

DIE CIC-HISTORIE 1992-2022

HERZLICH WILLKOMMEN

30
JAHRE CIC
1992-2022



EINE REISE DURCH DIE ZEIT

1987

Start der Selbstständigkeit: Gründung eines Großhandels, Vertriebsleiter für die Firma Sporting und Hanseatisches Lebensmittelkontor

Übernahme eines Sportgeschäftes in Frankenberg,
Neueröffnung einer Fitnessanlage in Allendorf (Eder)
Übernahme der Tennishalle in Frankenberg und der Squashhalle in Allendorf (Eder)
5 Firmen, ca. 100 Mitarbeiter



1992

Gründung der Beratungsfirma unter dem Dach der Inline-Unternehmensberatung Dorsten. Die erste Teilnahme an der FIBO führt zur Neugewinnung von 23 Klienten. Erste Auftritte auf Branchenkongressen, Bodylife, FIBO etc.

Sitz der Firma in Allendorf (Eder)

1995

Beginn der Zusammenarbeit mit Fitnesspark Pfitzenmeier – Die erste große CIC-Erfolgsgeschichte beginnt: Sie werden zum erfolgreichsten Fitnessunternehmen Deutschlands



1995 – 1996

Erster Auftritt als Charisma Inhouse Coaching und Spezialisierung auf "strategisches Management" für Unternehmen in der Fitnessbranche.



„Fitness aktiv“ mit Andreas Schmalzer

Bei der Verwendung von Superlativen wird leicht im Überschwang vom Wesentlichen abgedriftet. Dennoch bezeichnen diejenigen, die von Andreas Schmalzer geschult wurden, diesen als Verkaufsguru der Fitness-Branche.

Vor elf Jahren begann Schmalzer als Außendienst-Mitarbeiter einer renommierten Firma und hielt im Rahmen dieser Tätigkeit seine ersten Seminare in Studios. Thema war die „Optimierung des Umsatzes im Thekenbereich“. Durch den Erfolg dieser Veranstaltung motiviert, entschloß er sich 1993, in der Fit-

ness-Branche als Unternehmensberater tätig zu werden. Sein Hauptaugenmerk gilt hier von Anfang an dem Verkauf.

10.000 KÖNNEN NICHT IRREN

Seitdem vergeht keine Woche, in der Andreas Schmalzer nicht zwei bis drei Seminare in Fitness-Anlagen im deutschsprachigen Raum hält. Sowohl die Steigerung des Thekenumsatzes, der Verkauf von Mitgliedschaften als auch die Persönlichkeitsentwicklung sind Themen seiner Schulungen, in denen Unternehmer und Mitarbeiter der Studios wertvolle Tips erhalten und einen Moti-

vationsschub erhalten. Nach genaueren Rechnungen hat Schmalzer bis jetzt circa 400 Seminare mit durchschnittlich 25 Teilnehmern durchgeführt. Das bedeutet etwa 10.000 Mitarbeiter der Fitness-Branche sind von ihm geschult worden.



Seit zweieinhalb Jahren ist Andreas Schmalzer Geschäftsführer und Inhaber von „Charisma Inhouse Coaching“.

Auch auf den führenden Kongressen der Szene hat sich der überzeugte Fitness-Sportler einen sehr guten Namen gemacht. Durch seinen lebhaften, motivierenden Seminarstil werden Teilnehmer begeistert, gute Ideen und vor allem ein hohes Maß an Motivation sind dann die Folge.

Einer der wichtigsten Leitsätze im Leben Andreas Schmalzers ist es, Fitness aktiv



Innerhalb kürzester Zeit hat es Andreas Schmalzer verstanden, ein kreatives und engagiertes Team zu „Charisma Inhouse Coaching“ zu formen.

FITNESS-MARKT Europa - 3/1998 27



Der Verkaufsguru, wie in seine Fans nennen, in Aktion.

vorzuleben. Er absolviert regelmäßig drei- bis viermal sein sportliches Programm, bestehend aus Krafttraining an den Geräten oder aus Cardiotraining. Er kann nicht nachvollziehen, daß Mitarbeiter oder sogar die Unternehmer in einer Fitness-Anlage kein Training durchführen. „Oft hört man von Studio-Betreibern, daß sie keine Zeit für eigenes Training haben. Wie will so jemand andere Menschen motivieren, Fitness-Sportler zu werden, wenn er selbst solche Ausreden sucht?“

