

## **Klaus Lintemeier**

**Partner und Gründer**



Standorte: München, Berlin, Düsseldorf, Wien

Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch

📞 +49 89 5787 5365

📞 +49 172 5441262

✉️ klaus.lintemeier@lintemeier-advisors.com

🌐 [www.linkedin.com/in/klaus-lintemeier-74b13b15/](https://www.linkedin.com/in/klaus-lintemeier-74b13b15/)

### **Meine Position**

«Immer wieder habe ich die Erfahrung gemacht, dass eine strategisch und taktisch durchdachte Kommunikation eine der härtesten Währungen ist. Zugleich aber ist Kommunikation für viele immer noch ein «weicher» Erfolgsfaktor. Sicher: Reputation und Image sind wichtige Ziele. Aber letztlich geht es doch um die unternehmerische Wirkung von Kommunikation: Um die Verbesserung von Positionen. Erfolgreiche Unternehmen besetzen führende Positionen: In Diskursen, in Zukunftsmärkten, gegenüber Wettbewerbern.

Deshalb denke ich Kommunikation vom Ende her – und vom Anfang: Zu Beginn eines Mandats lege ich viel Wert darauf, eine souveräne Startposition auszuarbeiten, die mögliche Widerstände und Risiken mit bedenkt. Diese besteht durchgehend aus starken Inhalten. Je durchdachter und überzeugender die eigene Story, umso schneller und durchsetzungsstärker können Ziele erreicht werden.»

## Profil Klaus Lintemeier

Klaus Lintemeier unterstützt Mandant:innen bei erfolgskritischen Aufgabenstellungen. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in den Bereichen CEO-Beratung, Krisenmanagement, Change Management, Restrukturierung, Markenpositionierung sowie Genehmigungsmanagement.

Klaus Lintemeier begann seine berufliche Karriere als Leiter Unternehmenskommunikation und Pressesprecher der enercity AG (vormals Stadtwerke Hannover AG). Gemeinsam mit seinem Team hat er mit «enercity» die erste Energiemarke im Jahr 1999 in Deutschland eingeführt.

Klaus Lintemeier war über 10 Jahre Managing Partner der Kommunikationsberatung Deekeling Arndt Advisors in Communications GmbH. Er war dort für die Beratungsfelder Change Communications und Markenstrategie verantwortlich. Zugleich war er Partner der Beratungsgesellschaft «The Counselors» mit Sitz in Zürich.

Zu seinen Mandant:innen gehören börsennotierte Konzerne, inhabergeführte mittelständische Unternehmen sowie öffentliche Unternehmen. Für Familienunternehmen hat Klaus Lintemeier mit dem Essentials-Programm eine innovative Alternative zum klassischen Leitbild entwickelt.

Lintemeier Advisors hat mit dem «BiggerPicture» eine wirkungsvolle Methode für die Aktivierung von Führungskräften in Changeprozessen, bei Strategievermittlungen und bei Restrukturierungen entwickelt.

Abhängig von der Komplexität der Aufgabenstellung führt Klaus Lintemeier hocherfahrene Teams sowie große Arbeitsgruppen in Zusammenarbeit mit den Partner:innen von Lintemeier Advisors. Seine umfassenden Erfahrungen sowohl in Unternehmen als auch in der Beratung ermöglicht es ihm, die strategischen, taktischen und kommunikativen Aspekte eines Mandats zu behandeln. Klaus Lintemeier hat eine ausgewiesene Expertise in der synchronen Steuerung von Management- und Kommunikationsprogrammen mit Unternehmensberatungen und Anwaltskanzleien.

Klaus Lintemeier ist systemischer Coach und bringt diese Kompetenz insbesondere in der Beratung von CEOs, Aufsichtsrät:innen und Gesellschaftern von Familienunternehmen ein.

