

ADVOICÉ

ASTRID ARENS

FOUR

44



EMOTIONEN WECKEN

Astrid Arens weiß wie kaum ein anderer, wie man zu positiven Ergebnissen kommt – und zwar sowohl für internationale Konzerne als auch für sich selbst. Die Unternehmensberaterin und Speakerin nutzt dabei insbesondere eines: die Macht der Sprache.

**Text: Niklas Hintermayer
Fotos: Dirk Bruniecki**

W

orte sind Magie. Das stand für Astrid Arens schon immer fest. Denn: Menschen, die auf die richtige Art und Weise mit ihrem Gegenüber kommunizieren und positive Emotionen auslösen können, führen ein erfüllteres und erfolgreicher Leben. „Es verändern sich die Körpersprache – also die Mimik und Gestik – sowie automatisch das Körpergefühl und auch die Reaktion, indem ich beim Gesprächspartner positive Emotionen auslöse. Man ist einfach relaxter. Und das Schönste daran ist: Ich denke auch anders“, sagt Arens. Man kann der (Neuro-)Kommunikations- sowie Neuromarketingexpertin ihre Begeisterung förmlich ansehen. Sprache und ethische Überzeugungskunst sind ihre Leidenschaft.

Astrid Arens sitzt entspannt im Verwaltungsbüro im Münchner Technologiezentrum im Nordwesten der Stadt. Das Zentrum bietet insbesondere technologieaffinen Start-ups Möglichkeiten, ihr Unternehmen auf- und auszubauen. Arens ist selbst als Unternehmerin tätig; so gründete sie in ihrer Karriere bereits vier Unternehmen. Ihr jüngstes, Voice Aid Association, widmet sich dem Umweltschutz.

Arens repräsentiert in jeder Hinsicht genau das, wovon sie spricht: Sie führt jeden ihrer Sätze genau aus, erklärt ihre Inhalte tiefgehend und begegnet ihren Gesprächspartnern zugänglich. Das ist auch kein Wunder, bewegt sie sich doch seit mehr als 30 Jahren im Feld der Kommunikation und legte in diesem Rahmen eine steile Karriere hin – sowohl als Vertriebsmanagerin, Unternehmensberaterin als auch Speakerin. Arens beriet etwa internationale Konzerne wie Procter & Gamble, Porsche, den Automobilzulieferer Delphi (nun Aptiv, Anm.) und die Deutsche Telekom sowie diverse Banken und Versicherungen. Umsatzzahlen schossen dank ihrer Expertise in die Höhe, Mitarbeiter und Führungskräfte profitierten von Arens' Verhandlungstechniken sowie überzeugenden Sprachmustern.

Erfolgreiche Speakerin

Doch nicht nur in Unternehmen sorgt sie für neue Denkansätze, sondern als „Astrid Arens – The Voice“ auch auf den Bühnen dieser Welt: So hielt sie laut ihrer Homepage bereits mehr als 1.000 Vorträge vor mehr als 100.000 Zuhörern. Zahl-

reiche Preisverleihungen zeugen von ihrer Expertise: Von 2015 bis 2017 war sie als Speakerin und Expertin im Deutschen Rednerlexikon gelistet, 2016 erhielt sie als erste Deutsche den Olympia Award in der Kategorie Literatur; sowie 2017 als erste Europäerin den Eden Achievement Award für ihre philanthropische Arbeit und Engagement für Frauen in Los Angeles, Kalifornien. Überhaupt konnte Arens den USA bereits erfolgreich ihren Stempel aufdrücken: In Hollywood ging sie mit dem Who's who der Szene bei der „Elton John Oscar Party 2018“ auf Tuchfühlung, 2016 gewann sie bei dem vom bekannten deutschen Speaker Marcus Giers initiierten US Speaker Grand Slam in der Kategorie der Frauen. An diesem Event, das im renommierten Marilyn Monroe Theater in West Hollywood ausgetragen wurde, nahm sie im Sommer 2018 wieder mit großem Erfolg teil. In der Jury saßen etwa David Strasberg oder der Filmschauspieler Werner Daehn (bekannt aus den Filmen „Walküre“ oder „xXx – Triple X“, Anm.). Doch damit noch nicht genug: Vergangenes Jahr schloss Arens den „Master of Cognitive Neuroscience“ an der Academy of Neuroscience – eine Ausbildung für Trainer, Berater und Coaches – ab. Damit weiß sie um die Funktionsweisen unseres Gehirns, was ihr bei ihrer täglichen Arbeit in Unternehmen zugutekommt: „Dieses Thema ist faszinierend: Wie funktioniert unser Gehirn? Wie denken, fühlen und handeln Menschen? Wie entscheiden sie – und auf welcher Ebene?“