ENTWICKLUNGEN FÖRDERN

Auf die Frage, woher er die Energie nimmt, Woche für Woche durch Deutschland zu reisen und immer wieder Seminare zu halten, antwortet Schmalzer: „Dies ist meine Aufgabe und ich habe viel Freude daran, Menschen zu helfen und sie in ihrer Entwicklung zu fördern. Oftmals sind die Menschen wie in Trance und sehen nicht, welche ungeahnten Potentiale sie haben. Ich will ihnen helfen, diese zu erkennen und auszuschöpfen!“ Auch aus seiner privaten Beziehung schöpft er viel Energie für seine Tätigkeiten. Seit eineinhalb Jahren ist er glücklich verheiratet. Seine Frau Christiane ist ebenfalls sehr aktiv in der Fitness-Branche und hat sich als Referentin auf Kongressen und Fachtagungen einen Namen gemacht. „Wenn ich keine Partnerin hätte, die mich so unterstützt, wäre das

timale Koordination der Tätigkeiten wünscht man sich oftmals, daß der Tag vierzig Stunden hätte, damit man noch mehr bewegen und erreichen könnte.“ Seit zweieinhalb Jahren ist er Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung „Charisma Inhouse Coaching“, die aufgrund ihrer ungewöhnlichen Arbeitskonzepte aus der Menge der Unternehmensberatungen der Branche heraussticht und somit zunehmend bekannter wird.

KEINE „HAU-RUCK“-METHODEN

In den letzten Jahren ist Unternehmensberatung meistens mit Marketingkonzepten und Verkaufsschulungen gleichgesetzt worden. Kurzfristig führten diese Mittel und Maßnahmen zu Erfolgen. Allerdings wächst ein gesundes Unternehmen kontinuierlich von innen nach außen und nicht aufgrund von angewandten „Hau-Ruck“-Methoden. Charisma Inhouse Coaching arbeitet mit einem Team von Spezialisten direkt in der

Fitness-Anlage: Probleme werden erkannt, diskutiert und gemeinsam mit den Mitarbeitern und den Führungskräften des Studios gelöst.

Über 20 Spezialisten gehören mittlerweile zum Charisma-Team. Gemeinsam geht es voran, denn: „Die Fitness-Branche steht erst am Anfang, wir können noch auf keine langjährigen Erfahrungen zurückblicken, wie zum Beispiel die Automobil-Industrie. Deshalb gibt es noch viel zu tun und zu perfektionieren. Und wir möchten dazu beitragen. Ziele, wie zum Beispiel 250 Mark durchschnittlichen Monatsbeitrag und/oder einen Anteil von 15% der Gesamtbevölkerung der Bundesrepublik als Sporttreibende für uns zu gewinnen, dürfen keine Vision bleiben“, so der hochmotivierte Andreas Schmalzer. FME



Seine Energie bezieht Schmalzer aus der intakten Familie, hier mit Sohn Niklas.

1996 - 1998

100 Multipower-Seminare im Jahr optimieren die Verkaufsstrukturen der deutschen Fitnessbranche und bringen neue CIC-Klienten



1999

Start der ersten CIC-Akademie



1999

Umzug der Firmenzentrale nach Frankenberg-Viermünden

Das CIC-Team 1999

Jochen Birk
40, Dipl. Sportlehrer, Schwerpunkt-Erziehung
Psychologe und Trainingsleiter. 16 Jahre
Erfahrung als Fitnesstrainer in verschiedenen
Anlagen, seit 1987 eigene Anlage. Seit 1985
Inhaber Deutscher Institut für
Sportwissenschaft e.V., Berater bei vielen
Funktionsgruppen und Fortbildungen; seit
1992 Training, Coaching und Management-
beratung. 30-jährige Arbeitserfahrung
(Gesamtsportmanagement, Wettkampfführung,
Verhaltenspsychologie, bekannt für praxisnahe,
verständliche und begeisterte Vermittlung
von komplexen Zusammenhängen.



Alex Hillmann
35, ist seit 17 Jahren in der
Fitnessbranche zu Hause. 1984
erhielt er das Abdiplom Fitness
Coaching. Diese Fortsetzungslehre
überreichte zu dem erfolgreichsten
Fitness Club im ganzen Rhein-
Main Gebiet. Schon vor 11 Jahren
konzentrierte er sich auf das Thema
"Abnehmen". Seit 3 Jahren vertritt
er bundesweit seinen "StilClub, der
Erkennungsfähig mit der "Musik" zusammen
verfügt, in der Fitnessbranche ist
er seit Jahren Berater auf
Fortbildungen und Kongressen und
spricht für die BodyLife, Artikel zum
Thema "Abnehmen im Fitnessclub".



