

Trainerprofil von Michael Nothdurft

*„Grenzen existieren nur in unseren Köpfen
(und in den Ressourcen dieser Erde)“*

*„Ich glaube an die Kraft der Menschen eine positive Zukunft
schaffen zu können, in der wir uns ehrlich und wertschätzend
begegnen werden.“*



- Geboren: 1951
- Seit über 30 Jahren verheiratet
- 2 erwachsene Kinder

- Studium allgemeiner Maschinenbau an der Helmut-Schmidt-Universität, Hamburg
- Ausbildung zum Offizier
- Verschiedene Führungsaufgaben im Heer (Major der Reserve)
- 6 Jahre Auslandsvertrieb neuer technischer Systeme
- 2 Jahre Vertrieb für Kommunikationssysteme eines internationalen Konzerns
- Oktober 2000: Mein Buch „Im Team an die Spitze“ erscheint im GABAL-Verlag
- 15 Jahre Leiter Produktionsplanung eines Elektronikzulieferers und verantwortlich für 65 Mitarbeiter/innen (Schweizer Electronic AG) und 8 Jahre Mitglied im Führungskreis.
- 3 Jahre Leiter Marketing und Kommunikation in diesem Unternehmen
- In Summe ergibt dies:
 - Über 35 Jahre Führungserfahrung
 - 25 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing
 - 15 Jahre Erfahrung in der technischen Auftragsvorbereitung, -abwicklung und Optimierung der Prozesse
- Seit 2004 nebenberufliche Ausbildung „Genuine Contact Program™“ bei Matthias zur Bonsen und Birgit Williams.
Das Genuine Contact Program™ ist ein ganzheitlicher Ansatz für Veränderungen, Visionsarbeit und Führungsverhalten. So wird ein Maximum an Beteiligung und Engagement ermöglicht und die intellektuellen und intuitiven Fähigkeiten der Menschen werden gestärkt und genutzt.
Seit 28.09.2009 zertifizierter Trainer für das Genuine Contact Program™.
- Ausbildung als Moderator der Methode World-Café im Februar 2010
Diese Erfahrungen nutzte ich unter anderem unternehmensintern und im ehrenamtlichen Einsatz unserer Stadt. Ich arbeitete dort als Moderator in einem Leitbildprozess und nutzte dabei die unterschiedlichsten Methoden der Großgruppenarbeit aus dem Genuine Contact Program™.
In regelmäßigen Mentoring- Veranstaltungen und regionalen Treffen erfolgen zu diesen Themen eine ständige Vertiefung und Erfahrungsaustausch mit anderen Trainer/innen des deutschsprachigen und internationalen Raumes.
- Ich führte In-House regelmäßig Schulungen über Präsentationstechnik, Marketing, Mindmapping und andere Kreativmethoden, KVP, Konfliktmanagement, Mitarbeiterverhalten, Qualitätssystematik, Kundenbindung und Moderation durch.
- Ausgebildeter Effizienzmoderator (FFHS)
- In Ausbildung zum zertifizierten Business-Coach (DBVC) bis Mai 2011.

Erfahrungen:

- Erfahrung in Führung und Leitung von Abteilungen der Fertigungsvorbereitung und Fertigungssteuerung (> 60 Mitarbeiter/innen).
- Konzeption und Vorbereitung zur Einführung und Einführung eines Fertigungsleitstandes mit integrierter Betriebsmittellogistik.
- Verantwortlich für Logistik eines Unternehmens mit ca. 800 Mitarbeitern und Kunden im In- und Ausland.
- Konzeption und Vorbereitung zur Einführung eines CRM-Systems.
- Projektleiter zur Einführung von SAP R/3 im Umfeld des Vertriebs, der Produktion und Produktionsplanung (Modul PP und SD).
- Einführung von Mitarbeiterbefragung im eigenen Verantwortungsbereich (2 Jahre später erfolgte die unternehmensweite Einführung).
- Einführung der Vorgesetztenbefragung im Verantwortungsbereich (65 Mitarbeiter/innen). Auch diese Systematik wurde später vom Unternehmen übernommen.
- Konzeption und wesentliche Mitgestaltung bei mehreren Veränderungsprojekten mit Schwerpunkt Fertigungsvorbereitung und Vertrieb.
- Erarbeitung strategischer Analysen zur Neuausrichtung des Unternehmens.
- Verantwortlich für die Umsetzung mehrerer Elemente der QS 9000/ TS 16949.
- Einführung von KVP im Unternehmen.
- Erfahrung in Definition, Planung und Umsetzung von Marketing- und Werbemaßnahmen in den unterschiedlichsten Medien (Firmenauftritt, Messen, Präsentationen, Kundenunterlagen, Whitepaper).
- Markt- und Kundenanalysen.
- Leiter eines Projektes zu Sales & Pricing Excellence (in Zusammenarbeit mit Simon, Kucher & Partners) mit der Identifizierung von Kostenpotenzialen von über 1.000.000 €. Dabei wurde auch eine Argumentationskette für den Vertrieb erstellt.
- Mitarbeit in mehreren Branchengremien der Elektronikindustrie (Messe SMT; ZVEI).
- Durchführung von Inhousetrainings und -schulungen (Moderation, Präsentation, Marketing, Mindmapping, IT-Systeme, Vertrieb).
- Trainer von 9 Modulen in einem vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ausgezeichneten Weiterbildungsprogramm zum Innovationscoach, sowie dessen Vermarktung.
- Trainings für Führungskräfte.
- Moderation von Strategiemeetings bei mittelständischen Fertigungsunternehmen.
- Trainings zur Einführung von Projektmanagement im öffentlichen Umfeld.