Ursprünglich kommt Arens aus der Pharmabranche. Nachdem sie eine Ausbildung zur medizinisch-kaufmännischen Assistentin sowie biologisch-technischen Assistentin absolviert hatte, startete sie ihre Karriere in diesem Bereich 1985 beim Mittelständler Röhm Pharma. Der Erfolg als Pharmareferentin im Außendienst sollte sich aufgrund ihres guten Gespürs für Menschen rasch einstellen. Denn ihre Kunden schätzten ihre positive Art, wie Arens erzählt: „Sie haben sich immer gefreut, wenn sie mich gesehen haben: ‚Da kommt jemand, der gut gelaunt ist!‘ Damit wird man automatisch erfolgreich. Bereits nach einem



halben Jahr erzielte ich mit unserem damaligen Hauptprodukt die höchsten Umsätze im gesamten Gebiet. Dabei hatte ich vorher noch nie etwas mit Vertrieb zu tun gehabt. Ich war einfach ich.“

Unternehmensauszeichnungen

Sie räumte bereits damals unternehmensintern jede Menge Preise ab. Zwischen 1988 und 1993 heimste sie jährliche Auszeichnungen für Top-Umsätze, Kundenkompetenz, exzellente Kommunikation und Field Coaching ein. Verantwortlich für diese Ergebnisse waren insbesondere zweierlei Dinge, die Arens von Anfang an verstand: auf Kundenbedürfnisse einzugehen sowie Pharmaprodukte positiv konnotiert zu verkaufen. „Ich habe damals bereits auf der Ebene von Emotion Selling (eine spezielle Verkaufskommunikation, die die Bereiche Neurokommunikation, Lernpsychologie und Stressmedizin verbindet, Anm.) gearbeitet, also mich damit auseinandergesetzt: Was kann ich dem Kunden Gutes tun, damit er etwas für dich tut? Das ist dann eine Win-win-Situation.“

Von diesen Erfahrungen profitiert Arens bis heute als Unternehmensberaterin und Speakerin – und wählt hierbei einen besonderen Ansatz: Denn Worte erzeugen Bilder in unseren Köpfen, und jedes dieser Bilder ist mit einer Emotion verknüpft. Erzeugen Menschen somit die richtigen Bilder, sorgen sie auch für eine positivere Stimmung beim Gegenüber. Der Weg dorthin ist auf den ersten Blick leicht erklärt: Menschen machen sich ihre Sprachmuster bewusst – und ändern diese: „In Deutschland neigt man beispielsweise oftmals dazu, Verneinungen zu verwenden, wie ‚nicht‘, ‚nein‘, ‚kein‘. Oder wenn in Unternehmen gesagt wird: ‚Das Problem in unserer Firma ist ...‘. Unser Gehirn hört das Wort ‚Problem‘ – da gehen die Neuronen sofort in Habtachtstellung. Das sind alles vom Unterbewusstsein her negativ besetzte Wörter für uns.“

In weiterer Folge begann Arens 1988 mit ersten Seminar- und Vortragstätigkeiten im medizinischen Bereich in ganz Deutschland. Sprich: Arens machte sich einen Namen in

der Branche. 1990 absolvierte sie zudem eine Ausbildung zur Marketingfachwirtin und zur Marketingkauffrau. Drei Jahre später, 1993, folgte schließlich der Wechsel zum Pharmariesen Procter & Gamble, wo sie mit anderen Vertriebsmitarbeitern im Außendienst Coachings und Trainings durchführte, und auch als Key Accounter arbeitete. Ihre eigenen Umsatzzahlen konnten sich nach wie vor sehen lassen: „Ich habe 1996 zum ersten Mal den German Sales Master bekommen“, so Arens. Diese Auszeichnung erhielt sie ebenfalls in den Jahren 2003, 2004, 2006 und 2007 – und zusätzlich im Jahr 2007 den European Sales Master. Kurzum: Es lief rund. Mittlerweile war Arens auch zweifache Mutter geworden.

Weg in die Selbstständigkeit

Doch ein persönlicher Rückschlag zwang sie im Jahr 2005, einen Gang runterzuschalten: Die Kommunikationsexpertin befand sich soeben für Procter & Gamble auf dem Weg zu einer Tagung, musste jedoch plötzlich auf der Autobahn rechts anhalten: „Dann war aus die Maus – Filmriss“, sagt Arens knapp. Sie nahm sich neun Monate Auszeit, um ihre Akkus von dem Burn-out wieder aufzutanken. Doch es wäre nicht Arens, hätte sie nicht einen kämpferischen Willen entwickelt, um wieder aufzustehen – und das tat sie mit Erfolg.

2008 gründete Arens ihr erstes Unternehmen, obwohl ihr dies aufgrund ihres Alters nur wenige in ihrem Umfeld zugetraut hatten. Der Schwerpunkt lag auf Mitarbeitern, Kommunikation und Stressmanagement. „Ich habe auch viele Vertriebskonzepte für Unternehmen ausgearbeitet. Es ist wichtig, dass Vertriebsmitarbeiter mental stabil sind und dass sie Spaß an ihrem Job haben“, so die Kommunikationsexpertin.