Malik Ebner
31, ist seit 12 Jahren im Verkaufsbereich
und Marketing für ein Weltmarktführendes
Unternehmen des Einzelhandels tätig. Im
Jahr 1995 spezialisierte sich Malik Ebner
von hier Business und Coachings-
Berater zum Marketingberater der Fitness-
branche, und hat seit dem mehr als 100
Fitness- und Freizeitanlagen
individuell und erfolgreich beraten. Zu
seinen weiteren Tätigkeiten gehören u.a.
Verkaufsförderung, Kampagnen- und
Marketingstrategien, sowie
Modellierungen von diversen
Veranstaltungen (Festivals, Messen usw.).

Sven Hoffmann
ist seit nun fast 11 Jahren in der Fitnessbranche tätig.
Haben seine Vorläufer für den Fitnesssport hat er
selbstständig studiert und vor zwei Jahren
Mitgründer einer EDV-Beratungsgesellschaft.
Seit 1992 ist er vollständiger Inhaber einer
Fitnessanlage in Orlingberg. Im Zuge der
Expansion seines Unternehmens und den
Anforderungen des Marktes wurde die
persönliche Weiterentwicklung im Bereich
Management, Marketing und Mitarbeiterführung
zum Hauptpunkt seines Studiums.
Seit 2 Jahren ist er auf Fortbildungen und
Kongressen als Berater tätig.
Er ist bei Charisma für die interne
Qualitätsicherung
zuständig und
zuständig
Chefkoch.



**Wir
ziehen
für Sie
an einem
Strang!**

**Nächste Ausgabe finden
Sie hier unsere
Kern- und
Bereichscoaches**

Charisma Chef- und Unternehmer Coachteam



Frank Gerlach
33, Diplom-Sportlehrer und Schwerpunkt
"Sportkochen" ist seit fast 10 Jahren in
der Fitnessbranche aktiv. Als Lehrer und
Inhaber mehrerer Fitnessanlagen besitzt er
die richtigen Unternehmerratschläge und Mitarbeiter-
probleme. Seit 1991 ist Frank Gerlach
Coaching- und Lebensbegleiter der
Deutschen Sporthochschule Köln im Bereich
Sportökonomie. Sein Tätigkeitsbereich
liegt seit 1995 in der Unternehmensberatung
und Sanierungsbereich. Bei Charisma leitet er
Coaching für Frank Gerlach Chef- und
Verkaufsteams, sowie für die "Medizinische
Fitness" verantwortlich.



Mike Dickmann
34, hat bisher schon 7 Jahre Leistungssport
betrieben und ist seit 7 Jahren in der
Fitnessbranche tätig. Er ist Berater eines
Damenclubs in Aachen und einer Multi-
funktionalanlage in Aachen. Seit Mai 98 ist er
als Coach für Charisma tätig. Seine
Schwerpunkte liegen weiterhin in Marketing,
Service, Teambildung und Verkauf.



Stefan Schmidt
34, ist seit 11 Jahren mit der Fitness- und
Freizeitbranche eng verbunden. Seit 1997
hat er in verschiedenen, modernen Freizeit-
anlagen bereits Fortbildungen und Führungs-
aufgaben übernommen. Er studierte Sport an
der Sporthochschule Köln und ist darüber
hinaus als Trainer und Lehrer in verschiede-
nen Sportarten tätig. Seit Februar 1998 ist er
Sales Manager für Charisma.



Michael Bortz
38, Diplom-Ökonom, ist seit sieben
Jahren in der Fitnessbranche tätig. Er
betreibt seit September 1990 in der
Lohrstraße Wetzlar eine
multifunktionale Freizeitanlage.
Dabei sammelte er wertvolle
Erfahrungen, die er seit April '97 in
die Unternehmensberatung
einbringt. Seine Schwerpunkte sind
der Verkauf und
Unternehmensbereich.



