-Regel. Diese besagt, dass eine Aufgabe, die in weniger als zwei Minuten erledigt werden kann, sofort bearbeitet und abgeschlossen werden sollte. Dies hilft, kleine Aufgaben schnell zu erledigen und verhindert, dass sie sich ansammeln und später zu einer größeren Belastung werden oder immer wieder angefasst werden.

Selbstmanagement heißt immer auch, Stress und seine Folgen im Blick zu behalten und möglichst proaktiv Stressoren zu vermeiden. Achten Sie daher stets auf Ihre körperliche und geistige Gesundheit und betreiben Sie Selbstfürsorge. Nehmen Sie sich Zeit für regelmäßigeBewegung, denn körperliche Aktivität ist ein hervorragender Weg, um Stress abzubauen und das allgemeine Wohlbefinden zu steigern. Kontinuierliche Bewegung, sei es durch Sport, Yoga oder Spaziergänge, ist die einzige Möglichkeit, effektiv Cortisol abzubauen. Ein überhöhter Cortisolspiegel kann langfristig negative Folgen für den Herz-Kreislaufapparat haben.

Ebenfalls essentiell sind eine ausgewogene Ernährung, ausreichend Schlaf und regelmäßige Auszeiten. Planen Sie daher bewusst Pausen und Urlaube ein, um sich zu erholen und neue Energie zu tanken und nehmen Sie sich Zeit für Ihre Hobbys. Dies gilt ebenfalls für unseren Schlaf. Hier dürfen es laut Schlafforschung gern mindestens 6-7 Stunden pro Tag sein.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihrer persönlichen Zeitplanung und wünsche Ihnen von Herzen Zufriedenheit und persönliches Wohlbefinden!



Die Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH (LENA) unterstützt das Land Sachsen-Anhalt bei der Umsetzung der Energiewende und dem Klimaschutz. Neben ihrer Kernmission ist die LENA auch an der Umsetzung weiterer Landesstrategien beteiligt, darunter die Digitale Agenda, die Wasserstoffstrategie sowie Initiativen zum Strukturwandel im Mitteldeutschen Braunkohlerevier. Ziel ist es, strukturelle Herausforderungen im Land zu erkennen und effektiv anzugehen. Dabei bietet die LENA Kommunen, Unternehmen sowie privaten Verbraucherinnen und Verbrauchern eine produktund anbieterneutrale Unterstützung.

Vier druckfrische Publikationen der LENA informieren und unterstützen sachsen-anhaltische Unternehmen in Sachen Energie:

1. Überblick und Optionen zur Energiebeschaffung

Von Marktanalyse über Beschaffungsoptionen im Einkauf – und das mit einem Vergleich zwischen geeigneten Modellen zur Energiebeschaffung – bis hin zur Empfehlung einer "Attraktivität der Auftraggeber" reicht das umfangreiche Informationsmaterial. Denn Energiebeschaffung und optionale Eigenerzeugung sollten optimal an die eigenen Prozesse und

damit an den zeitabhängigen Bedarf angepasst werden. Download: Isaurl.de/d8fGsO



LANDESENERGIEAGENTUR SACHSEN-ANHALT

Wir machen Energiegewinner.

2. Energieeigenversorgung mit Photovoltaikanlagen

PV-Anlagen sind eine zentrale Säule bei der Transformation unseres Energiesystems hin zur Nutzung der Erneuerbaren. Sie leisten ihren Beitrag zu einem effektiven Klimaschutz, sorgen für Versorgungssicherheit und Unabhängigkeit von Strompreisentwicklungen. Solarstrom ist Zukunft – und Gegenwart. Um jedoch die richtige Entscheidung beim Kauf einer Anlage treffen zu können, wird fundiertes Wissen benötigt. Unternehmen sollen auf Augenhöhe mit ihren Anbietern verhandeln können, Anlagentypen kennen, die Worte "Machbarkeitsprüfung" und "Potenzialanalyse" schon mal gehört, über gesetzliche Vorgaben gelesen und sich über Betreiber- und Finanzierungsmodelle informiert haben. **Download: Isaurl.de/aOfWX2**

3. Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit in Unternehmen

Unter dieser Überschrift veröffentlicht die LENA eine Übersicht ihres Informations- und Unterstützungsangebotes für Unternehmen. Dazu gehört z. B. die Orientierungsberatung mit bedarfsgerechten Hinweisen zu technologischen, technischen und organisatorischen Möglichkeiten zur Steigerung der Energieeffizienz im eigenen Unternehmen, darüber hinaus zu Finanzierungsinstrumenten oder rechtlichen Rahmenbedingungen. Ob Suchen, Finden & Vernetzen oder die Möglichkeit der Leihe von Mess- und Prüfgeräten für das Aufdecken von Einsparpotenzialen – zu jedem der Themen führt in dem Faltblatt ein QR-Code zu den entsprechenden LENA-Beratungs- und Unterstützungsangeboten. **Download: Isaurl.de/KalkKn**

4. THG-Check Sachsen-Anhalt: Ihr Schlüssel zur Klimaneutralität

Kurz und knapp wird vermittelt, was der "Treibhausgas-Check (THG)" ist, welche Werkzeuge benötigt werden und welche Unterstützungsangebote es gibt. Also: QR-Code einscannen, autorisierte Berater finden und mit der THG-Bilanzierung beginnen! Letztere stellt den ersten Schritt in einem Transformationsprozess dar. Denn bis 2045 müssen alle Unternehmen klimaneutral agieren. **Download: Isaurl.de/1NIVTm**



Bei allen Fragen zu den Angeboten und Leistungen sowie für Beratungsgespräche:

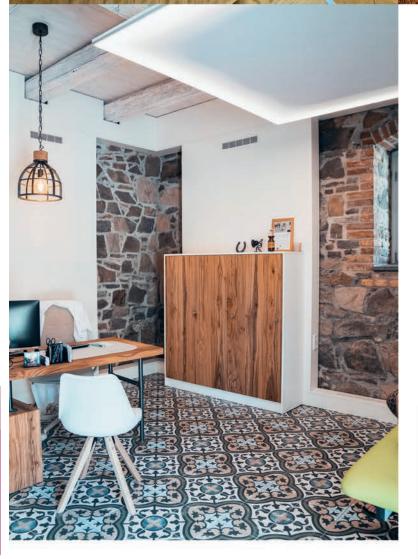
best-practice@lena-lsa.de +49 391 5067 4040

Wir wünschen der Regia//24 viel Erfolg und sind gern für Sie da.

