



## Joachim Lontke

Tel. +49 641 9697677...  
E-Mail [info@zukunftsprinzip.de](mailto:info@zukunftsprinzip.de)  
Homepage [www.zukunftsprinzip.de](http://www.zukunftsprinzip.de)  
Jahrgang 1954

### Effektive Strategien durch klare Positionierung

„Du musst nicht die ganze Welt verstehen, du musst nur Deinen Platz darin finden! Finde innen, was du aussen suchst, um der zu werden, der du bist.“

### Wer bin ich?

Seit 1997 selbständig. Glücklich verheiratet und Vater von 4 Kindern. Meine qualifizierten Erfahrungs- und Kenntnisschwerpunkte liegen in den Bereichen aktiver Verkauf, Rekrutierung, Personal-Coaching, Effektive Steuerung und Führung von Unternehmenseinheiten, Schulung und Teamtraining, sowie Strategie und Positionierung nach dem Prinzip Effektivität.

### Kennzeichnende Charaktereigenschaften

Offenheit, Ehrlichkeit und Transparenz  
Begeisterungsfähigkeit  
Durchhaltevermögen

### Formale Ausbildung

Diplomierter Systemischer Coach ADG/DGCO Montabaur 2005  
Fachkaufmann für Marketing IHK 1987  
Feinoptikermeister 1982

### Trainerausbildung

„Train the Audiotrainer für die Augenoptik“ pd unlimited; Strategieberatung und Coaching; Lizenzierung nach der TEMP-Methode; 7 Wege zur Effektivität am FranklinCovey Leadership Institut; Lizenzierung Reutter-Group Potenzialdiagnostik u. Potenzialentwicklung; St. Galler Management Seminar Augenoptik; Mentale Führungs-Akademie Führung und Strategie; BDVT

### Berufserfahrungen/ Tätigkeitsfelder

Über die Stationen Außendienstmitarbeiter, Techn. Verkaufsleiter, Key Account Manager und Geschäftsführer in der optischen Industrie, hat Lontke sich im Jahr 1997 selbständig gemacht. Seit dieser Zeit begleitet er kleine und mittelständische Unternehmen in Veränderungsprozessen. Mit in der Zwischenzeit weit über 1000 Coachings und Trainings für Unternehmer und Führungskräfte, stellt er seine reichhaltige Erfahrung und Kompetenz zur Verfügung. Gleichzeitig tritt er als Redner bei Kongressen, Messen und Firmenveranstaltungen auf. In über 250 FISH! Camps hat er über 10.000 Menschen begeistert...

### Zielgruppen

Folgende Menschen, Kunden, Unternehmen buchen mich: UnternehmerInnen und Führungskräfte, die die Lücke zwischen **GESAGT und GETAN** möglichst gering halten wollen.

## Kundenstimmen

„Klarheit und Struktur haben mich genauso begeistert, wie sein Einfühlungsvermögen.“ „Die lockere Art und Weise waren sehr angenehm.“ „Jede Menge Wissen in toller Verpackung.“ „Danke für die vielen wertvollen und umsetzbaren Impulse.“ „Mut gehört zur Veränderung dazu. Den habe ich jetzt.“

## Wann passen wir zusammen?

Wenn Sie Klarheit und offene Worte vertragen. Wenn Sie Ergebnisse wollen! Über ein klares Rollenverständnis können wir annehmen und lernen, ohne die Persönlichkeit zu verbiegen und ohne das Schwert „du musst dich ändern“ zücken zu müssen. Dazu brauchen Sie zunächst nur zwei Fähigkeiten: **Mut und Ehrlichkeit**, sich selbst und Anderen gegenüber. Für Sie persönlich und für Ihr Unternehmen. Denn das ist Ihr Unternehmenszweck: **Die richtigen Ergebnisse zu erreichen!**

„Letzten Endes kann man alle wirtschaftlichen Vorgänge auf drei Worte reduzieren: Menschen, Produkte, Profite. Die Menschen stehen an erster Stelle. Wenn man kein gutes Team hat, kann man mit den beiden anderen nicht viel anfangen.“

Zu viele Menschen verbringen ihren Tag damit, Zielen nachzujagen, die sie sich nicht selbst gesetzt haben und die ihrem Wesen eigentlich fremd sind. Diese Menschen leben ein Leben, zu dem sie gezwungen worden oder in das sie irgendwie „hineingerutscht“ sind, ohne zu wissen, warum. Chronische Unzufriedenheit, Ausgebranntheit und gescheiterte Beziehungen sind dann fast zwangsläufig die Folge.