Oliver Kozz
ist geborenes, gebildetes Versicherungs-
kaufmann und spätere Betriebswirt, bewegt
sich seit dem 18. Lebensjahr in der Fitness-
und Freizeitbranche. Sein Lebensberuf
beruht auf allen Stationen, vom Mitglied zum
"Geldgeber", weiter vom Trainer mit
verschiedenen Lizenzen und Schulungen bis
hin zum Teilhaber seiner eigenen Anlage. Seit
dem 1. Januar 1998 ist Oliver Verkaufsförderer
für das Gebiet Deutschland, sein Tätigkeits-
feld konzentriert sich in der Beratung auf den
Abschluss von Mitgliedschaften und
professionelle Trainingsbetreuung.



Andreas Schmieler
37, ist seit 16 Jahren in der Fitness-
branche zu Hause. Seit 1987 war er im
Aufbau und hochbegabte und hat viele
Anlagen gesehen und kennengelernt.
Seit 1992 hat er selbst mehrere Fitness-
anlagen in Hessen betrieben und hat
tägliche Schulungen und Anforderungen
eines Unternehmers, der 50 Mitarbeiter
zu führen hat, erlebt. Als erfolgreicher
Unternehmensberater und Verkauf-
strainer ist er seit mehreren Jahren tätig.
Seit 01.01.1998 ist er Geschäftsführer
der Charisma Fitness Coaching
Unternehmensberatung. Durch seinen
positiven, modernen Seminareinstell-
ung geht er zu den Ehrenämtern
der Fitnessbranche.



Markus Trautwein
27, ist gelernter Kaufmann. 1992 absolvierte er sein Betriebswirtschafts-
studium und ist seitdem in der Fitnessbranche zu Hause. Seit 1993 ist er ein
enge Mitarbeiter von Andreas Schmieler und konnte sich auf diesem Wege
und durch praktische Weiterbildungen das nötige Know-how und Fachwissen
eignen. Seine Schwerpunkte liegen im betriebswirtschaftlichen Bereich und
im Verkauf.

2002

CIC feiert 10-jähriges Firmenjubiläum
Die nächste Vision ist entwickelt.

2002

Große Umstrukturierung von CIC mit neuem
Markenauftritt.



Der FIBO-Auftritt sorgte
für große Beachtung.

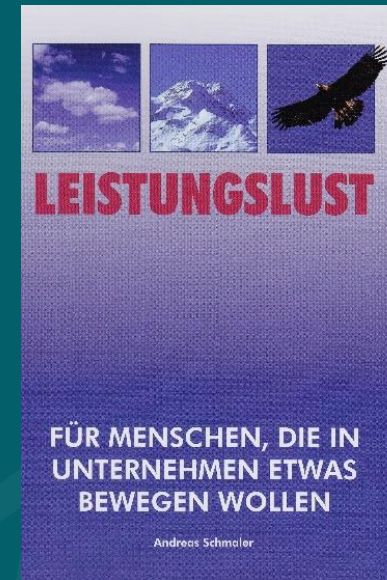
2002

CIC führt INSIGHTS MDI® als Diagnostiktool ein.



2003 – 2008

Regelmäßige Klientenreisen nach London und New York.



2005

Erste Buchveröffentlichung von Andreas Schmalzer: Leistungslust

2006

Mit der Heisel-Gruppe wird das erste große Mandat in der Automobilbranche gewonnen.



2006

Viele Projekte in der Tanzschul-Branche und enge Zusammenarbeit mit dem Branchenverband "creadance"



2008

Großes Projekt für Hapimag Deutschland



2008 – 2011

Großes Projekt für die Landesbausparkasse Rheinlandpfalz



2009 – 2011

Innovations- und Zukunftsforum in Frankenberg

Wie Sie Chancen entdecken und erfolgreich umsetzen!

Innovationen waren schon immer Teilbildern des Fortschritts. Wir leben in einer Zeit, in der eine Vielzahl von Veränderungen, Trends und Entwicklungen gleichzeitig geschehen. Doch noch nie war der Druck und Anspruch an Unternehmen, diese Entwicklungen zu bewältigen, so hoch.

Unter dem Motto **„Hochsaison für Innovationen“** geht es beim Zukunftsforum darum, Trends, Zukunftsthemen und Ideen wahrzunehmen und am Praxisbeispiel zu erleben, wie ein Traditionsunternehmen mit Innovationen **die Zukunft gewinnt**.

Wir laden Sie ein!
Eine große Vielfalt spannender Themen und zahlreiche Praxisstudien bieten wertvolle Anregungen für eine erfolgreiche Zukunft!