## Beratungsgebiete Klaus Lintemeier

**Strategische Positionsberatung**

**Krisenmanagement**

**Transformation & Change**

**Markenpositionierung**

**Genehmigungsmanagement &  
Beteiligung**

**Strategiekommunikation**

**Restrukturierung**

**CEO-Kommunikation**

**Stakeholder Advisory**

## Curriculum Vitae Klaus Lintemeier

- 2011** Gründung der Managementberatung Lintemeier Advisors
- 2000-2011** Managing Partner bei Deekeling Arndt Advisors in Communications GmbH, Düsseldorf und München
- 2003** Managing Partner der Marken- und Designagentur Rosebud Design GmbH, Wien ([www.rosebud.cc](http://www.rosebud.cc))
- 2007-2011** Partner bei THE COUNSELORS AG, einer Kooperation mit Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten AG, Zürich und Wolfgang Rosam Change Communications GmbH, Wien
- 2005-2006** Ausbildung zum Systemischen Coach in der Persönlichkeits- und Unternehmensentwicklung
- 1993-2000** Leiter Unternehmenskommunikation und Pressesprecher enercity AG (vormals Stadtwerke Hannover AG), Hannover
- 1991-1992** Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank eG (WGZ), Düsseldorf, Münster, Ville de Luxembourg
- 1992-1994** Lehrauftrag an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
- 1984-1990** Studium der Germanistik, Sprachwissenschaft und Philosophie an der Westfälischen Wilhelms-Münster

## Publikationen

2020: Öffentlichkeitsbeteiligung bei Infrastrukturprojekten als Herausforderung für Politik und Verwaltung (mit Lars Rademacher, Heiko Kretschmer). – In: Kocks, Klaus / Knorre, Susanne / Kocks, Jan Niklas (Hrsg.): Öffentliche Verwaltung – Verwaltung in der Öffentlichkeit. Herausforderungen und Chancen der Kommunikation öffentlicher Institutionen. – Springer: Berlin, S. 165-184.

2016: Stakeholder Relations. Nachhaltigkeit und Dialog als strategische Erfolgsfaktoren (mit Lars Rademacher) – In: Altenburger, Reinhard / Mesicek, Roman H. (Hrsg.): CSR und Stakeholdermanagement. – Springer-Gabler: Berlin/Heidelberg, S. 29-58.

2013: Unternehmenskrisen und Stakeholder-Beziehungen. – In: Thießen, Ansgar (Hrsg.): Handbuch Krisenmanagement. – Springer VS: Wiesbaden, S. 55-70.

2013: Stakeholder Relations. Nachhaltigkeit und Dialog als strategische Erfolgsfaktoren (mit Lars Rademacher). – München.

2009: Selbstzweck oder Performance-Steigerung? Irrwege und Chancen interner Markenführung. – In: Deekeling, Egbert / Barghop, Dirk (Hrsg.) (2009): Kommunikation im Corporate Change. Maßstäbe für eine neue Managementpraxis. – Wiesbaden: Gabler, 207-210.

2008: Starke Marken durch kulturelle Innovation. – In: absatzwirtschaft 6/2008, 34.

2004: Die Fusion von Sparkassen als Herausforderung für die Kommunikation. – In: PR Magazin 8/2004.

2000: The life of an issue and approaches to its control (mit Susanne Femers, Joachim Klewes) – In: Journal of Communication Management 4 (3), S. 253-265.

1999: Internes Marketing als strategisches Konzept. – In: Bruhn, Manfred (Hrsg.) (1999): Internes Marketing. Integration der Kunden- und Mitarbeiterorientierung. – Wiesbaden: Gabler, 643-663.

1994: Dialogmanagement. Überlegungen zur linguistischen Theorie der Unternehmenskommunikation (mit Helmut Wiegers). – In: Halwachs, Dieter W. (Hrsg.) (1994): Akten des 28. Linguistischen Kolloquiums, Graz. – Tübingen: Niemeyer, 117-123.

## Standorte & Büros

Am Waldspitz 1  
81375 München  
+49 89 5787 5365

Marktgrafenstraße 12  
40545 Düsseldorf

Salmgasse 4a  
1030 Wien  
+43 1 535 4970-0

Bülowstraße 66, D1  
10783 Berlin  
+49 30 7407316-00

Lintemeier Advisors gehört zu den führenden Managementberatungen für Strategie und Kommunikation. Wir verstehen Kommunikation als unternehmerische Aufgabe. Unser Leistungsversprechen lautet: Wir verbessern Positionen von Unternehmen und Unternehmern. Dafür bieten wir ein Spektrum individueller und innovativer Beratungsleistungen an. Gemeinsam mit unseren Mandanten entwickeln wir schnell wirksame Lösungen, die exakt auf die jeweilige Aufgabe ausgerichtet sind. Auf Basis unserer unternehmerischen Beratungsphilosophie stellen die jeweils verantwortlichen Partner hocherfahrene Teams zusammen, die den jeweiligen Anforderungen des Projekts auf internationaler wie auf nationaler Ebene genau entsprechen.