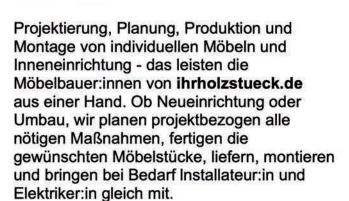








AUSSERGEWÖHNLICH KREATIV INDIVIDUELL

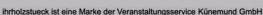


ihrholz/tueck.de

Möbelbau & Design aus Holz Eisenbahnstraße 2a I D-06773 Gräfenhainichen

+49 34953 339126 info@ihrholzstueck.de www.ihrholzstueck.de

nund GmbH







"Unternehmer machen Schule" kommt nach Anhalt-Bitterfeld

Für mehr Unternehmergeist im Land

Wenn dem Land Sachsen-Anhalt die Unternehmer auszugehen drohen, braucht es Maßnahmen diesem Trend entgegenzuwirken. Die Initiative für den Unternehmergeist von morgen der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK) "Unternehmer machen Schule" weitete sich daher Anfang des Jahres auch auf den Landkreis Anhalt-Bitterfeld aus: Am 1. Februar 2024 fand die praxis- und dialogorientierte Unterrichtseinheit erstmals im Zuge des Projekttages zur Berufsorientierung am Europagymnasium "Walter Rathenau" in Bitterfeld statt, am 20. Februar 2024 dann am "Heinrich-Heine-Gymnasium" in Wolfen.

Steuerberater Timo Richter und Brian Leonhardt übernahmen die Rolle des Vortragenden und berichteten ihren jungen Zuhörern der neunten bzw. zehnten und elften Klassen eine Doppelstunde lang von ihrem beruflichen Werdegang bis zum erfolgreichen Unternehmer. Gemeinsames Ziel von IHK und Unternehmern ist es, bei Schülern das Unternehmerbild zu "entzerren", Interesse an Unternehmen, Unternehmertum und -geist zu wecken, Einblicke in unternehmerisches Denken und Handeln zu verschaffen und unternehmerische Selbstständigkeit als möglichen Lebensweg aufzuzeigen.

"In den letzten Jahren hat die Zahl der Existenzgründer in Sachsen-Anhalt immer weiter abgenommen. In der gegenwärtigen Krisenzeit gehen viele Hochqualifizierte lieber den scheinbar sichereren Weg in ein Angestelltenverhältnis", erläutert IHK-Geschäftsstellenleiterin Stefanie Schmidt-Pforte

die zugespitzte Lage. Sie ist in Dessau Ansprechpartnerin für die 19.000 Unternehmen im nördlichen IHK-Bezirk. "Aber uns zeigt sich auch, dass das oftmals aus einem Mangel an Aufklärung passiert, weil die Selbstständigkeit eine große Unbekannte bleibt und das Schulsystem ganz allgemein kaum darauf vorbereitet, selbstbestimmt für sich und andere zu agieren. Wenn die Schulen unsere Kinder jedoch nicht auf die vielen verschiedenen Wege des Berufslebens vorbereiten, wer soll es dann tun?", mahnt sie an.

Bereits im Jahr 2015 riefen daher die IHK Halle-Dessau und die Handwerkskammer Halle (Saale) die gemeinsame Initiative "Unternehmer machen Schule" ins Leben, für die laufend weitere Unternehmer mit Vorbildwirkung gesucht werden. Diese können den jungen Leuten von ihrem eigenen Werdegang zum Unternehmer berichten, besonders praxisnahe Einblicke in ihren Arbeitsalltag und dessen Herausforderungen und Chancen geben und Fragen der Jugendlichen aus erster Hand beantworten. Je mehr Unternehmer aus den verschiedensten Branchen mitwirken, desto facettenreicher wird für die Schüler auch das Bild der sich bietenden unternehmerischen Möglichkeiten. Antje Bauer, IHK-Geschäftsführerin Starthilfe- und Unternehmensförderung und Initiatorin von "Unternehmer machen Schule": "Fast zehn Jahre nach Projektstart können wir sagen: Es lohnt nachweislich, sich aktiv für das Unternehmerbild bei den Jugendlichen einzusetzen. Bei fast allen Teilnehmern hat sich das Bild vom Unternehmer verbessert. Beim überwiegenden Teil der Schüler hat sich auch die Bereitschaft erhöht, später einmal vielleicht selbst eine Firma zu gründen bzw. zu übernehmen. Der persönliche Kontakt zum Unterneh-





mer, zu erfahren, was dessen tägliche Sorgen sind, aber auch die große Lust an der Selbstständigkeit ist und wie Existenzgründung und Unternehmensabläufe 'funktionieren' – das alles erhöht die Chance, dass sich junge Menschen mehr für Unternehmertum interessieren, Vorurteile abbauen und später selbst Unternehmer werden wollen", erklärt Antje Bauer.

Und Stefanie Schmidt-Pforte ergänzt: "Unternehmertum in Sachsen-Anhalt muss endlich wieder mit dem selbstverdienten Stolz, der Freude an einer selbstwirksamen Gestaltung der eigenen Zukunft, der Vielfalt an Möglichkeiten zur beruflichen Selbstbestimmung – und, besonders wichtig – auch mit der Übernahme eines regionalen Verantwortungsgefühls ver-

bunden werden! Wenn wir das erreichen, können wir unsere Wirtschaft in Sachsen-Anhalt nachhaltig stärken und damit unseren zukünftigen Wohlstand besser absichern."

Infokasten:

Mitwirkungswillige Unternehmer können sich an Kathleen Pielert unter 03493 3757-24 oder kpielert@halle.ihk.de wenden. Weitere Informationen zum Projekt gibt es unter www.ihk.de/halle/unternehmermachenschule.

Foto:

1. Brian Leonhardt, Inhaber der Allianz-Versicherungsagentur Leonhardt in Wolfen (hinten), berichtete den Schülern der 9. Klasse des "Heinrich-Heine-Gymnasiums" in Wolfen von seinem beruflichen Werdegang bis zum erfolgreichen Unternehmer.

Fotocredit: IHK Halle-Dessau/ Uwe Köhn

2. Timo Richter (Mitte) gibt den Schülern der 11. Klasse (v.l.n.r.) Marika, Anton, Eric, Laura Einblicke in seinen Unternehmeralltag.

Fotocredit: IHK Halle-Dessau/ Uwe Köhn



YVONNEDEBARK

Trainiere deine Körpersprache

um souverän zu überzeugen.

Was mich für Rhetoriktipps qaulifiziert:

- 11 Bücher geschrieben. 17 Mio Views in einem Jahr auf ihre Videos und gibt TV Interviews zu Körpersprache
- Innerhalb von zwei Jahren 1500 Trainings zum Auftreten vor der Kamera gegeben.
- Top 100 Trainer von Speakers Excellence
- Top Speaker Award vom BVMID
- Seit Jahren vom Erfolgsmagazin unter den 500 wichtigsten Köpfen der Erfolgswelt genannt.
- Schult über 1200 Teilnehmer pro Jahr in kleinen Seminargruppen für ihr souveränes Auftreten.
 (C-Level Coachings, Politiker, Vorstände)



1. Tipps für einen erfolgreichen Vortrag

1. Keine Fremdwörter/ Fachbegriffe

Ihre Rede muss von allen verstanden werden.