Herzlich, Ihr Andreas Schmalzer

Innovations- und Zukunftsforum
Montag, 27.09. und Dienstag, 28.09.2010

Herzlich Willkommen!
Wir freuen uns sehr, dass wir die Unterstützung von folgenden Top-Referenten gewinnen konnten:

- Dr. Andreas Limber, Geschäftsführender Gesellschafter d. Ingenieurgesellschaft Inventa
- Prof. Dr. Ing. Diethelm Bachhaus, Fachwissenschaftler Systems Engineering BA Nordhessen
- Manja Seditz, Vorstandsdirektor Frankfurter Bank
- Erhard Alth, Geschäftsführer AG Heddinggruppe
- Roland Ohlacker, CEO Geschäftsbereich Thera Werke
- Hildegard Biele, Geschäftsführer Inventa
- Christoph Schöber, Steuerberater und Rechtsanwalt
- Gerard Mützel, Vorstand Mützel Versicherungsakt AG
- Christiane Schmalzer, Unternehmensberaterin C.I.C.
- Andreas Schmalzer, Geschäftsführer C.I.C.

Enge Zusammenarbeit mit
Czeczatka, Werner & Partner Steuerberatungsgesellschaft



Innovations- und Zukunftsforum 2009

Wer nicht weiß wohin er will, für den ist kein Weg der richtige!

Am Montag, 14.09. und Dienstag, 15.09.2009 trafen sich Geschäftspartner, Klienten, Entscheidungsträger und namhafte Unternehmer verschiedener Branchen zur Premiere des Innovations- und Zukunftsforums 2009 in Frankenberg/Elde.

Unter dem Motto: „Hochsaison für Innovationen“ wurden u. a. Fragen wie:

- Was wird uns in der Zukunft erwarten?
- Wie werden die Märkte in der Zukunft aussehen?
- Welche Bedürfnisse haben unsere Kunden in der Zukunft?

behandelt und von ausgewählten hochkarätigen Referenten vorgestellt und diskutiert.

Wer als Unternehmer und Führungskraft erfolgreich sein will, muss nach vorne schauen und lernen. Ihre Zukunft aktiv gestalten ist die Voraussetzung. Daher haben die Partner C.I.C. und Czeczatka & Werner zum Zukunftsforum 2009 eingeladen um eine Plattform zu schaffen, wo Unternehmer sich mit den Schwerpunkt-Themen für die Zukunft auseinandersetzen.

- Gesunde finanzielle Voraussetzung in meinem Unternehmen
- Finanzielle Situation im Unternehmen jetzt und in der Zukunft
- Ausstattung qualifizierter Mitarbeiterstab
- Produkt-Innovation = Kreativität!