Erkennen Sie sich wieder? Warum leiden Sie dann so schön vor sich hin? Warum ändern Sie denn nichts? Haben Sie Angst? Wenn ja, vor was? Oder bringt Ihnen die Situation in der Sie sich befinden irgendeinen versteckten Gewinn?

Menschen suchen Einsatzfelder die zu ihnen passen. Aufgaben für die sie sich motivieren und mit denen sie sich identifizieren können. Doch mehr noch als spezielle Qualifikationen steuern die „Soft-Skills“, wohin es Menschen wirklich zieht – privat wie beruflich. Tausende wollen oder müssen sich heute neu orientieren, neue Aufgaben suchen und Einsatzfelder für sich finden, die zu ihnen passen. Egal ob angestellt, selbständig oder Existenzgründer. Auch Top-Qualifizierte kommen in ihrer Karriereplanung oft nicht weiter...

Oder haben Sie sich gar mittlerweile einfach damit abgefunden, weil Sie davon überzeugt sind, dass Sie ja sowieso nichts ändern können? Ich kann Sie beruhigen, Sie können etwas ändern. Sie müssen es nur wirklich wollen. Und dazu müssen Sie effektiver werden. **Wer wissen will, welche Fähigkeiten in ihm ruhen, muss sie aufwecken! Und jetzt...?**

Um sich über eine Sache klar zu werden, hilft am besten ein Gespräch. Und dieses biete ich Ihnen gerne an.

Herzliche Grüße und bis bald Ihr Joachim Lontke

## **Für Sie noch ein paar Gedanken ...**

„Probleme kann man nicht mit denselben Methoden lösen, durch die sie herbeigeführt wurden.“ Albert Einstein

„Alle wohlmeinenden Ratschläge der Welt führen zu gar nichts, wenn wir nicht einmal das richtige Problem ansprechen. Und wir werden das richtige Problem nie finden, wenn wir so in unserer Autobiografie, in unserem Paradigma gefangen sind, dass wir die Brille nicht lange genug absetzen, um die Welt aus einem anderen Blickwinkel zu sehen.“ Stephen R. Covey

„Wir drehen uns immer im Kreis, unsere Spuren im Sand führen uns immer wieder zu den alten Wegen. Wir laufen über unsere eigenen Füße, die Zeit vergeht, die Wellen werden irgendwann die Spur von uns verwischen. Wenn wir nicht lernen und immer weiter nur im Kreise gehen.“ Unbekannt

„Wenn wir eine Situation nicht mehr ändern können, müssen wir uns selbst ändern.“ Viktor Frankl

„Sehnsucht nach Leben. Zukunft. Gewohntes loslassen. Eingefahrenes aufgeben. Altes trägt nicht mehr. Weiter sehen als augenscheinlich. Entscheidungen treffen. Neues ausprobieren. Zwischen Himmel und Erde leben. Unterwegs in ein Land, in dem Milch und Honig fließen. Weiter sehen als menschenmöglich. Nicht stehen bleiben. Vorwärts gehen. Über Abgründe hinweg. Sich nicht mit dem Spatz in der Hand begnügen. Die Taube auf dem Dach ist zu haben. Ängstlich? Mutig! Das Ziel nicht aus den Augen verlieren. Weiter sehen. Gott kommt uns entgegen. Dies stand 2007 auf einem Blatt während eines Gottesdienstes in einer Berliner Kirche

Was bedeutet für Sie persönlich MUT? Haben Sie Mut, sich ins Leben zu stürzen, Risiken einzugehen, Rückschläge einzustecken, in dem Wissen, dass Sie dem Spiel der Gegensätze ausgesetzt sein werden – Mut ist das Gegenteil von Feigheit. Wer mutig ist, muss durch seine Ängste hindurchgehen. Dr. H.-G. Rupp