2. Rhetorische Fragen stellen

Beispiel: "Wollen Sie in einer Firma arbeiten, die in einen Skandal verwickelt ist?"

"Würden Sie Ihr hart verdientes Geld stadtbekannten Betrüger und Betrügerinnen anvertrauen?"

"Würden Sie es riskieren, dass die Bürger:innen das Rathaus erbost mit erhobenen Mistgabeln stürmen?"

3. Fragen stellen

Fragen sind immer gut, um Interaktivität zu schaffen. Wenn Sie online eine Umfrage machen, sagen Sie laut das Ergebnis, damit alle abgeholt sind.

4. Benutzen Sie Metaphern/ sprachliche Bilder

Werden Sie konkret

"Viele Tiere wurden nervös." Besser: "Die Vögel flogen aus den Wäldern auf."

5. Einwandvorwegnahmebeimehrals 50%

Gegenargumente nur dann erwähnen, wenn mehr als 50% der Zuhörer und Zuhörerinnen so denken.

Beispiel: "Ich weiß, Zweifler und Zweiflerinnen glauben, der Bau des Einkaufszentrums ziehe Kaufkraft aus der Innenstadt."

6. Verben statt Hauptwörter

nicht: "Wir haben eine Einigung erzielt" - sondern: "Wir haben uns geeinigt"

nicht: "... ich verleihe meinem Bedauern Ausdruck" - sondern: "Ich bedaure ..."

7. Storytelling

Erzählen Sie Geschichten!

"Das erste, an das ich mich zurückerinnern kann ist der Wald. Ich flüchtete vor Männern, die mich mit Maschinengewehren unter Beschuss nahmen. Ich rannte, so schnell ich konnte und durch einen beherzten Sprung auf einen Baum, gelang es mir in dessen Krone vor meinen Verfolgern zu verstecken. Doch leider saß ich auf einem Baum, der nur kurz darauf von einer röhrenden Kettensäge gefällt wurde. Ich landete auf einem Stamm, der zum Transport in einen Fluss geworfen wurde. Dieser mündete jedoch in einem Wasserfall. Ich stürzte in die Untiefen und als ich wieder aufwachte, befand ich mich völlig durchnässt in einem Sägewerk. Der Baumstamm, auf dem ich lag, näherte sich unaufhaltsam einem großen rotierenden Sägeblatt. Im letzten Moment kletterte ich aus der Sägemaschine heraus, wurde dabei aber auf einen Transporter geschleudert, der mich in eine Produktionsfabrik brachte. Nur mit Unterhose bekleidet, setzten die Maschinen um mich herum einen Holzschrank zusammen. Ich wurde in einen Transporter geworfen und so bin ich hierher gelangt", erzählt der halbnackte Mann im Kleiderschrank vor dem nach Hause gekommenen, erstaunten Ehemann seiner Bettgespielin. (von Canal+)

8. Keine "...ung" – Wörter

nicht: "Die Durchführung der Aufführung des Theaterstückes erfolgte durch die Studierenden." - sondern: "Die Studierenden führten das Theaterstück auf".

9. AktivstattPassiv

nicht: "Es wird gebeten, Platz zu nehmen!" sondern: "Ich bitte Sie, nehmen Sie Platz!" nicht: "Es wurde eben gesagt..." sondern: "Mein/e Vorredner/in hat eben gesagt..." nicht: "Die Ampel wurde von den Autofahrern oder Autofahrerinnen übersehen." sondern: "Die Autofahrer oder Autofahrerinnen übersahen die Ampel." Der Satz in aktiver Form klingt viel flüssiger und benennt die "Täter bzw. Täterinnen"

10. "machen" macht nichts

nicht: "Sie werden die Erfahrung machenwie es ist…" sondern: "erfahren Sie selbst, wie es ist…" nicht: "Machen Sie eine Reise nach Dresden!" sondern: "Reisen Sie nach Dresden!"

11. Füllwörter/ Worthülsen

Keine Konjunktive

nicht: "Könnten Sie sich vorstellen…?" - sondern: "Können Sie sich vorstellen…?"

nicht: "Dürfte ich Sie einen Moment um Ihre Aufmerksamkeit bitten?" sondern: "Ich bitte Sie um Ihre Aufmerksamkeit!" nicht: "Ich würde meinen, dass Ihnen der blaue Anzug besser steht …" sondern: "Ich meine, der blaue Anzug …"

12. Meiden Sie Modewörter

Beispiel: Wir müssen uns richtig aufstellen. Synergien generieren. Implementieren.

13. "Ähm" vermeiden

Lesen Sie ein paar Zeilen aus einem Buch. Gehen Sie am Satzende mit der Stimmmelodie nach unten. Das hilft Ihnen dabei den Satz nach dem Punkt zu beenden und nicht auf das Füllwort "ähm" zurückgreifen zu müssen.

14. Entschuldigen Sie sich nicht

Außer fürs Zuspätkommen.

15. Sagen Sie niemals:

Sagen Sie niemals, dass Sie etwas weggelassen haben "Ich hab' das mal ausgespart wegen der Kürze der Zeit." Damit diskeditieren Sie sich als schlecht vorbereitet.

Sagen Sie niemals: "Wie schon gesagt". Sagen Sie es oder sagen Sie es nicht, aber kündigen Sie es nicht an. Diese Sätze vermitteln den Eindruck, dass das Gesagte wirkungslos war. Sagen Sie niemals: "Ich möchte… z.B. Ihnen folgendes erklären…" Wenn Sie erklären wollen, erklären Sie. Wenn Sie singen wollen, singen Sie.

Sagen Sie nie am Beginn: "Sie sind ein tolles Publikum!". Das Publikum entlarvt diese Schmeichelei sofort.

16. Wecken Sie das Mitdenken und Mitfühlen der Zuhörer und Zuhörerinnen

Anstelle von: "Ich fuhr auf dem weiten Ozean in einem Ruderboot…" sagen Sie: "Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Ruderboot auf dem weiten Ozean, die Wellen plätschern an die Bootswand und die Sonne brennt unerbittlich vom Himmel."

17. 2% Nörgler

Die Regel ist: Es gibt immer 2 %, die alles besser wissen und/ oder 2%, die nicht mit dem einverstanden sind, was Sie sagen.

18. Bedienen Sie die Persönlichkeitsstrukturen Ihres Publikums

Befinden sich beispielsweise viele Silberrücken im Publikum, kommen Sie schnell zum Punkt.

