

Unternehmensprofil Laganda GmbH

Kontakt:

Laganda GmbH
Fleckenweinberg 13c
70192 Stuttgart
Telefon: 0711 / 72 20 200
Mail: info@laganda.de
Internet: www.laganda.de

Kurzübersicht

1999 wurde die Laganda GbR von Michael Nusser und Henrik Schrader gegründet. 2006 wurde die GbR in eine GmbH umfirmiert und wird heute noch von beiden Gründern als geschäftsführende Gesellschafter geleitet. Der Firmensitz befindet sich auf dem Stuttgarter Killesberg.

Die Laganda GmbH besitzt zwei wesentliche Geschäftsfelder: Erstens unterstützt die Laganda GmbH Wirtschaftsunternehmen (vom Kleinbetrieb zum Global Player) sowie Non-Profit-Organisationen in den Bereichen Team- und Organisationsentwicklung, Coaching sowie Incentives / Betriebsausflüge. Zu unseren Kunden zählen z.B. Porsche Deutschland GmbH, Siemens AG, EnBW, Deutsche Bahn Regio AG, BAM Deutschland, Mobilcom-Debitel AG, Deutsche Vermögensberatung AG, EON Kernkraft GmbH etc.

Zweitens bietet Laganda Dienstleistungen für den Hochleistungs- und Profisport an. Wir betreuen dabei sowohl Mannschaften als auch Einzelsportler in den Bereichen Teamentwicklung und mentales Training. Darüber hinaus unterstützen wir Trainer in ihrer Rolle als Führungskraft durch Fortbildungen und Coachings. Zu unseren Kunden zählen z.B. Borussia Dortmund, Hamburger SV, SC Freiburg, 1. FSV Mainz 05, Schweizer Handballnationalmannschaft der Männer, Frisch Auf Göppingen, Adler Mannheim, Neckar Riesen Ludwigsburg, Crailsheim Merlins etc.

Michael Nusser (geb. 1970 in Stuttgart)



Diplom-Kaufmann (Universität Tübingen)

Studium der Betriebswirtschaftslehre , u.a. mit dem Schwerpunkt Psychologie.

Studium Sportwissenschaft mit Schwerpunkt Sportpsychologie.

Berufsbegleitende zwei jährige systemische Coaching-, Supervision- und Organisationsentwicklungsweiterbildung bei der Fortbildungsstätte Stuttgart (Prof. Mertens), 2005-2007.

Fortbildung in lösungsorientierter hypnosystemischer Therapie bei Gunther Schmidt und Bernhard Trenkle, Milton-Erickson Institut, 2008-2011.

Hypnose und Mentales Training im Sport und Leistungsbereich, Ortwin Meiss, Milton-Erickson-Institut, 2010.

Fortlaufende Supervision in kollegialen Arbeitsgruppen.

Henrik Schrader (geb. 1967 in Hannover)



Pädagogik und Sportwissenschaft MA (Universität Stuttgart)

Studium der Sportwissenschaft und der Pädagogik auf Magister

Fortbildung Mentales Training im Leistungssport, 2008.

Partner und Geschäftsführer des Instituts für Sportentwicklung und Kooperative Planung, 2002 – 2012.

Externer Lehrauftrag Universität Stuttgart, 2003 – 2011.

Fortlaufende Supervision in kollegialen Arbeitsgruppen

Schwerpunkte unserer Arbeit / Arbeitsweise

■ Teamentwicklung / Teamcoaching

In Abstimmung mit dem Auftraggeber erstellen wir eine auf die Zielgruppe zugeschnittene und nachhaltige Seminarkonzeption. Zur Durchführung setzen wir folgende Methoden ein:

Erlebnis- und handlungsorientierte Initiativ- und Teamübungen plus deren Reflexion sowie deren Transfer auf den Arbeitsalltag; Inhalte und Methoden des Outdoortrainings; Systemisch-konstruktivistische und lösungsorientierte Methoden, Aufstellungen, Kooperative Zielerarbeitung, Rollenspiele, Ressourcenorientierung.

■ Teamevents und Incentives

Unsere Events und Incentives erstrecken sich von der Halb- und Tagesveranstaltung bis hin zur Mehrtagesreise. Unsere Kunden schätzen die perfekte Planung, Organisation und Durchführung. Spaß und das gemeinsame Erlebnis für die Teilnehmer stehen bei diesen Veranstaltungen (z.B. Floßbau, Klettern und Abseilen, Mountainbiketouren, Segelregatta, Bau und Übernachtung in Iglus, Wander- und Bergtouren, Städtereisen etc.) im Vordergrund.

■ Vorträge

In interaktiven Vorträgen (ca. 60-90 min.) geben wir einen Einblick in die Welt des Leistungssports und berichten von unserer Arbeit mit Profisportlern:

„Führung im Leistungssport: Wie führen erfolgreiche Trainer wie Jürgen Klopp ihre Mannschaften“

„Gut sein, wenn es zählt: Mentales Training im Leistungssport – wie schaffen es Sportler, ihre Leistung im Wettkampf zu 100 % abzurufen. Grundlagen und Praxisbeispiele.“

Zwischen den beiden Geschäftsfeldern existieren zahlreiche Parallelen (Leistungsdruck, Treffen schneller und guter Entscheidungen etc.). Durch übergreifende Vergleiche kann ein „gegenseitiges“ Lernen erreicht werden.