SONDERNEWSLETTER



2011

Beginn der Zusammenarbeit mit PASCOE Naturmedizin



2012

CIC feiert 20-jähriges Firmenjubiläum

2014

Bis heute hält Andreas Schmalzer regelmäßig Vorträge für den Wirtschaftsrat



2015

Unternehmenseintritt von Andrea Schwab



2016

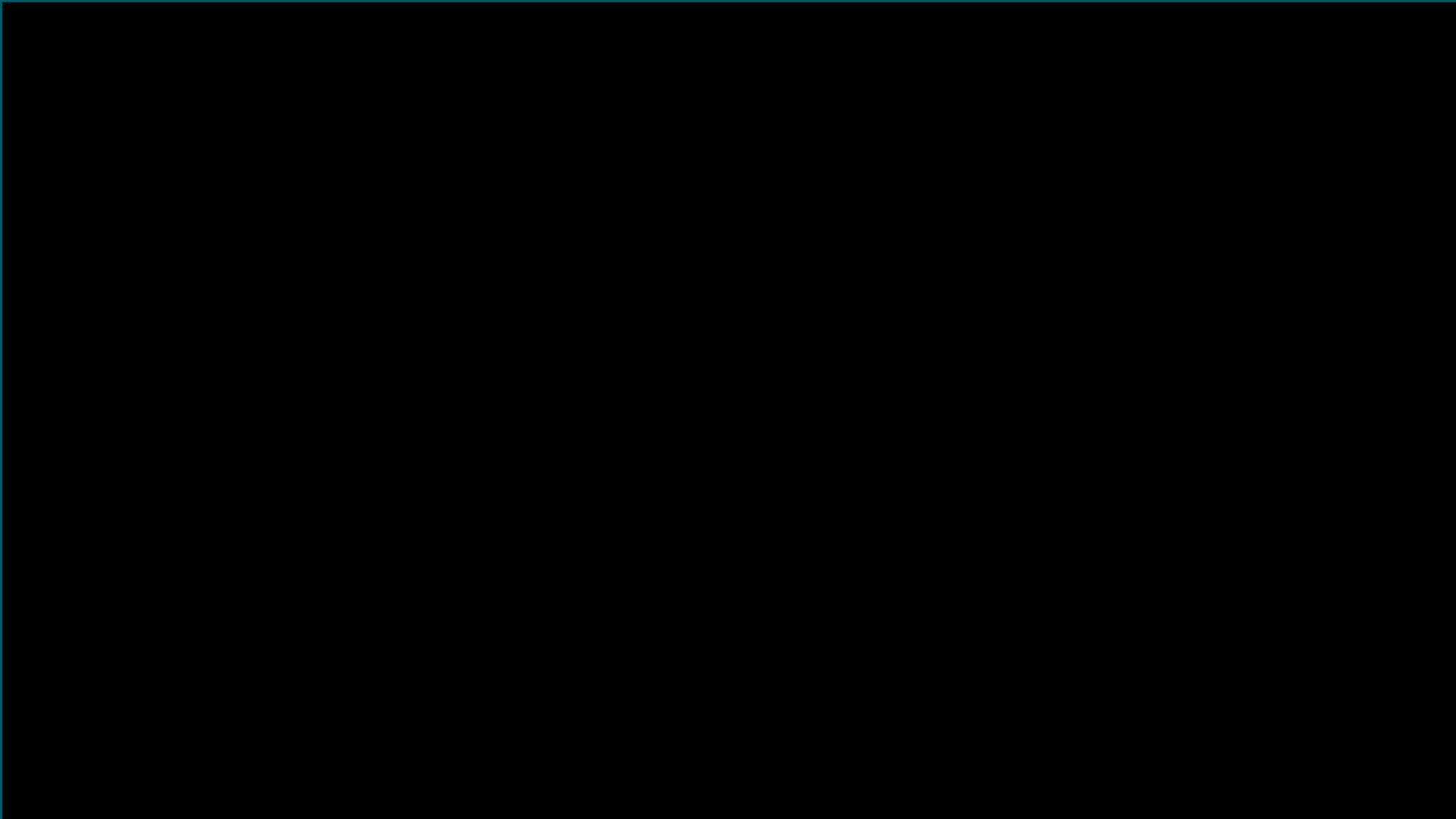
Start intensive Zusammenarbeit mit Great Place to Work® und dem BVMW



2017

Pascoe Naturmedizin, Gießen, wird ausgezeichnet als "Bester Arbeitgeber Deutschlands" und erreicht Platz acht in Europa: Bis dahin der größte Erfolg eines deutschen Unternehmens in Europa.





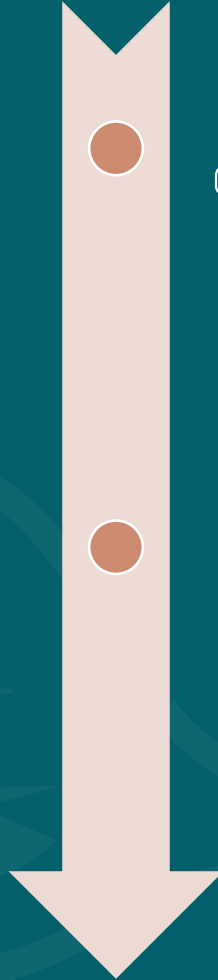
2017

CIC feiert 25-jähriges
Firmenjubiläum



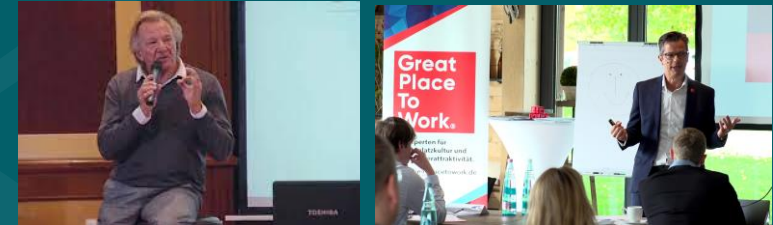
2018

Andreas Schmalzer wird Dozent
an der Universität Nürnberg-
Erlangen für strategisches
Management und
Unternehmenskultur



2017 - 2019

CIC Jahrestagungen mit großer Resonanz im Hotel Sonne und
im Landgut Walkemühle in Frankenberg



2018

CIC zieht in die neue Firmenzentrale ein.