Haben Sie es eher mit Strategen zu tun, liefern Sie Zahlen, Daten, Fakten und haben Sie alle Quellen zum Nachweis in der Hinterhand.

Sprechen Sie vor einer Vielzahl sicherheitsorientierter und emotionaler Zuhörer und Zuhörerinnen, geben Sie liebevolle Anerkennung für Meldungen und stellen Zusammengehörigkeit in den Vordergrund.

19. Blackout

Fragen Sie das Publikum, wo Sie stehen geblieben sind oder kehren Sie an den letzten Punkt zurück, an den Sie sich erinnern.

20. Wenn Zuschauer:innen das Meeting verlassen

Lassen Sie sich nicht irritieren. Sie werden nicht rausfinden, warum die Leute gehen.

Meistens haben Sie einen triftigen Grund, der nichts mit Ihrem Vortrag zu tun hat. Lassen Sie ihn/sie ziehen.

21. Powerpoint versagt

Haben Sie immer Plan B. Immer!

22. Der Vorredner/ Die Vorrednerin hat schon einen Teil Ihrer Rede gehalten

Lösung: "Ich freue mich jetzt die Gelegenheit zu bekommen, Stellung zu Blabla nehmen zu können."

23. Lernen Sie Anfang und Ende der Rede auswendig

Das Gehirn ist am Anfang einer Rede extrem beschäftigt, alle einströmenden Informationen zu verarbeiten und im Zweifelsfall gegen Lampenfieber anzukämpfen. Gönnen Sie ihm den Moment, sich nicht auch noch auf den ersten Satz konzentrieren zu müssen.

24. Wenn Sie krank sind

Geben Sie Ihr Bestes! Unser Körper ist in der Lage, großartiges zu leisten!

2. Wohin mit den Händen?

Hier die Wirkungen der unterschiedlichen Handhaltungen:



Hände hinter dem Rücken (unsicher)



Hände flach vor dem Bauch (Bauchschmerzen)



Hände gefaltet (kann verkrampft wirken und nimmt die Lust am Gestikulieren)



Hände in den Hosentaschen (verschlossen)



Arme verschränkt (verschlossen)



Stift in der Hand (wirkt sinnlos, wenn nichts geschrieben wird) Verleitet zum Klicken (wirkt nervös)



Handflächen nach unten (Hände wandern schnell zum W)



W-Haltung (unsicher, niedlich)



Hände hängen lassen (geht, ist aber ein langer Weg zum Gestikulieren)

Es gibt keine "richtige" Haltung für alle. Es gibt aber einen Händeparkplatz, der bei den

Eine Hand auf Bauchnabellhöhe

meisten gut wirkt.

locker in die andere.



Faust in Faust (wirkt aggressiv, festhaltend)



Hände zur Merkelraute (schöne Haltung, ist aber leider besetzt)



Arme angelegt(wirkt unsicher)



Um sich die Bauchnabelhöhe zu merken, legen Sie die Spitze des kleinen Fingers an den Bauchnabel.





Spiegelverkehrt Nicht repetitiv Hühner füttern, Pizzabäcker Stehen lassen Handflächen nach oben Handgelenk lockerlassen Die Finger nicht auseinanderspreizen Handflächen nach oben wirkt offener als Handflächen nach unten





Gestik einzusetzen, muss zu Ihnen passen. Es gibt Menschen, die wirken ganz ohne Gestikulation. Gestikulation könne Sie aber auch lernen. Am Anfang wird es sich seltsam anfühlen, aber mit der Zeit entwickeln Sie sogar Spaß daran und Ihre Rede wird lebendig.

Schauen Sie sich Menschen im Fernsehen oder auf Youtube an, deren Gestikulation Sie gut finden. Beispiel Tony Robbins. Schauen Sie sich Gebärdensprache an. Geben Sie im Internet ein Wort ein, das Sie gern benutzen und sehen sich an, wie es übersetzt wird. Sie werden viele Inspirationen finden.

Eine kleine Übung:

Überlegen Sie sich pantomische Ausdrücke oder Gesten für:

- Team - Fortschritt - Abwägen - In Zukunft - Vielleicht - Ohne - Niemals - Das kann keiner wissen - Sie - Ich - Wir -Gemeinsam - Die Welt - usw.

4. Lampenfieber bekämpfen

Was ist Lampenfieber?

Lampenfieber ist ein Schutzmechanismus, der uns kampfbereit macht und in höchste Konzentration versetzt.

Warum haben wir Lampenfieber?

In der Steinzeit waren wir ohne die Gruppe schutzlos dem Säbelzahntiger ausgeliefert. Wenn wir vor eine Gruppe treten, muss unser steinzeitliches Gehirn sicherstellen, dass wir in der Gruppe akzeptiert werden. Solange diese Sicherheit nicht gegeben ist, ist unser Gehirn in höchster Alarmbereitschaft.

Vorbereitung:

"Beschnuppern" Sie den Ort, sofern das geht. Gehen Sie im Vorfeld auf die Bühne und saugen Sie die Umgebung auf. Das entlastet das Gehirn, weil es beim Auftritt nicht mehr soviele Informationengleichzeitig verarbeiten muss.

- Visualisieren Sie (durchdenken Sie die Situation in Gedanken, stellen Sie sich alles genau vor)
- Üben Sie Ihren Vortrag und nehmen Sie sich mit einer Kamera auf. Tragen Sie dabei Ihre Vortragskleidung
- Üben Sie den Vortrag vor Freund:innen oder professionellen Feedbackgeber:innen
- Freuen Sie sich auf das Publikum/ den Termin, sie schenken Ihnen ihre Zeit, weil sie es wollen!
- Bei wichtigen Vorträgen: Anfang und Ende auswendig lernen.
- Machen Sie Sprechübungen (siehe Stimme).
- Handlungsplan erstellen: Was muss wann wie passieren? Seien Sie dabei so konkret wie möglich.
- Plan B: Erstellen Sie einen Handlungsplan für den Fall, dass etwas nicht so läuft, wie Sie es sich vorgestellt hast.
- • a) Wie verhalten Sie sich, wenn...
- • b) Wie stehen Sie emotional dazu, wenn...
- • c) Wie denken Sie darüber, wenn...

Fragen Sie sich, was schlimmstenfalls passieren kann. Sie werden feststellen: Nicht viel.

Üben Sie "Progressive Muskelentspannung", damit Sie sie vor dem Termin abrufen können (Videos dazu finden Sie auf Youtube).

Sie bekommen vor Aufregung in der Nacht vor Vortrag kein Auge zu? Macht nichts, Ihr Adrenalin wird Sie durch den Vortrag tragen.

Stecken Sie sich ein Miniziel. Was ist das kleinste Ziel, das Sie mit der Präsentation erreichen möchten?

