

**AUS DEM WIRTSCHAFTSLEBEN**

**Angelika Sylle**

Angelika Sylle ist 38 Jahre alt, verheiratet, hat zwei Töchter und einen Sohn. Im Jahr 2002 hat sie in Buchloe ein Imageberatungsunternehmen gegründet.

**Was macht Ihr Unternehmen?**

Als Farb-, Stil- und Imageberaterin unterstütze ich meine Kunden durch individuelle Beratung, mit ihrem äußeren Erscheinungsbild und Auftreten ihre Fähigkeiten und Stärken zu unterstreichen und typgerecht, stimmig und echt auszudrücken. Ergänzend biete ich Garderobenplanung, Kleiderschrankcheck und Einkaufsbegleitung an, damit die gewonnenen Erkenntnisse sofort in die Praxis umgesetzt werden können. Makeup-Beratung für alle Gelegenheiten und Anlässe sowie der Vertrieb von Kosmetikprodukten erweitern das Angebot. Um die Imageberatung abzurunden, bin ich ebenso lizenzierte Trainerin für Umgangsformen und Tischkultur. Alle Leistungen biete ich als Einzel- und Gruppenberatung sowie in Vortrags- oder Seminarform an.

**Wo sehen Sie die besonderen Qualitäten Ihrer Firma?**

Ich berate Privatpersonen und Gruppen ebenso wie Selbstständige, Vereine und Firmen. Wichtig ist, dass jede Leistung individuell auf die Bedürfnisse und Ziele meiner Kunden abgestimmt ist. Durch meine zweijährige, qualifizierte Ausbildung zur Image Consultant können meine Kunden auf fundiertes Wissen zurückgreifen. Um kontinuierliche Weiterbildung zu gewährleisten habe ich mich dem Netzwerk „Corporate Color – professionelle Typ- und Imageberatung“ angeschlossen.

**Ein realistischer Blick in die Zukunft: Wie soll Ihr Unternehmen in zehn Jahren aussehen?**

Gerade die Imageberatung bietet weitere Ansatzpunkte, denn Image und Erfolg gehören heute untrennbar zusammen (Stichwort „Corporate Identity“). Als zukünftiges Bild sehe ich auch die Vernetzung mit anderen Unternehmen, um die Betreuung des Kunden zu



**FIRMEN  
 FOKUS**



optimieren. Unabhängig davon liegt mir die Arbeit mit Frauen am Herzen.

**Was erwarten sie sich dafür vom Staat?**

Außer, dass ich mir eine Vereinfachung in steuerlichen und behördlichen Fragen wünschen würde, erwarte ich nichts.

**Was wollen Sie selbst dafür tun?**

Kontinuierliche und fachliche Weiterbildung ist für mich selbstverständlich, um meine Kompetenzen und Fähigkeiten weiterhin auszubauen. Meine Kunden können sich darauf verlassen, dass ich sie nach bestem Wissen und Gewissen berate und begleite und ihnen Wertschätzung und Ehrlichkeit entgegenbringe.

**Was raten Sie einem jungen Menschen, der beruflich erfolgreich sein will?**

Frage dich, was du erreichen willst, welche Talente und Potenziale in dir liegen und setze sie ein. Suche dir einen Mentor, den du um Rat fragen kannst. Nutze Möglichkeiten zur Aus- und Weiterbildung, denn Wissen und Erfahrungen kann dir keiner mehr nehmen. Betrachte Schwierigkeiten auf deinem Weg nicht als Hindernisse, sondern als Herausforderungen und Chancen. Bleib flexibel, authentisch und unterstreiche deine Fähigkeiten durch deine Persönlichkeit.

**Ihre Meinung zur Buchloer Standortentwicklungs-Studie?**

Die Studie ist eine tolle Arbeit. Ich bin begeistert und verfolge die Berichte dazu mit großem Interesse. Meiner Meinung nach steckt noch viel Potenzial in Buchloe. Mit entsprechender Leidenschaft für die Entwicklung des Standorts und der Bereitschaft an einem Strang zu ziehen, ließe sich sicherlich einiges aus der Studie verwirklichen.

**Welche drei Dinge sind Ihnen – abgesehen von der Firma – wichtig?**

Wichtig ist für mich, dass sich mein persönliches „Lebensmobile“ in einer guten Balance befindet. Meine vier Lebensbereiche sollten sich ausgeglichen miteinander bewegen: Dazu gehören Familie und Freundschaften, berufliche und private Leistungen (zum Beispiel Ehrenämter), Gesundheit und körperliche Fitness sowie die Lebenssinn-Frage und eigene Werte.