2020

PASCOE Naturmedizin wird bester Arbeitgeber Europas. Zum ersten Mal gewinnt ein deutsches Unternehmen den europäischen Titel

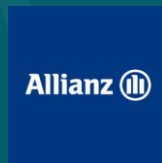


2020

... und dann kam Corona!

Seit 2018

CIC veranstaltet mit dem BVMW, Allianz Schmidt & Schmidt und Great Place to Work® die Preisverleihung „Bester Arbeitgeber Hessen“.



2020

Die Entwicklung der neuen CIC-Vision, der neuen strategischen Ziele und der Zukunftsausrichtung von CIC inkl. der Nachfolge von Andreas Schmalzer ist eingeleitet.

Vision/Mission 2030

Im Mittelstand zuhause ist CIC eine inhabergeführte Holding mit Managementstrukturen, die in unterschiedlichen Branchen aktiv ist und mehrere Tochterunternehmen hat. Diese agieren selbstständig und standortunabhängig in Eigenverantwortung.

Unsere Kernkompetenz ist die Entwicklung von Menschen und Organisationen zur Zukunftssicherung sowie der Erreichung ihrer mittel- und langfristigen Ziele. Grundlage dafür sind wirksame, integrative und innovative Methoden und Managementinstrumente in den Bereichen Kultur, Strategie und Betriebswirtschaft.

Unsere Kunden sind Menschen, Institutionen und Unternehmen mit dem Willen zur Weiterentwicklung. Sie teilen unsere Werte und sind bereit, ihr Wissen und ihre Erfahrung auszutauschen. Sie haben einen hohen Anspruch an Business- und Service-Excellence und honorieren wertschätzend unsere Leistung.

Für alle Beteiligten entsteht ein wirtschaftlicher, systemischer und emotionaler Mehrwert. Durch die kontinuierliche Einbindung und Mitgestaltung der Entwicklungsprozesse steigt die Motivation. Jeder ist „Part of the Game“!

Als Potenzialdecker identifizieren wir uns mit unserem Leitbild und stehen im Besonderen für: Authentizität und Herzlichkeit, Professionalität und Wirksamkeit, Achtsamkeit und Nachhaltigkeit, Respekt und Empathie. Durch unsere positive Energie und Präsenz inspirieren und begeistern wir!

Damit haben wir folgendes erreicht:

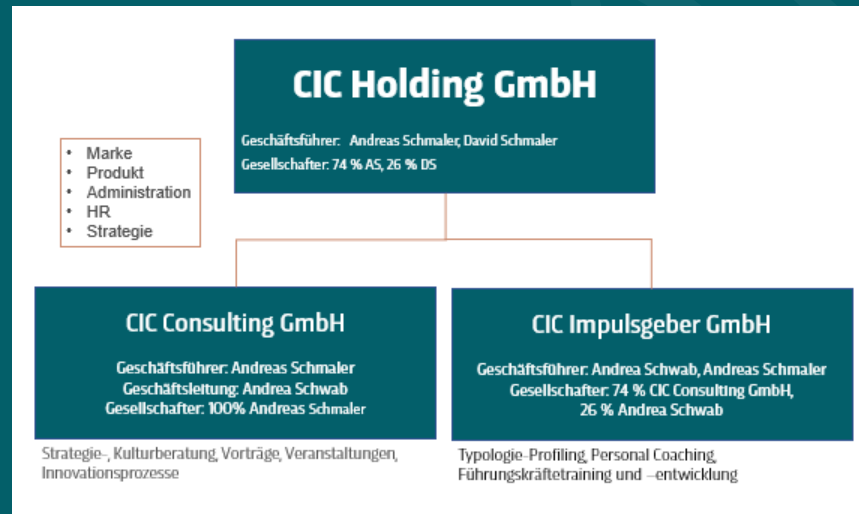
- Im deutschsprachigen Raum sind wir eine DER Marken in der Beratung für strategische Managementsysteme im Mittelstand.
- Wir sind DER Sparringspartner in Transformationsprozessen und der Beratung.
- Wir sind als Experten in den relevanten Branchenverbänden bekannt und werden begeistert weiterempfohlen.
- Alle Beteiligten sind nachhaltig sowie wirtschaftlich erfolgreich.
- Wir sind ein hochattraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb sowie ein geschätzter Geschäftspartner.
- Unsere Kunden erzielen Top-Platzierungen bei Arbeitgeberpreisen und Wettbewerben und sind die Besten in ihren Branchen.
- Als „Game-Changer“ setzen wir Standards für Kultur, Leadership, Management und Strategie.
- Unser Netzwerk ist Impulsgeber für den Mittelstand.