Finden Sie Musik für sich - zum einen zum Aktivieren und zum anderen zum Beruhigen. Diese Anker können Sie dann bei Bedarf einsetzen. Legen Sie Ihren Lieblingsduft auf.

Notfallplan kurz vorher

Sie sind ganz cool? Super. Manchmal überrascht Sie das Lampenfieber aber dann vielleicht doch im ungünstigsten Moment. Hierfür habe ich einen Notfallplan für Sie:

- Trockener Mund? Ein Tröpfchen Sesamöl in jedes Nasenloch oder auf die hintere Zunge beißen kann dabei helfen.
- Keine gekrümmte Haltung. Besser: sich groß machen, Raum einnehmen.
- Schulter hochziehen und fallen lassen.
- Erinnern Sie sich an gute Erfolge. Haben Sie die vergangene Situation bildhaft vor Augen.
- Lächeln, um in gute Stimmung zu kommen (Rückkopplungseffekt).
- Augenbrauen heben (Rückkopplungseffekt es ist nicht möglich missgelaunt zu sein, wenn wir die Augenbrauen gerade nach oben heben)
- Kalte Hände? Stecken Sie sie unter Ihre Achseln, dort ist der

- wärmste erreichbare Ort Ihres Körpers.
- Nasse Hände? Sprechen Sie mich gerne persönlich an und ich nenne Ihnen ein Mittel zum Einreiben.
- Bei Präsentationen: Nehmen Sie vorher Kontakt mit dem Publikum auf.
- Schritte zählen und die gleiche Anzahl ein- und ausatmen, dabei eine immer größer werdende Anzahl versuchen.
 Profis gerne auch im Verhältnis eins zu zwei. Also zwei Schritte einatmen und vier ausatmen.
- Mit drei Fingern Mitte rechts oder links Schlüsselbein klopfen
- Hüpfen Sie 30 Sekunden auf der Stelle, damit hüpfen Sie die Anspannung weg.
- Herzatmung:
 - 1. Hand aufs Herz, 2. Durch das Herz atmen,
 - **3.** positiven Gedanken (Erlebnissen, Orten) nachgehen.
- innerlich an das Wort "FREUDE" denken (ruft im Unterbewusstsein gute Gefühle hervor).
- Einatmen (5 sek), Anhalten (4 sek), Ausatmen (5 sek).
- ein Glas warmes, stilles (!) Wasser trinken.
- Zitronenbonbon lutschen (die Säure bringt Speichelproduktion in Gang).
- Was ist, wenn kurz vorher ein Missgeschick passiert?
 Nehmen Sie es mit Humor.
- Bei Präsentationen: "Freund /-in" im Publikum suchen jemand, der Sie anlächelt und Ihnen ein gutes Gefühl gibt.
- Ihr laut pochendes Herz hören nur Sie!
- Seien Sie sich klar: Mit Ihrem Wissen geben Sie den Zuhörer:innen ein Geschenk!
- Entschuldigen Sie sich nicht beim Publikum, sondern sagen Sie: "Das, worüber ich sprechen möchte, ist mir ganz besonders wichtig."
- Überzeugung entsteht durch Leidenschaft, nicht durch Textsicherheit.
- Seien Sie nicht perfekt Perfektion weckt Aggression.





Parkhotel Brehna-Halle

113 komfortable Gästezimmer

Gutbürgerliche Küche

18 Veranstaltungsräume für 2 bis 200 Personen

Restaurant mit Wintergarten und Gartenterrasse





Telefon 03 49 54 - 650 info@parkhotel-brehna.bestwestern.de www.parkhotel-brehna.bestwestern.de





REALSCHUL-, ERW. REALSCHUL-ABSCHLUSS & ABITUR

INTELLEKTUELLE, PRAKTISCHE & SOZIALE
FÄHIGKEITEN

VIELE GUTE GRÜNDE FÜR DIE WALDORFSCHULE





KREATIVE,
KÜNSTLERISCHE
& HANDWERKLICHE
FÄHIGKEITEN



QUER-EINSTEIGEN MÖGLICH

INDIVIDUELLES LERNTEMPO

FREUDE AM LERNEN

KEINE

NOTEN



GANZ-HEITLICHER UNTERRICHT FÜR KOPF, HERZ & HAND









DER LEBENSORT SCHULE STEHT FÜR SCHÜLER, LEHRER & ELTERN IM MITTELPUNKT

KEIN SITZEN-BLEIBEN



- ♥ Freie Waldorfschule Halle e.V. Gutsstraße 4 | 06132 Halle (Saale)
- **J** +49 (0) 345 / 777 590
- <u></u> info@waldorfschule-halle.de
- waldorfschule-halle.de

Die Bambusstrategie – Wie Sie den täglichen Druck mit Resilienz meistern

von Katharina Maehrlein

Freitagabend. Endlich! Nach Hause kommen, sich aufs Sofa werfen, relaxen, Wochenende! Das war wieder eine stressige Woche! Ein Termin hat den anderen gejagt, die Kunden waren nur am Meckern, und die ewig lange To do-Liste wurde bis spät am Abend bearbeitet. Richtig fertig bist Du trotzdem nicht geworden. Eigentlich wolltest Du auch mal wieder Sport treiben, etwas für Dich tun, wenigstens ein Mal in der Woche. Und die Freunde warten auch seit Längerem schon ungeduldig darauf, dass ihr wieder mal gemeinsam ausgeht. Wenn doch der Tag nur mehr als 24 Stunden hätte ...

So eine Situation kennen wir alle: Von allen Seiten zieht und zerrt es an uns und wir wissen nicht mehr, welchem Druck wir als Erstes nachgeben sollen.

Wenn wieder alles auf einen Schlag kommt und oben von unten nicht mehr zu unterscheiden ist, gibt es Menschen, die trotz der widrigsten Umstände daraus Kraft ziehen, voller Mut den Problemen ins Gesicht sehen und den Überlebenskampf gewinnen. Warum gibt es Menschen, die mit Druck, Konflikten und Niederlagen leichter fertig werden als andere? Die Herausforderungen nicht nur bezwingen, sondern daran wachsen? Was unterscheidet sie von denen, die daran scheitern oder erst gar nicht in den Kampf ziehen? Ihre innere, seelische Widerstandsfähigkeit, die so genannte Resilienz, ist besonders ausgeprägt und hilft in turbulenten Zeiten. Resilienz ermöglicht es, allen Stürmen des Lebens Stand zu halten.



Was heißt Resilienz eigentlich und wo kommtder Begriff her?

