



## Termine

Ja, ich/wir nehme(n) teil am  
**Seminar mit Klaus Kobjoll**  
zum Preis von € 1.450,- pro Person + MwSt.,  
ab 5 Teilnehmern Staffelpreise auf Anfrage:

- Sa./So., 25./26. Juni 2022 mit ..... Personen
- Sa./So., 17./18. September 2022 mit ..... Personen
- Do./Fr., 17./18. November 2022 mit ..... Personen

**Wiederholer-Preis € 950,- pro Person + MwSt.**

- Ja, ich will noch mal! Ich habe bereits teilgenommen am

1. Teilnehmer .....

2. Teilnehmer .....

Übernachtung  
von/bis .....

- Einzelzimmer  Doppelzimmer

Rechnung bitte an meine Privatanschrift

Rechnung bitte an meine Firmenanschrift

Firma .....

Branche .....

Straße/Nr. ....

PLZ/Ort .....

Telefon/Fax .....

E-Mail .....

Datum ..... Unterschrift .....



### Glow & Tingle Unternehmensberatung GmbH

Steinacher Straße 6-12  
90427 Nürnberg-Boxdorf  
Fon +49 (0)911.93 02-0  
Fax +49 (0)911.93 02-620  
info@kobjoll.de  
www.kobjoll.de

**Veranstaltungsort:**  
Schindlerhof  
Steinacher Straße 6-12  
90427 Nürnberg  
Telefon +49 (0)911.93 02-0  
www.schindlerhof.de



## Teilnahmebedingungen

Bei Rücktritt vom Vertrag ab 30 Tage vor Seminarbeginn sind 10% der Seminargebühr fällig. Ein Rücktritt weniger als 20 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Natürlich können Sie uns einen Ersatzteilnehmer nennen. Die Teilnahmegebühr ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu begleichen.

Ihre Investition in Höhe von € 1.450,- zzgl. gesetzlicher MwSt. beinhaltet eine ausführliche Kursdokumentation, zwei Mittagessen, ein Abendessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke. Die Übernachtung wird von den Teilnehmern direkt mit dem Hotel abgerechnet.

**anmeldung@kobjoll.de**

**Glow & Tingle**



Unternehmensberatung GmbH

# HUMAN STARS INSTEAD OF HUMAN RESOURCES

im Unternehmen gemeinsam  
mutig Zukunft gestalten

### Termine 2022

im Schindlerhof mit Klaus Kobjoll sowie  
Guest Speaker Nicole Kobjoll und Dr. Marcel Setzer

Unser Kultseminar mit dem geballten ganzheitlichen  
Wissen aus mehr als 50 Jahren Selbstständigkeit und  
zwölf Unternehmensgründungen



Schindlerhof

Hoteldorf der Sinne



FÜR IHRE ANTWORT PER E-MAIL



## Unternehmensstrategie

### Periodenzielplan

### Jahreszielplan

- Lang-, mittel- und kurzfristige Planungen haben im Unternehmen eine enorme Bedeutung.
- Wichtig ist, nicht nur im, sondern auch am Unternehmen zu arbeiten. Wir müssen wissen, was wir heute tun, um morgen noch erfolgreich agieren zu können.
- Ein visionsgeführtes Unternehmen bringt immense Vorteile: Alle an den Kernprozessen Beteiligten kennen die Richtung und können so ihre Kreativität optimal einbringen.
- *Culture eats strategy for breakfast* - Unternehmenskultur ist eine wesentliche Rahmenbedingung, denn nur ein hoch motivierter Mitarbeiter handelt lösungsorientiert. Unmotivierte Mitarbeiter sehen in jeder Lösung ein Problem.

*Erfolg kommt, wenn man sich selbst folgt.  
Viele Auszeichnungen einschließlich des European  
Excellence Award bestätigen, was mit Planung, einer  
klaren Vision und im Team machbar ist.*

Hauptreferent:

**Klaus Kobjoll**

Guest Speaker:

**Nicole Kobjoll-Setzer**

**Dr. Marcel Setzer**



**»Man muss Klaus und Nicole Kobjoll  
erlebt haben. Die beiden wecken Entre-  
preneurship in jeder und in jedem!«**

## Human Stars instead of Human Resources

- „**Hire slow – fire fast!**“ – unser bewährter Einstellungsfilter, der Flops (nahezu) ausschließt.
- „**Winning the Princess**“ – gezieltes Planen und Erreichen von Preisen und Auszeichnungen schafft sehr schnell und nachhaltig spürbare Stolz-Kultur und sorgt permanent für den Flow im Team.
- **Unsere „Rituale der Wertschätzung“** – damit ist das Hoteldorf Schindlerhof von Anfang an sehr schnell international bekannt geworden.
- **Radikale Transparenz.** „Ein Teammitglied, das nicht alle Informationen hat, kann keine Verantwortung übernehmen! Sind alle Informationen bekannt, kann er oder sie nicht umhin, die volle Verantwortung zu übernehmen!“
- **Lifelong & Lifewide Learning** – sehr weit gefasste Weiterbildungsangebote können in vielen Fällen sogar Gehaltserhöhungen ersetzen und sind auch wichtiger Bestandteil eines jeden betrieblichen Gesundheitsmanagements geworden (gutes Geld allein reicht nicht mehr).
- **Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen** mit 360-Grad-Feedback. Kein Hierarchie-Verhalten.
- **Starke Arbeitgebermarke** – das Ziel aller Maßnahmen: ständig Initiativbewerbungen erhalten, trotz Fachkräftemangel und demografischem Wandel! Die Richtigen leichter finden und halten.
- **Hohe Ausbildungs- und Weiterbildungsquote** – führt zu „home-grown“ Führungspersönlichkeiten, für die der Arbeitsplatz mehr ist als lediglich ein Ort zum Geldverdienen. Wir sind Talentschmiede!

## Kunden-Begeisterung

(nur Zufriedenheit reicht schon lange nicht mehr!)

- **Der ungewöhnliche Umweg** – über den „Umweg“ der Mitarbeiterorientierung zu messbar höherer Kunden- (Patienten-, Gäste-) Begeisterung!
- **Information & Kommunikation** – Menschen wollen sich zwar im Vorfeld umfassend digital informieren, dann aber vor Ort analog berührt werden!
- **Systematischer Aufbau von Servicequalität** in mehreren leichten und doch verblüffenden Schritten.
- Bei allen **Kaufentscheidungen** geht es immer um
  1. **Emotionen** – dominant! (Produkte/Leistungen emotional aufladen)
  2. **Performance** – dominant! (...to go that extra mile!)
  3. **Preise** – marginal! (oft nicht so wichtig, wie viele glauben!)

## Innovationen – Digitalisierung – App-Entwicklung

- **Kernprozess Innovation** – Mit unserem Kernprozess Innovation sind wir stets up to date und haben Veränderungen immer im Blick. So bleiben wir Ideenführer am Markt mit unseren eigenen Innovationen – wie mit unserer Mitarbeiter-App. Auch unsere Fehlerkultur hängt eng damit zusammen: Wer Neues ausprobiert, dem wird dabei auch einmal ein Fehler unterlaufen. Wie damit umgegangen wird, ist sehr wichtig im Unternehmen.
- **Mitarbeiter-App** – Bereits vor zehn Jahren hatten wir die Idee zu einer eigenen Mitarbeiter-App. Ob per Chat oder Videokonferenz – alle können kommunizieren, jeder im Team ist informiert. Die App wurde stetig weiterentwickelt, ist DSGVO-konform mit Servern in München – und hat mittlerweile 700 Bestandskunden in 120 Ländern. Auch der KVP ist digitalisierter Bestandteil der App – und der „Max Star Index“ unser Instrument der Reflexion für den Einzelnen.

**Wichtig für uns bei der Digitalisierung: Wir lassen uns nicht von der Technik führen, sondern wir führen die Technik.**

## „Killing the Dragon“

**Die Krise zur Chance gemacht** – wir zeigen konkret auf, wie das Schindlerhof-Team die Corona-Krise bravourös gemeistert hat – ohne zusätzliche Kredite:

- Unsere Führungs-Crew blieb geschlossen bei uns an Bord, so auch die wichtigsten Teammitglieder, trotz Kurzarbeit und starken Kostensenkungen. **Im heftigen Sturm kann ein Kapitän keine Rücksicht darauf nehmen, wenn ein Matrose kotzt.** In der Krise zeigt sich der Charakter!
- **Das Parkinson'sche Gesetz** – „Arbeit dehnt sich immer in dem Maße aus, wie Zeit zur Verfügung steht!“
- **Erschließung neuer Geschäftsfelder** – breitere Aufstellung – neue Zielgruppen.
- **Riesiger Innovationsschub**, der ohne Lockdown gar nicht oder erst viel später und zaghafter eingesetzt hätte.
- Nur marginale Verschlechterung des Banken-Ratings, trotz insgesamt 300 Schließungstagen!

## ABLAUF

1. Tag: 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
2. Tag: 9.00 bis ca. 16.00 Uhr

## MERKE:

Ein Seminar darf eigentlich gar nichts kosten; der „Return on Investment“ muss sehr schnell erfolgen!