**DIFFERENT PEOPLE – ONE VISION –
EXCELLENT RESULTS!**



2022

Gründung CIC Holding GmbH, Rebranding CIC, Umbenennung CIC in Consulting GmbH, Gründung CIC in Impulsgeber GmbH, Andrea Schwab und David Schmalzer werden Gesellschafter und treten in einen Teil der Geschäftsführung ein.



2022

Der neue Firmenauftritt von CIC und die Digitalisierung der Geschäftsmodells



2022

Beim bundesweiten „Great-Place-to-Work“-Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2022“ wurde Jökel mit dem zweiten Platz ausgezeichnet und gewinnt den deutschen Baupreis.



Zwei der fünf nominierten Unternehmen des deutschen Baupreises sind CIC-Klienten

HP HIMMEL u. PAPESCH

Weitere CIC-Klienten erzielen immer wieder Top-Platzierungen bei Great Place to Work

2022

Bester Arbeitgeber Hessen im Allianz Palais Frankfurt



2022

Start des CIC-Podcast „Der Adlerblick“



DER ADLERBLICK
MIT ANDREAS SCHMALER



CIC feiert 30-jähriges Firmenjubiläum

EHRENURKUNDE

Die Industrie- und Handelskammer Kassel-Marburg verleiht diese Ehrenurkunde zum 30-jährigen Jubiläum in Anerkennung erfolgreichen Wirkens in der nordhessischen Wirtschaft

Herrn
Andreas Schmalzer
CIC Consulting GmbH
Frankenberg (Eder)

Kassel, 23. September 2022

Jörg Ludwig Jordan
Jörg Ludwig Jordan
Präsident der
IHK Kassel-Marburg

Dr. Arnd Klein-Zirbes
Dr. Arnd Klein-Zirbes
Hauptgeschäftsführer der
IHK Kassel-Marburg



AUSGABE AUGUST 2000

CONCRET

Feiern und Tagen –
so leicht kann es sein!

Der September und Oktober 2000 sind geprägt nicht nur durch Sommer und Herbst, sondern auch durch die 2000er Jahre. Diese 3. Ausgabe der Zeitschrift CONCRET ist gewissermaßen ein Dokument der Firmengeschichte der Charisma Concrete. Sie enthält viele interessante Informationen über die Firmengeschichte und die Entwicklung der Charisma Concrete. Die Zeitschrift ist ein wertvolles Dokument für die Mitarbeiter der Charisma Concrete. Sie enthält viele interessante Informationen über die Firmengeschichte und die Entwicklung der Charisma Concrete. Die Zeitschrift ist ein wertvolles Dokument für die Mitarbeiter der Charisma Concrete.

AUGUST 2000

CHARISMA CONCRET

Management-News für den Mittelstand

CHARISMA INHOUSE COACHING

Leistungslust
Power Leadership: Das Management Modell für den Mittelstand. [LERNEN SIE](#)

Team gut - alles gut
Teambuilding, Teamwork, Teambuilding und Teambuilding. [LERNEN SIE](#)

Unternehmens-Zielplanung
Management mit System. [LERNEN SIE](#)

Verkaufsprozess mit System
Management mit System. [LERNEN SIE](#)




**Erfolgreich
in den
Zukunftsmarkt!**

NEU CCS - Charisma Consulting System [LERNEN SIE](#)

Fotoscanner von Google Fotos

IMPULS GEBER

Management-News für den Mittelstand | 1|2022



- 1 ADLER- UND STRATEGIEPROZESS
- 2 LEITBILD UND UNTERNEHMENSKULTUR
- 3 INNOVATIONSPROZESS UND GESCHÄFTSMODELL-ANALYSE

- 4 MITARBEITERBEFRAGUNG UND GREAT PLACE TO WORK®
- 5 INSIGHTS MDI®
- 6 EFOM Modell – UNSERE BASIS DES HANDELNS
- 7 CIC SPECIALS UND TERMINE

www.cic-consulting.de

30

1992–2022

JAHRE CIC