Resilienz – so heißt die seelische Kraft, die Menschen dazubefähigt, Niederlagen, Unglücken und Schicksalsschlägen besser und schneller standzuhalten. Seit Anfang der Neunzigerjahre macht das Thema in der Verhaltensforschung Furore. Das Wort, vom lateinischen resilio (abprallen, zurückspringen) abgeleitet, kommt aus der Physik und bezeichnet in der Materialforschung hochelastische Werkstoffe, die nach jeder Verformung wieder ihre ursprüngliche Form annehmen. Die Verhaltensforscher haben den Begriff schließlich auf den Menschen übertragen: Resilient ist, wer die emotionale Stärke aufbringt, sich von Stress, Krisen und Schicksalsschlägen nicht brechen zu lassen, sondern das Beste aus jedem Unglück zu machen, daraus zu lernen und gerade durch die Leiderfahrung über sich selbst hinauszuwachsen. Oder anders gesagt: Resilient ist, wer auch mit dem Kopf unter Wasser noch Perlen findet.

Stellen wir es mal bildlich dar: Die Bambuspflanze ist das perfekte Vorbild. Ob eine lange Trockenzeit oder schwerer Schnee sie belasten, ob der Wind sie beugt oder sie Hindernisse beim Wachsen überwinden muss – der Bambus überlebt, weil er alle seine eigenen Kräfte immer wieder gezielt mobilisiert. Und er schafft es auch noch, das ganze Jahr über kraftvolle, grüne Blätter zu entwickeln.

Und was hat der Mensch von dieser Pflanze? Bamboo – so nenne ich die Kraft, jeden Tag seine vielfältigen Aufgaben zu meistern, mit Druck, Konflikten, Misserfolgen und Niederlagen fertig zu werden und gestärkt aus Krisen hervorzugehen. Jeder hat sie in sich! Bei manchen ist sie kleiner, bei anderen größer. Bamboo hilft uns, wenn wir zum Beispiel zwischen Vorgesetzten auf der einen und Mitarbeitern auf der anderen Seite stehen, zwischen Schulbehörde und Schülern, zwischen Klinikleitung und Patienten, er stärkt uns für hohes Arbeitsaufkommen, Druck von allen Seiten oder sogar Krisen. Er hilft, Ziele zu erreichen und die Erfüllung im Berufsleben (wieder) zu finden.

Härteproben lauern überall. Vor allem dann, wenn der Druck gleich von mehreren Seiten auf Menschen einwirkt. Gerade dann ist die Gefahr groß, dass Du Dich selbst aufreibst. Wenn innere Stärke und Durchsetzungskraft fehlen, wenn Du das Machbare nicht mehr erkennst, entsteht leicht das Gefühl, machtlos zu sein, keinen Einfluss nehmen zu können.

Der Blick für den Handlungsspielraum geht verloren. Dann ist der Bamboo in Dir ins Koma gefallen und Du hast Gedanken wie: "Ich kann doch sowieso nichts bewirken. Jemand anderes hat hier das Sagen", "Mein Engagement ist sinnlos, es wird sowieso nicht honoriert".

Alles scheint irgendwann aussichtslos und sinnlos. Der Weg zur inneren Kündigung oder totalen Resignation ist geebnet und führt weg von der inneren Stärke, die in diesen Situationen besonders gebraucht wird. Die gute Nachricht: Bamboo, und somit auch die Resilienz, lässt sich gezielt weiterentwickeln.

Aktiviere Deine innere Kraft

Dein Bamboo besteht aus Wurzeln, Stamm und Blättern. Insgesamt sind es elf Teile, die Deine innere Stärke ausmacht:

Die drei tiefen Wurzeln:

- 1. Akzeptanz
- 2. Verbundenheit
- 3. Positive innere Einstellung

Mit den Wurzeln unterstützt Dein Bamboo Dich dabei, Dich fest und dauerhaft zu verankern, so dass Dich nichts wirklich umhauen kann.

Die vier Bestandteile seines biegsamen Stammes, die Ich-Stärker:

- 4. Selbstbewusstsein,
- 5. einem Leitstern folgen,
- 6. Selbstliebe und
- 7. Selbstsicherheit.

Der biegsame Stamm Deines Bamboo erinnert Dich daran, selbst wie ein Bambus im Sturm zu sein, Dich zu biegen statt zu brechen und auch nach großer Schneelast einfach wieder aufzustehen und weitere Triebe auszubilden.

Die vier immergrünen Blätter, unsere Energiespender:

- 8. Spielräume und Lösungen,
- 9. Vitalität,
- 10. eine souveräne Durchsetzungskraft und
- 11. das Gestalten des eigenen Arbeitsumfelds.

Wie beim Bambus ermöglichen sie Dir, Dich immer der Sonne zuzuwenden. Deine "Blätter" werden sich zwar im Sturm heftig bewegen, aber nicht fallen und auch im härtesten Winter grün bleiben.

Konzentriere Dich auf das Machbare und nutze Deine Handlungsspielräume

Wie ist es bei Dir? Worauf fokussierst Du Deine Aufmerksamkeit? Auf das, was unabänderlich ist, oder auf den Bereich, den Du beeinflussen kannst? Befürchtest Du auch manchmal, es gäbe keine Lösung für Dein Problem?

Werde zum aktiven Gestalter der Umstände!

Richte Dich konsequent auf Handlungsspielräume und Lösungen aus! Alle Ereignisse um uns herum, die Einfluss auf uns nehmen, fallen in zwei Bereiche:

1. Unveränderliche Rahmenbedingungen (Opferprinzip)

Das ist der Bereich, der unser Leben beeinflusst, aber von unsnicht beeinflusst werden kann. In diesem Bereich ist keine Kontrolle möglich. Verharre ich hier, werde ich zum Opfer der Umstände.

2. Handlungsspielraum (Gestalterprinzip)

Das ist der Teil in unserem Leben, den wir aktiv beeinflussen können, indem wir

- selbst handeln (direkte Kontrolle),
- andere zu einer Handlung veranlassen (indirekte Kontrolle)
- oder etwas bewusst unterlassen (direkte Kontrolle).

Und wenn er noch so klein ist: Einen Handlungsspielraum gibtes immer! Und in den allermeisten Fällen Deiner Arbeitspraxis bleibt deutlich mehr übrig als man zuerst denkt. Ihn zu erkennen ist die Kunst. Entscheidend ist, worauf Du Deine Aufmerksamkeit richtest, also welchen Fokus Du in Deinen Sucher nimmst. Statt sich über Dinge zu ärgern, die wir ohnehin nicht ändern können (unveränderliche Rahmenbedingungen), sollten wir unser Handeln auf das konzentrieren, was in unserem Einfluss-



bereich (Handlungsspielraum) liegt – der sich dadurch nach und nach vergrößert. Wenn Du Deinen Fokus immer nur auf die Rahmenbedingungenrichtest, wirst Du vermehrt die unabänderlichen Aspekte wahrnehmen und schließlich auch keinen Handlungsspielraum mehr erkennen können. In der Folge wirst Du weniger handeln und immer passiver. Damit machst Du Dich zum hilflosen Opfer. Konzentrierst Du Dich aber auf Deinen Handlungsspielraum, werden Handlungsenergien frei und Du kannst wieder konstruktiv auf die Umstände reagieren. Damit entsteht ein selbstverstärkender, motivierender Prozess, der Deinen Handlungsspielraum immer weiter vergrößert: Du wirst zum Gestalter der Umstände.

