



**Mag. Barbara Hackner**

Geschäftsführerin

**Ihr  
Mehrwert**  
Vertriebs- und  
Managementberatung GmbH

[www. IhrMehrwert.at](http://www.IhrMehrwert.at)

## **Mein Lebensgrundsatz:** Das einzig stetige sind Veränderungen und dabei ist es unsere Verantwortung diese als Chance zu nutzen!

Ich liebe es mit Menschen in schwierigen Geschäftssituationen eine klare Perspektive zum Erfolg zu erarbeiten und bei der Umsetzung sie ihre vollen Potentiale nutzen zu lassen.

Es macht mich stolz meine Kunden über sich hinauswachsen zu sehen!

Schon als kleines Mädchen habe ich meinen Eltern beim Entscheiden Ihrer Unternehmensstrategien gerne zugehört. So lernte ich bereits sehr früh, dass der Erfolg einhergeht mit der raschen Anpassung an den sich verändernden Markt. Nach meinem Studium waren es meine klaren Vorstellungen, die mir die Chance ermöglichten sofort in einer Führungsposition bei einer ABN AMRO Bank Tochtergesellschaft einzusteigen. Nach dem Erreichen des Finanzierungsvolumen von 1 Mrd. Schilling/72 Mio Euro suchte ich neue Chancen beim amerikanischen IT Unternehmen Hewlett-Packard. Über 11 Jahre hinweg, baute ich verschiedene Geschäftsbereiche auf und beeinflusste letztendlich die weltweite Unternehmens-Strategie für den Rechenzentrumsbau. Während der Firmenübernahme von Compaq wurde ich von der Personalchefin gefragt, was ich denn anders täte als die anderen, denn mein Team sei motiviert und erfolgreich, trotzdem hoher Druck seitens des Headquarters bestünde. Erst als drei meiner Kollegen unter diesem Druck zusammenbrachen (2 Herzinfarkte, 1 Schlaganfall), wusste ich, dass ich mein Können jenen Menschen vermitteln möchte, die durch eine Veränderung gehen müssen. Heute schaue ich auf eine Liste namhafter Unternehmen, die durch mich den Mut hatten grundsätzliche Änderungen zum Erfolg vorzunehmen. Dazu zählen Firmen wie Spar, Ericsson, ING-DiBa, Avnet, EHL und viele mehr.

**Tätigkeitsbereiche:** Unter dem Thema Zukunft gestalten erarbeite ich Unternehmensstrategien und Zielsetzungen für die Führungsebenen und Schlüsselpersonen, vermittele notwendige Tools und Werkzeuge bzw. fördere die Personen dazu ihre Potentiale zu nutzen um erfolgreich umzusetzen und über sich und Vorgaben hinauszuwachsen. Es liegt mir sehr viel daran, eine individuelle Lösung für die aktuelle Kundensituation zu erarbeiten und nicht ein Standard-Programm abzuspulen.

**Themenbereiche:** Visions-, Perspektiven- und Strategiearbeit, Rollen-, Verantwortungs- u. Zielermittlungen, Kommunikations- und Führungsthemen, Gesprächsführung und Verhandlungsstärke, Potentialfindung und -nutzung, Regeln der Zusammenarbeit nutzen, Portfolio- und Vertrieboptimierungen, Reorganisationen und Integrationen, Stress- und Konfliktmanagement, Buy-In-Workshops und Einzelbegleitungen, Personal-Bedarfsanalysen und optimale Einsatzplanungen, Motivationstrainings zur Wachstumszielerreichung, Umsetzungssicherstellung, Implementierung von Verhaltensänderungen zur effektiven Zusammenarbeit wie z.B. Umgang mit Unsicherheiten, Nutzung von nicht perfekten Handlungen, Umgang mit Fehlern und in Sandwich-Situationen, Überwindung des „little me“-Syndroms.

**Ausbildungen:** – Vrije Universiteit Amsterdam – Faculty of Economics, 1989/1994 Universität Graz – Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten: Marketing, Organisation, Personalwesen und Informationstechnologie 1996-2015 div. Mgmt-Ausbildungen (2 pro Jahr) 12 Monate Leadership-Training - Tim O'Brian/ASI - New York, Organisationsentwicklung Susan Willard/EWD – San Francisco, Process Communication Model® - Trainer/Partner – Kahler Communication – KCG, Europe and Inc., Compassionate Circle – Nate Regier/next element Consulting, LLC - Kansas, Unleash the power within – Anthony Robbins – London, Business Success – Renée Moore/business beyond borders - Heidelberg