2011 gründete Arens ihr zweites Unternehmen als Trainerin und Coach, das sich auf Führungskräfte, Kommunikation und Vertrieb konzentrierte. Der Schritt in die vollkommene Selbstständigkeit war wie ein Befreiungsschlag für sie. Endlich, so Arens, konnte sie das tun, was sie immer schon wollte. So verbreiterte sie nicht

nur ihre Kundenschichten als Unternehmensberaterin und gewann Firmen wie Porsche, Delphi oder – wiederum – Procter & Gamble, auch jenes fand Arens für sich selbst heraus: „Die Förderung von Frauen lag mir schon immer am Herzen. Wir haben so viele brillante Frauen, deswegen mache ich auch Mentorings speziell für Frauen.“ Die verschiedenen Unternehmensbranchen zu bedienen sei ihr nicht schwergefallen: „Stress läuft überall gleich ab, nur die Veranlassung dazu ist verschieden. In einem ersten Schritt gilt es, mit der Führungsebene und den Mitarbeitern herauszufinden: Wo liegen die Themen des Unternehmens?“

Doch Arens spürte, dass sie noch einen Schritt höher ansetzen wollte. So sind es seit 2015 insbesondere die großen Bühnen, die sie bespielt, um mit ihren Themen ein größeres Publikum zu erreichen. Arens ist als Speakerin und Unternehmensexpertin unter der Marke „Astrid Arens – The Voice“ unterwegs – diesen Titel gab ihr das US-amerikanische iHeartRadio, als sie dort in einer Radioshow auftrat. Denn sie lernte den Speaker Marcus Giers kennen und reiste mit einer Gruppe von deutschen Rednern 2016 in die USA, um dort sowohl die großen Bühnen kennenzulernen als auch ihre Fähigkeiten weiter zu verbessern. Am Lee Strasberg Theatre & Film Institute feilte Arens etwa an ihrer Körpersprache und absolvierte TV-Trainings: „Wir haben auch viel mit dem Ausdruck von Emotionen gearbeitet, also der Frage: Bist du in der Lage, diese frei laufen zu lassen?“ Es war jedoch ein Moment, der ihr in den USA besonders in Erinnerung blieb – und zwar im Rahmen des US Speaker Grand Slam 2016: „Ich habe von der elfköpfigen Jury attestiert bekommen, dass dies genau mein Weg ist. Das hat alles verändert.“

Verändern will Arens in Zukunft auch selbst noch so einiges, insbesondere auf gesellschaftlicher Ebene. Denn sie erkannte aufgrund ihrer vielfältigen Tätigkeiten genau: in einer guten Position geht es auch darum, seiner Umgebung etwas zurückzugeben; je mehr Menschen positiv miteinander kommunizieren, desto besser geht

es der Welt. So gründete sie diesen Herbst den Verein „Voice Aid Association e.V. (iG)“. Arens: „Die Organisation hat das Ziel, eine weltweite Kampagne auf den Markt zu bringen, bei der es um Humanität und Umweltschutz geht. Die Zeit ist reif, aufzustehen und die Stimme für soziales Engagement zu erheben.“ Im Januar 2019 soll die Kampagne starten, ein großes Team ist derzeit dabei, dies umzusetzen. So wird eine weltweit agierende digitale Plattform zur Vernetzung aufgebaut und über den Voice Aid Shop werden nachhaltige Produkte angeboten.

Kunst spielt ebenso eine wesentliche Rolle, in Form von Konzerten und Events will Arens Aufmerksamkeit für soziale Themen schaffen. Und: „Wir arbeiten mit weltweit bekannten Showacts zusammen, die allesamt ‚Voice Aid Botschafter‘ und ‚Voice Aid Faces‘ sind. Darunter befinden sich etwa The Weather Girls, Dante Thomas oder Boney M.“ Die Hymne „We are one“ sowie die musikalische Voice Aid Compilation, die in diesem Rahmen entstehen werden, sind Arens’ Herzensangelegenheit. Ein Förderer des Projekts ist seit der ersten Stunde Andreas Rind, Gründer der Arinda GmbH, die sich auf Softwareschulungen in der CAD Konstruktion (rechnerunterstütztes Konstruieren, Anm.) konzentriert. Rinds Kunden vertrauen auf seine bereits 20-Jährige Expertise.

Doch nicht nur mit Voice Aid will Arens Menschen miteinander vernetzen. Bereits 2017 rief sie ihr eigenes Onlinemagazin „Business Voice Magazin“ ins Leben, wo sie etwa Interviews mit Künstlern, Coaches und Unternehmern führt. Arens ist jedenfalls ein Mensch, der sich stets die höchsten Ziele setzt – und diese unbedingt erreichen will. Und wer Arens’ Energie kennt, der weiß: das wird sie auch.

Astrid Arens – The Voice – ist erfolgreiche Speakerin, Unternehmensberaterin und (Neuro-)Kommunikationsexpertin. In ihrer Karriere hielt sie bereits 1.000 Vorträge vor insgesamt mehr als 100.000 Zuhörern. Zudem schloss sie 2017 den „Master of cognitive neuroscience“ ab.

info@astrid-arens.com
www.astrid-arens.com