Übung: Handlungsspielräume erkennen und ausdehnen

1. Teil: Schärfe Deinen Blick für Handlungsspielräume bei anderen

Beobachte in den nächsten Wochen einmal Menschen in Deinem Umfeld unter dem Gesichtspunkt, wie sehr diese nach Deiner Einschätzung ihren jeweiligen Handlungsspielraum nutzen oder auch nicht. Bei anderen ist das im ersten Schritt meist leichter zu sehen als bei sich selbst. Wenn die Auserwählten häufig Verhaltensweisen nutzen, die nichts verändern (zum Beispiel Nörgeln und Klagen), hast Du schon einen wichtigen Indikator für das von ihnen gelebte Opferprinzip.

2. Ausdehnen des eigenen Handlungsspielraums

Wähle nun ein frustrierendes Problem aus Deiner Arbeitspraxis aus. Bestimme,

- a) ob es direkter, indirekter oder keiner Kontrolle durch Dich unterliegt.
- b) Mache Dich gezielt auf die Suche nach Deinem Handlungsspielraum, auch wenn Du das Problem als außerhalb Deiner Kontrolle klassifiziert hast.
- c) Identifiziere den ersten Schritt, den Du in Deinem Einflussbereich tun kannst
- d) und tue dann diesen Schritt.



Buchtipp:



Katharina Maehrlein Die Bambusstrategie

Den täglichen Druck mit Resilienz meistern 208 Seiten, gebunden

€ 22,90

ISBN: 978-3-86936-441-4 GABAL Verlag, Offenbach 2012



In Die Bambusstrategie findest Du Tests zur Selbsteinschätzung, Checklisten, Übungen und pragmatische Tipps, um in Deinem Inneren so stark und unabhängig zu sein wie ein Bambus und sich in den Stürmen des Arbeitsalltags gelassen biegen zu können und nicht zu zerbrechen.

Das Buch liefert die neuesten Ergebnisse aus der Resilienz- und Glücksforschung und gibt eine Anleitung, Mut, Kraft und Stehvermögen zu entwickeln, um die herausfordernden Situationen des Alltags standfest zu meistern. Deine innere Stärke wird weiter aufgebaut, um in anstrengenden Rollen sicher und gelassen agieren zu können.



Autoreninfo:



Katharina Maehrlein (Heidenrod) ist Expertin für Resilienz, Achtsamkeit und Agilität und seit 24 Jahren als Rednerin, Trainerin, Beraterin und Coach tätig. Nicht ganz einfache persönliche Lebensumstände haben Resilienz für die Buchautorin zur eigenen "Überlebensstrategie" werden lassen.

www.katharina-maehrlein.de

Dein Gratis-Notfallkit zum Download

Manchmal läuft es nicht so wie erhofft oder sogar richtig mies, oder? Aber immer gilt:

"DU KANNST DIE WELLEN NICHT STOPPEN, ABER DU KANNST LERNEN, SIE ZU REITEN."

KARIN KRUDUP

Einige der Übungen, die mir persönlich am besten helfen, die Wellen zu reiten und gleichzeitig bei meinen Kunden am beliebtesten sind, habe ich dir in einem PDF zusammengefasst - mein persönliches "Notfall-Kit".

Ich sende es dir kostenfrei per Email zu, wenn du mir eine SMS an die 0177 17 89 317 sendest und als Nachricht einfach nur Notfallkit deine@email.de eingibst.

(Natürlich schreibst du nicht deine@email.de sondern nimmst die Email Adresse, an die ich dir dein Notfallkit schicken soll :-))

Alternativ kannst du auch den folgenden QR-Code nutzen:



Du wirst sehen: was auch immer in deinem Leben gerade passiert:
Mit den einfachen Übungen aus dem Notfallkit kannst du auch die fiesesten Situationen zumindest relativieren. :-)

Herzliche Grüße Katharina

P.S.: Und wenn du stecken bleibst oder nicht mehr alleine "rumwurschteln" möchtest, melde dich bitte gerne bei mir! Ich freue mich auf deine Kontaktaufnahme unter mail@katharina-maehrlein.de.

KIRCHHOF & SCHÖN IMMOBILIENBERATUNG

Die Immobilienmakler vor Ort!

Gerne vermarkten wir auch Ihre Immobilien, Grundstücke, Wald- und Ackerflächen.

- ⇒ kostenlose Immobilienbewertung
- ⇒ professionelle Vermarktung der Immobilie zum besten Preis
- ⇒ junges und motiviertes Team

Tel.: 034906 / 32169 www.ks-immobilienberatung.de



Regionale Gründertheke – neu seit 2024!

Die "Regionale Gründertheke" ist eine Initiative der IHK-Geschäftsstelle Dessau in Kooperation mit der Handwerkskammer Halle sowie den Wirtschaftsförderungen der Städte und Landkreise in der Region Anhalt-Bitterfeld, Dessau-Roßlau, Wittenberg und Salzlandkreis.









Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau

Ziel der Gründertheke ist die gezielte und vielschichtige Weitergabe von wichtigen Informationen an GründerInnen in Form eines "Marktplatzes". Das lockere Format soll dabei auch zum Vernetzen der GründerInnen der Region untereinander dienen.

Die diesjährigen Veranstaltungen in Dessau-Roßlau, Anhalt-Bitterfeld und in der Lutherstadt Wittenberg waren ein voller Erfolg. Ein Marktplatz voller toller Gespräche, reich an Informationen und dem ein oder anderen Hinweis, worauf man als zukünftig erfolgreicher Unternehmer*in noch zu achten hat.

Fazit aller Beteiligten: Wir freuen uns auf die regionale Gründertheke 2025!

TRANSPORT- UND AGRO-SERVICE RAGUHN E. G.

Markesche Straße 63 OT Raguhn 06779 Raguhn-Jeßnitz Tel.: 034906 40 7-0 Fax: 034906 40 7-18 E-Mail: info@tasraguhn.de Internet: www.tasraguhn.de



Ihr kompetenter und zuverlässiger Dienstleister rund um die Landwirtschaft SEIT ÜBER AD JAHREN!









WIR ERNTEN FÜR SIE FRISCH VOM FELD GEMÜSE und OBST aus der REGION

Noch mehr Netzwerken gefällig?

Sie sind als Unternehmerin arrangiert und möchten Ihr Know-How gern weitergeben und somit Ihr Netzwerk noch weiter ausbauen?

