

***“Finde etwas, dass du liebst und du wirst keinen Tag in deinem Leben arbeiten müssen”***

– Steve Jobs



## Augin Gabriel

### ***Meine Kunden und meine ehemaligen Mitarbeiter sagen, ich sei:***

---

Ein **Visionär**, der trotz der täglichen Überlast an Impulsen aus der Umwelt, den Überblick behält und es gleichzeitig schafft sein Team mit seiner Vision zu Bestleistungen zu inspirieren.

Ein **Brückenbauer**, der Menschen verbindet, indem er Brücken baut, wo es schwierig ist und einzigartige Strukturen schafft, um Defizite zwischen Strategie und Leistung auszugleichen.

Ein guter **Kommunikator**, der weiß, wie man sich vernetzt und der durch seine klare und transparente Kommunikation den richtigen Fokus setzt.

Ein **Teampayer**, der sein Team in den Vordergrund stellt und bei der Personalentwicklung die richtige Balance zwischen aktiver Förderung und dem Vertrauen in die eigenständige Weiterentwicklung findet.

## **Berufliches**

Als Dipl.-Ing. Maschinenbau habe ich 2008 den kalten Sprung in den **Vertrieb** gewagt und das bei einem Start-up inmitten einer aufsteigenden Finanzkrise. Mit der starken Überzeugung, dass jede Krise, neben der Gefahr zu scheitern, auch die Gelegenheit zum Erfolg mit sich führt, habe ich mit der richtigen Haltung und dem erforderlichen Mindset, eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung mit formen dürfen.

Neben meiner fachlichen Erfahrung als **Konstrukteur und Dipl.-Ing.**, kann ich auf 13 Jahre Erfahrung im **Business Development** zurückgreifen.

- 8 Jahre Erfahrung als **Direktor** in disziplinarischer und fachlicher Führung mehrerer Business Unit im Ingenieursdienstleistungsumfeld. Ausgeprägte Fähigkeiten im Auf- und Ausbau neuer Kundenbeziehungen und interner Teams.
- 5 Jahre Erfahrung als **Senior Manager** im Bereich Automotive. Aufbau, Ausbau und Leitung der Business Unit Automotive mit P&L Verantwortung.

Meine Expertise ermöglicht es mir, das Beste aus den Menschen herauszuholen, um multidisziplinäre Teams zu formen, motivieren und zu führen. Ich nutze meine technische Affinität, meine kaufmännischen und finanziellen Fähigkeiten, um innovative Lösungsvorschläge zu erarbeiten, die darauf ausgerichtet sind, meinen Kunden einen echten Mehrwert zu bieten.

## Meine Leidenschaft(en)

***“If you can’t figure out your purpose, figure out your passion. For your passion will lead you right into your purpose.”***

– Bishop T.D. Jakes

Ein sehr gutes Einkommen allein erleichtert zwar vieles, schafft jedoch nicht ausschließlich eine hohe Lebensqualität.

Als „purpose“-getriebener Mensch habe ich in meiner Arbeit als **Berater** die Leidenschaft entdeckt, wie ich Lebensqualität durch eine hohe Arbeitsqualität erzeuge, indem ich:

- Menschen weiterentwickle und zusammenführe,
- Probleme als Herausforderungen annehme,
- mein Fachwissen mit meinen Kunden teile,
- innovative Strategien und kreative Lösungsansätze erarbeite, die sich positiv auf Unternehmen und die Mitarbeitenden auswirken,
- Organisationen und Teams forme, um nachhaltiges Wachstum in einer globalisierten und stets verändernden Welt zu erzeugen,
- meinen Kunden einen Perspektivwechsel ermögliche und so Problemstellungen plötzlich klar werden.

## Jetzt mal ganz privat

Als stolzer Papa von zwei Kindern nehme ich die Welt oft mit Kinderaugen wahr.

Diese Unbeschwertheit hilft mir, die richtige Balance zwischen Beruf, Familie und Freizeit zu finden.

Neben meiner Leidenschaft, fremde Länder zu bereisen und dem Sport finde ich in der abstrakten Malerei die Kraft, Inspiration und Kreativität, jeden Tag das zu tun, was meine Lebensqualität steigert.



## **Meine Ethik- und Verhaltensgrundsätze**

### **Integrität:**

Integrität und Vertraulichkeit zählen für mich neben Kundenorientierung, Kompetenz, Zieldefinition und Menschlichkeit zu den wichtigsten Bausteinen für eine nachhaltige und erfolgreiche Beratung. Als Berater verhalte ich mich in meinen Geschäftsbeziehungen aufrichtig und ehrlich und gebe meinen Kunden wahrheitsgemäß Auskunft über meine Fachkompetenz, meine Leistungen und Erfahrungen.

### **Kompetenz:**

Ich übernehme Aufträge nur dann, wenn ich über die notwendige fachliche Expertise verfüge und meine Arbeit zu optimalen Lösungen und Ergebnissen, sowie einem nachhaltigen Erfolg und rechenbaren Nutzen führt. Um stets den größtmöglichen Mehrwert meinen Kunden anbieten zu können, bilde ich mich kontinuierlich weiter und entwickle neue innovative Beratungsleistungen. Für Anliegen, welche meine eigene Kompetenz übersteigen, greife ich auf mein groß(artiges) Netzwerk zurück.

### **Menschlichkeit:**

Durch die steigende digitale Transformation verändert sich unsere Arbeitswelt fundamental. Neben einer Vielzahl von Vorteilen und Prozessverbesserungen, birgt es auch eine Gefahr, dass der Mensch in den Hintergrund gerät. Bei allen Entscheidungen und der Implementierung von innovativen Prozessen, darf die Menschlichkeit und letztlich der Mensch nicht in Vergessenheit geraten. Als Berater suche ich nicht nach Schuldigen oder nach einzelnen Personen, die eingespart werden können, sondern nach Lösungen und Wegen, wie der Kunde mit seinem gesamten Team wieder erfolgreich sein kann. In schwierigen Zeiten ein Miteinander, statt gegeneinander!

### **Fairness:**

Ich distanzieren mich von jeglichen unsozialen Geschäftspraktiken und verpflichte mich zu einem fairen und respektvollen Umgang mit Marktbegleitern. Die von mir berechneten Honorare reflektieren ein ausgewogenes, transparentes Preis-/Leistungsverhältnis und spiegeln die von mir übernommene Verantwortung wider.

### **Kundenorientierung:**

Was nützen theoretische Ansätze, Methoden und Tools, wenn diese nicht effizient genutzt werden? NICHTS!

Mit meinen ganzheitlichen Beratungsleistungen, von der Konzeption bis hin zur praktischen Umsetzung und Implementierung aller notwendigen Maßnahmen und Optimierungen profitieren meine Mandanten von einer zielorientierten und ausschließlich kundenbasierten Zusammenarbeit. Ergänzt wird diese durch Coaching, Mentoring und Training von Fach- und Führungskräften, sowie gesamten Managementteams.

### **Zieldefinition:**

Ein wichtiger Aspekt bei der gemeinsamen Zieldefinition, liegt im Perspektivenwechsel. Im Vordergrund der Beratung stehen nicht Defizite und Probleme, sondern unabhängig von den Zielen, liegt der Fokus auf die verfügbaren Ressourcen des Kunden. Erst wenn sichergestellt ist, welche Ressourcen des Kunden vorhanden sind, ist eine klare, eindeutige Zieldefinition und Umsetzungsstrategie möglich.