

Nicole Plein über Unternehmenserfolg: Man kann nicht nicht kommunizieren

Interview. Ihre Erfahrungen sammelte die Kommunikatorin in nationalen Unternehmen und internationalen Konzernen. Michael Miskarik, Leiter der HDI LEBEN in Österreich, sprach mit Nicole Plein über zehn erfolgreiche Jahre als Unternehmerin

Nicole Plein ist eine ausgewiesene Expertin in den Bereichen B2B-Kommunikation und Eventmanagement. Nach 20 Jahren im Corporate Bereich standen die Zeichen auf Veränderung, am 1. Oktober 2013 gründete Plein das Beratungsunternehmen „plein communications“, das sich als one-stop-shop für Kommunikationsdienstleistungen im B2B-Bereich versteht.

Michael Miskarik: Liebe Nicole, was war deine Vision, dein Antrieb, in die Kommunikationsbranche zu gehen?

Nicole Plein: Die verschiedenen Formen der Kommunikation haben mich bereits in jungen Jahren fasziniert. Man kann nicht nicht kommunizieren. Aktive Kommunikation dominiert unser zwischenmenschliches Miteinander in nahezu allen Bereichen unseres Lebens und nimmt, gerade in Zeiten der Digitalisierung, eine bedeutende Rolle ein. Kommunikations-Willigkeit bedeutet noch lange nicht Kommunikations-Fähigkeit. Man kann und sollte lernen, erfolgreich zu kommunizieren, denn das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Kannst Du das konkretisieren?

Wir kommunizieren im Wesentlichen auf zwei Ebenen: Einerseits auf der Inhaltsebene, diese wird über den Verstand, also bewusst gesteuert, und andererseits auf der Beziehungsebene, hier dominiert unterbewusst die persönliche Gefühls-haltung. Wichtig ist, authentisch zu kommunizieren. Sprich, es darf zwischen der eigenen Werthaltung und dem Gesagten keine Diskrepanz bestehen. Das spürt das Gegenüber, man wirkt unglaubwürdig und in



Nicole Plein, Gründerin von plein communications

PLEIN COMMUNICATIONS

Zur Person

Langjährige Erfahrung in internationalen Konzernen und mediatorische Skills zeichnen Nicole Plein aus. Sie ist Spezialistin für komplexe Entscheidungswege und das Aufbereiten von Inhalten für diverse interne und externe Stakeholder. Für mehr Informationen: www.plein.at

Was unterscheidet plein communications vom Rest der Kommunikationsunternehmen? Was ist Dein USP?

Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz der Beratung nach dem Motto: „Alles aus einer Hand“ – mit langjähriger Erfahrung. Auf folgende Leistungen sind wir spezialisiert:

1. Kommunikation (intern/extern), Public Relations und Eventmanagement
2. Moderation
3. Trainings für Präsentationen und öffentliche Auftritte
4. Positionierung von Menschen in der Öffentlichkeit
5. Exzellentes Netzwerk
6. Know-how mit Auszeichnungen und Ausschreibungen von diversen Awards

Ich danke für das interessante Interview und gratuliere zum 10-jährigen Firmenjubiläum!



Für mehr Infos QR-Code abfotografieren

Im nächsten KURIER-Schwerpunkt am 4. November geht es um finanzielle Vorsorge.

Folge nicht vertrauenswürdig. Des weiteren ist das Zuhören eine wichtige Komponente. Man sollte immer zuhören, um zu verstehen und nicht, um etwas zu erwidern.

Das klingt plausibel. Kannst Du das für unsere Leser:innen ein wenig veranschaulichen?

Gute Kommunikator:innen sind in der Lage, Menschen nicht nur auf der intellektuellen Ebene anzusprechen, sondern auch auf der emotionalen zu erreichen. Emotionen bleiben bei weitem besser im Gedächtnis der Menschen haften als



Michael Miskarik, Direktor von HDI LEBEN Österreich

noch so gut aufbereitete Fakten. Gutes Beispiel ist die Kommunikation rund um das Thema Corona. Wissenschaftliche und komplexe Fakten hatten quasi keine Chance gegen einfache, emotionale, oft auch unrichtige Botschaften. Umgelegt auf unser daily business

heißt das, schwierige Themen möglichst einfach zu kommunizieren und immer auch mit einer Geschichte zu unterlegen, die die Gefühls-ebene anspricht. Gut klappt das meist mit Beispielen oder Metaphern.

Welche Zielgruppe sprichst du mit deinen Dienstleistungen an?

Wir beraten und coachen Unternehmen jeglicher Größe in den Bereichen Kommunikation, Public Relations und Veranstaltungsmanagement. Dies in unterschiedlichsten Branchen und Geschäftsbereichen im B2B. Das verlangt strategische,

organisatorische und taktische Fähigkeiten sowie Flexibilität, Einfühlungsvermögen und ein hohes Maß an Lösungsorientierung. Kompetenz und Professionalität verstehen sich von selbst. Im Eventbereich erstreckt sich unser Spektrum von diversen firmeninternen Veranstaltungen wie zum Beispiel Sommer- und Weihnachtsfeiern über Roadshows und Kundenevents jeglicher Größe bis hin zu Tagungen und nationalen wie internationalen Kongressen. Wir arbeiten ausschließlich mit langjährigen, professionellen, erfahrenen und zuverlässigen Dienstleistern.

HDI LEBEN
macht das Leben lebenswert

250 g

ARBEITSWERT

ARBEITSWERTsicherung
Für den Fall, dass Sie berufsunfähig werden.

www.hdi-leben.at | www.lebenswert.at | facebook.com/HDI.Lebenswert | linkedin.com/company/hdileben | instagram.com/hdi_leben