

S P E A K E R · M E N T O R · V E R T R I E B S E X P E R T E

# Wolfgang Reichl-Furthner

Mentale Stärke, die wirkt. Auf der Bühne. In Vertrieb. In Führung.

---



R E D N E R M A P P E F Ü R U N T E R N E H M E N · A U S G A B E 2 0 2 6

# Nach einem Jahrzehnt im Privatkundenbereich öffnet sich Wolfgang Reichl-Furthner wieder gezielt für Unternehmen.

Über 20 Jahre Bühne, Konzern-erfahrung und Mentaltraining auf höchstem Niveau – konzentriert auf das, was für Vertrieb, Führung und Belegschaft messbar Wirkung erzeugt: Klarheit, Resilienz, Umsetzung.

Die Reife eines Coaches, der Vorstände und ganze Tagungen geführt hat. Die Tiefe eines Mentors, der weiß, was Menschen unter Druck brauchen. Die Erdung eines Trainers, der nichts erzählt, was er nicht selbst lebt.

Bewusst knappe Verfügbarkeit – wenige Termine pro Quartal für Unternehmen, die echte Veränderung wollen.

## Wofür Sie ihn buchen

- Keynotes für Jahrestagungen & Kick-offs
- Mentaltraining für Vertriebsorganisationen
- Resilienz & Führungskräfteentwicklung
- Strategie- und Mindset-Tage für Teams
- Begleitende Programme über mehrere Termine



## Themenfelder

Mentale Stärke · Vertriebspsychologie · Führung & Selbstführung · Burnout-Prävention · Resilienz · Motivation

## Sprachen & Reichweite

Deutsch (Muttersprache) · D / A / CH · auf Wunsch internationale Konzernstandorte

# Drei Karrieren, die zusammen einen seltenen Speaker ergeben.

---

Wolfgang Reichl-Furthner verbindet operative Vertriebs-erfahrung mit mentaler Tiefe und Bühnenroutine. Genau diese Kombination macht ihn für Unternehmen interessant: Er versteht den Druck, in dem Ihre Mitarbeiter stehen – weil er ihn selbst geführt hat.

Geboren 1968. Vertriebsausbildung Wüstenrot. Über zwei Jahrzehnte Speaker, Trainer und Ausbilder im D/A/CH-Raum. Gründer und Leiter des Instituts RE-agieren in Oberösterreich.

## 01 Vertriebs- & Personalexperte

Beginn bei Wüstenrot. Über Jahre hinweg Verkaufstrainer, Personalentwickler und Vertriebsprofi. Versteht Ziele, Quoten, Druck, Außendienst – aus der eigenen Erfahrung.

---

## 02 Mentaltrainer & Mindset-Architekt

Seit 2003 Mentaltrainer. Ausbildungsinstitut RE-agieren e.U. Eigene Lehrmodelle, fundierte Auseinandersetzung mit Bewusstsein, Glaubenssätzen, Resilienz. Über 350 ausgebildete Mentaltrainer im D/A/CH-Raum.

---

## 03 Keynote Speaker für Unternehmen

Vorträge und Trainings für Konzerne wie SPAR, RAUSCH AG, Pappas, Wüstenrot, Würth, GENERICON Pharma, Hypo Group, OMV, Salomon, Swarovski. Dozent, Bühne, Tagungen – Wirkung, die nachhaltig erinnert wird.



*Mentale Stärke ist kein Bonus mehr. Sie ist die Grundvoraussetzung dafür, dass Ihre Vertriebs- und Führungsebene heute überhaupt noch liefern kann.*

— W O L F G A N G R E I C H L - F U R T H N E R

# Vier Formate.

## Klar gewählt für unterschiedliche Anlässe.

---

Jedes Format hat einen klaren Zweck, eine klare Zielgruppe und ein klares Ergebnis. Kein „one-size-fits-all“. Sie sagen, was Sie erreichen wollen – wir wählen gemeinsam, was das Richtige ist.

### FORMAT 01

#### Keynote „KraftVoll im Alltag“

60–90 MIN · BIS 1.000 PERSONEN

*Der Schlüsselvortrag. Ideal für Jahres-tagungen, Kongresse, Kick-offs.*

- Motivation, die nicht verpufft
- Mentale Werkzeuge zum sofort Mitnehmen
- Story-Telling-Stärke, Humor, Tiefe
- Wirkung, die Wochen später noch zitiert wird

### FORMAT 02

#### Halbtags-Workshop

3–4 STUNDEN · BIS 30 PERSONEN

*Für Vertriebsteams, Führungs-runden, Geschäftsleitungen.*

- Fokus auf 1–2 zentrale Themen
- Hohe Interaktion, individuelles Feedback
- Direkt anwendbare Mentaltechniken
- Greifbare Ergebnisse am Ende des Tages

### FORMAT 03

#### Tagesseminar Mentale Stärke

1 TAG · BIS 25 PERSONEN

*Für Führungskräfte-tage und Strategieoffsites.*

- Selbstreflexion, Glaubenssätze, Gedankendisziplin
- Werte- und Zielarbeit auf Führungsebene
- Konflikt- und Veränderungs-kompetenz
- Konkrete Roadmap für die nächsten 90 Tage

### FORMAT 04

#### Begleitendes Programm

3–6 TERMINE · MASSGESCHNEIDERT

*Für Organisationen, die nachhaltige Veränderung wollen.*

- Aufeinander aufbauende Module
- Begleitung zwischen den Terminen
- Messbare Verhaltens-änderung
- Optional: Train-the-Trainer im Haus

# Was Ihr Unternehmen messbar bekommt.

---

Eine Veranstaltung ist erst dann etwas wert, wenn Wochen später noch darüber gesprochen wird – und sich Verhalten verändert hat. Genau darauf ist die Arbeit von Wolfgang Reichl-Furthner ausgelegt.

