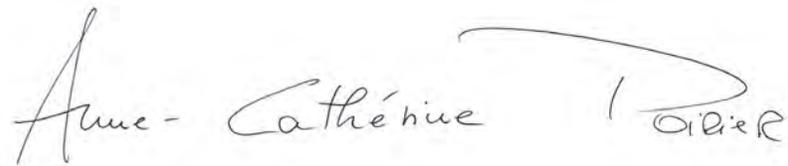


ANNE-CATHERINE POIRIER

**Erfolg bedeutet
Stärken und
Schwächen zu
erkennen und sich
selbst zu entwickeln
mit einer Vision,
die das Leben
bestimmen kann**



■ Erzählen Sie uns von Ihrem besten Projekt: Ich habe ein Architekturbüro beraten, welches große Probleme mit der Neugewinnung von Kunden und Bauaufträgen hatte. Nachdem wir eine Potentialberatung durchgeführt haben und anschließend eine Marketing-Strategie entwickelten, konnte dieses Büro in den nächsten Jahren wieder gut fortbestehen und neue Aufträge generieren. Ca. 10 Jahre später wurde ich von dem Inhaber erneut beauftragt, da er so viele Aufträge hatte und das Büro neu strukturiert werden mußte. Prozesse und Abläufe wurden neu etabliert, Mitarbeiter eingewiesen und zusätzliche neu eingestellt. ■ Was war Ihr schlechtestes Projekt? Fehlritte habe ich in meiner Laufbahn nicht erlebt, da ich mir immer selbst treu geblieben bin. Ich habe nur Aufträge

angenommen und bearbeitet, die zu mir und meinem Büro passten. ■ Ist Ihr Beruf Ihre Leidenschaft? Mein Werdegang in den letzten 20 Jahren beruhte sehr auf engagierter Leidenschaft. Ich liebe die Beratung, das Coaching und die Menschen, die zu mir kommen. Ich habe berufsbegleitend in den letzten Jahren noch ein zweites Studium absolviert: Wirtschaftsmediation (Konfliktmanagement). Ich merke, dass diese Tätigkeit sehr meiner Begabung entspricht, vermittelnd mit den Menschen tätig zu sein. ■ Was hat Sie an die FHD geführt? Ich

acpconsulting.de



Erfolg bedeutet Stärken und Schwächen zu erkennen und sich selbst zu entwickeln mit einer Vision, die das Leben bestimmen kann

Anne-Cathérine Holder

■ Erzählen Sie uns von Ihrem besten Projekt: Ich habe ein Architekturbüro beraten, welches große Probleme mit der Neugewinnung von Kunden und Bauaufträgen hatte. Nachdem wir eine Potentialberatung durchgeführt haben und anschließend eine Marketing-Strategie entwickelten, konnte dieses Büro in den nächsten Jahren wieder gut fortbestehen und neue Aufträge generieren. Ca. 10 Jahre später wurde ich von dem Inhaber erneut beauftragt, da er so viele Aufträge hatte und das Büro neu strukturiert werden mußte. Prozesse und Abläufe wurden neu etabliert, Mitarbeiter eingewiesen und zusätzliche neu eingestellt. ■ Was war Ihr schlechtestes Projekt? Fehlritte habe ich in meiner Laufbahn nicht erlebt, da ich mir immer selbst treu geblieben bin. Ich habe nur Aufträge

angenommen und bearbeitet, die zu mir und meinem Büro passten. ■ Ist Ihr Beruf Ihre Leidenschaft? Mein Werdegang in den letzten 20 Jahren beruhte sehr auf engagierter Leidenschaft. Ich liebe die Beratung, das Coaching und die Menschen, die zu mir kommen. Ich habe berufsbegleitend in den letzten Jahren noch ein zweites Studium absolviert: Wirtschaftsmediation (Konfliktmanagement). Ich merke, dass diese Tätigkeit sehr meiner Begabung entspricht, vermittelnd mit den Menschen tätig zu sein. ■ Was hat Sie an die FHD geführt? Ich

■ 1955 GEBOREN ■ ANWALTSFACHGEHILFIN, DIPLOM-BETRIEBSWIRTIN, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN, LEHRBEAUFTRAGTE FH DÜSSELDORF, FACHBEREICH DESIGN ■ SCHWERPUNKTE: ERARBEITUNG UND BEGLEITUNG VON MARKETING-KONZEPTIONEN, KUNDENORIENTIERUNGS-KONZEPTEN ■ COACHING VON EXISTENZGRÜNDERN SOWIE KLEINEN UND MITTELSTÄNDISCHEN BETRIEBEN ■ COACHING UND TRAINING VON FÜHRUNGSKRÄFTE ■ BERATUNG MIT RA SCHWAB IM BEREICH WIRTSCHAFTSMEDIATION ■ REORGANISATION UND UMSTRUKTURIERUNG IM RAHMEN VON ORGANISATIONSBERATUNGEN

habe diverse Existenzgründungen im Schmuckdesign begleitet und bin über Frau Prof. Holder zur FH gekommen. ■ Was lernen Studenten bei Ihnen? In meinem Seminar Existenzgründung ist es mir sehr wichtig, dass die Studierenden lernen, die Selbstständigkeit realistisch einzuschätzen, damit sie die Risiken bei späterer eigener Existenzgründung erkennen und nicht Schiffbruch erleiden. Wesentlich hierbei ist es ein betriebswirtschaftliches Verständnis und Zusammenhänge des Managements einer Agentur zu vermitteln. Hierbei sollen die Studierenden ein Gespür für das Machbare erhalten und die Realität des beruflichen Alltags erfassen. ■ Welche Haltung

sollte man ihrer Meinung nach haben, um erfolgreich zu sein? Es ist für mich sehr wesentlich, dass die Studierenden merken, dass im Rahmen der Selbstständigkeit die Persönlichkeit des Existenzgründers entscheidend für den Erfolg der Agentur ist. Marketing, Akquise und die Leidenschaft, mehr als 100 % leisten zu wollen, besser zu sein als andere, das eigene USP herauszuarbeiten und sich selbst dabei treu zu bleiben, das sind die Erfolgsparameter, die sie in meinem Seminar kennenlernen. Dazu gehört, die eigenen Stärken und Schwächen zu erkennen und sich selbst zu entwickeln mit einer Vision, die das Leben bestimmen kann.