Dann seien Sie Teil unseres REGIA-Dienstleistungsverzeichnisses!

Was ist das?

Das Dienstleistungsverzeichnis ist eine kategorisierte Auflistung von Firmen, d.h. Sie werden mit Ihrem Unternehmen einer entsprechenden Kategorie zugeordnet (je nach Branche, Gewerk, o.ä.) und dort mit Ihren Kontaktdaten und Ihrem groben Leistungsspektrum aufgeführt.

Das Verzeichnis ist öffentlich sichtbar und somit sind Sie für Interessenten bei Bedarf schneller auffind- und erreichbar.

Wie kann ich mich eintragen lassen?

Schauen Sie einfach auf unserer Homepage unter www. regia-unternehmerinnenkonferenz.de im Dienstleistungsverzeichnis vorbei. Dort finden Sie das entsprechende Anmeldeformular, welches Sie uns ausgefüllt einfach wieder zurücksenden. Schon sind Sie dabei – völlig kostenfrei, unverbindlich und jederzeit widerrufbar.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung! Lassen Sie uns gemeinsam noch mehr vernetzen und gegenseitig unterstützen.



Unternehmerinnenkonferenz in Anhalt



Als kommunales Entsorgungsunternehmen im Landkreis Anhalt-Bitterfeld ist die ABIKW GmbH verantwortlich für:

- Hausmüllentsorgung
- Sperrmüllabfuhr
- Abfallannahme
- Abfallberatung

Wir sind für Sie da:

Kundenbüro Greppin

OT Greppin

Tel.: 03493 / 79999 - 0

Salegaster Chaussee 10 06803 Bitterfeld-Wolfen

Kundenbüro Köthen

Tel.: 03493 / 79999 - 53

Marktplatz 2 06366 Köthen

Kundenbüro Zerbst

OT Straguth

Tel.: 039248 / 94266

Am Flugplatz 1

39264 Zerbst/Anhalt



info@abikw.de www.abikw.de



Wir unterstützen Sie bei Ihren Vorhaben:

- Betriebsübergabe
- Existenzgründung
- Finanzierung
- Außenwirtschaft
- Datenschutz
- Recht
- Digitalisierung
- Marketing
- Kreativwirtschaft
- Wertermittlung

Infos/Kontakt: www.hwkhalle.de Tel.: 0345 2999-221



Handwerkskammer Halle (Saale)



Wer Netzwerke nutzt, nutzt Chancen. Denn: Netzwerke sind Karrierebeschleuniger. Und vertrauensvolle Beziehungen sind oft der Grundstein für gute Geschäfte.

Auch bei der Stellensuche sind Netzwerke wichtig, da Jobs direkt über Empfehlungen vergeben werden, bevor sie in einer Stellenbörse erscheinen. Aber auch der Austausch zwischen Gleichgesinnten ist vielen Frauen im Beruf wichtig. Sie erhalten so Ideen und Inspiration für ihre Karriere, Unterstützung und Hilfe bei schwierigen Fragestellungen initiieren gemeinsame Projekte und Kooperationen aus den Frauennetzwerken heraus.



Social media Kontakte:

m.facebook.com/p/Regia-Unternehmerinnenkonferenz-in-Anhalt-100067983505455



www.instagram.com/r.e.g.i.a



www.linkedin.com/company/94145509

Aktion Wunschbaum 2023

REGIA 23

Es wurden Wünsche im Wert von

9824,-€
erfüllt!

Vielen Dank!





Wir beschriften und gestalten fast alles, professionell und qualitativ!





- LOGO- und GRAFIKDESIGN
 Zeichen-, Wort-, Bildmarke, Bildbearbeitung, ...
- **DRUCKSACHEN**Flyer, Geschäftspapiere, Kataloge, Broschüren, ...
- AUSSENWERBUNG
 Schilder, Banner, Schriftzüge, Digitaldruck, ...
- MOBILE WERBUNG
 Fahrzeuge, Beschriftungen bis Vollverklebung, ...
- INNENRAUMGESTALTUNG
 Stelen, Wandbilder, Raumtrenner, Stellwände, ...
- WERBE- /DISPLAYSYSTEME Rahmensysteme, Rollup, Messetheke, ...
- **LEUCHTWERBUNG**Leuchtkästen, Leuchtbuchstaben, Pylone, ...
- **TEXTILVEREDELUNG** Stickerei, Flex-, Flock-, Fotodruck, Sublimation
- **SCHEIBENTÖNUNG** /-**DEKOR** Fahrzeugglas, Glasfassaden, Sichtschutzfolien, ...
- INTERNET
 Webentwicklung, Webseitenpflege, ...

starke dee

starke Läsung

nieowa-Mediengestaltung | Langenfelder Str. 2 | 06366 Köthen 0177 8684602 | info@nieowa.de





<u> </u>	

www.regia-unternehmerinnenkonferenz.de





























PARTNER

Dessau ¬ Roßlau









Danke für

- ABISZET Agentur für Kommunikation & Design – Carola Hiller
- Agentur f
 ür Arbeit Sachsen Anhalt Ost
- Andreas Hofmann & CO Fotografen
- Anhalt-Bitterfeld Kreiswerke
- Autohaus Moll GmbH Lutherstadt Wittenberg
- bwats Business Ware and Trainings
- Deutsches Maklerforum Sandra Kayser Wittenberg
- ewg
- Haase Werbung Bitterfeld-Wolfen
- Handwerkskammer Halle (Saale)
- IHK Halle-Dessau
- ihrholzstück.de, Gräfenhainichen
- Katharina Maehrlein Autorin
- K & S Immobilienberatung UG
- KSS Kurier & Sicherheits-Service GmbH Köthen
- LaLeMa Pflege aus Muttermilch
- LABGENZY Agentur für Digitalisierung
- Landkreis Anhalt Bitterfeld
- MAS Medical-Airport-Service Arbeitsmedizin
- new face Werbeagentur GmbH Sangerhausen
- nieowa-Mediengestaltung | Werbung Köthen
- Physiotherapie Annett Backes
- Reinhard Herzer GmbH
- Rotkäppchen Mumm Sektkellereien
- Stadt Dessau-Roßlau
- Stadt Sandersdorf-Brehna
- Silke Fritzsche Persönlichkeitsentwicklung und Körpersprache
- Transport- und Agro- Service Raguhn e.G.
- TAS Logistik GmbH & Co.KG
- Voigt Pflanzenhof GmbH
- Wirtschaftsförderung Dessau-Roßlau
- Wohnjuwel Home Staging von Carolin Richter
- Yvonne deBark Medientraining und Körpersprache





ja-dialog





ANHALT-BITTERFELDER

KREISWERKE GmbH













PHYSIOTHERAPIE BACKES



















REGIA // 24

Unternehmerinnenkonferenz / in Anhalt