---

## **Für den Vertrieb**

Höhere mentale Belastbarkeit bei Absagen und Druck. Stärkere Verkaufsidealität. Klarere Zielausrichtung im Tagesgeschäft.

## **Für Führungskräfte**

Frühe Erkennung von Burnout-Mustern – bei sich und im Team. Klarere Selbstführung. Bessere Entscheidungsqualität unter Druck.

---

## **Für die Belegschaft**

Lebensfreude und Motivation, die nicht aus Slogans besteht. Konkrete Werkzeuge gegen mentale Erschöpfung.

## **Für die HR-Verantwortung**

Ein Speaker, der nicht polarisiert, sondern integriert. Erfahrungswerte aus über 100 Unternehmen. Verlässliche Vorbereitung und Briefing.

---

## **Für die Geschäftsführung**

Investition mit Halbwertszeit – nicht das übliche „nice to have“-Event. Wirkung, die in Engagement, Zusammenhalt und Umsetzung sichtbar wird.

## **Für die Veranstaltung selbst**

Ein bewegender Programmpunkt mit Tiefe und Humor. Teilnehmer bleiben dran, statt am Handy zu hängen. Echte Resonanz im Raum.

## 20+ Jahre Bühne. In Zahlen.

---

Verlässliche Erfahrung, sichtbar gemacht. Diese Zahlen wachsen jährlich.

---

**10.000**

**TEILNEHMER**

Seminare, Vorträge, Tagungen

**1.000**

**VERANSTALTUNGEN**

Seminare · Vorträge · Workshops

**100+**

**UNTERNEHMEN**

D / A / CH

---

**350+**

**MENTALTRAINER**

Im eigenen Institut ausgebildet

**32**

**AUSBILDUNGS - ZYKLEN**

Je 21 Tage Umfang

**23.000**

**DIPLOMARBEIT -  
SEITEN**

Geprüft & abgeschlossen

---

**20+**

**JAHRE BÜHNE**

Seit 2003 als Speaker

**100%**

**EINSATZ**

Pro Veranstaltung

**D/A/CH**

**REICHWEITE**

Deutsch · gesamter Raum

ANLASS

**2× Teambuilding-Trainings**

FORMAT

**Mehrtägige Begleitung**

WIRKUNG

**„Wertvoller Meilenstein“**

*Sowohl Ihre kreative und kompetente Art als auch Ihre Professionalität mit Herz haben beeindruckt und motiviert. Mit fundiertem Wissen und Können treffen Sie den Kern.*

*Gerade in der heutigen, schnelllebigen, oft nur noch gewinnorientierten Zeit, voller Hektik und Aggression, fordern Sie die Teilnehmer zielstrebig auf, die mentalen und kulturellen Werte wieder zu entdecken und nachhaltig zu pflegen.*

*Die Tage mit Ihnen wurden so zu einem wertvollen Meilenstein für jeden Teilnehmer. Im Namen der Mitarbeiter und unseres Familienunternehmens gilt Ihnen dafür Respekt, größte Wertschätzung und herzlicher Dank.*

**Marco Baumann**

RAUSCH AG · Kreuzlingen / Schweiz

# SPAR Hauptzentrale

Österreich · Handel

MANAGEMENT FILIALORGANISATION & JAHRESTAGUNG

---

SEMINAR

**3 Tage Mentales Training**

JAHRESTAGUNG

**160 Gebietsleiter**

FOLGE

**100 Führungskräfte**

*Wolfgang Reichl-Furthner konnte das Management der Filialorganisation schon in einem 3-Tagesseminar zum Thema „Mentales Training – Die Mechanik des Denkens“ begeistern. Deshalb war es für uns ein logischer Schritt, sein Know-how unserer gesamten Führungsschicht nutzbar zu machen und ihn zur SPAR Gebietsleiter Jahrestagung als Redner einzuladen.*

*Der Applaus und die Rückmeldungen bestätigten uns, den richtigen Nerv getroffen zu haben. Wenn wir nun beginnen, uns durch positivere Gedanken mental zu stärken und die Fähigkeit entwickeln, deutlich öfter „richtige (mentale) Programme“ zu installieren, hat er sein und wir unser Ziel gemeinsam erreicht.*

---

**Thomas Fügenschuh**

SPAR Hauptzentrale

## GENERICON Pharma

Österreich · Pharma  
INNENDIENST, VERTRIEB & APOTHEKEN

UNTERNEHMEN

ca. 80 Mitarbeiter

EXTERNE SEMINARE

ca. 60 Apotheken

FORMAT

Mehrere Programme

*Seit dem ersten Seminar gehe ich mit offeneren Augen durchs Leben und genieße die schönen Momente viel intensiver. Es kann mich so gut wie nichts erschüttern, da ich ganz genau weiß, dass es für alles eine Lösung gibt und nichts ohne Grund geschieht. Zusätzliche, von Dir empfohlene Literatur untermauert das Erlebte.*

*Aufgrund dieser Erkenntnis habe ich in unserer Firma allen Mitarbeitern einen Tag mit Dir ermöglicht. Diejenigen, die für Deine Anregungen offen sind und wirklich eine Änderung in ihrem Leben erfahren möchten, haben enorm davon profitiert.*

### Dr. Gerhard Klinger

Geschäftsführer, GENERICON Pharma

# Pappas Holding

TEILNEHMER

ca. 36 Führungskräfte

FORMAT

Mehrtägiges Seminar

BEWERTUNG

„Bestes Seminarangebot“

*Alle Teilnehmerinnen sowie ich beschreiben das Seminar spannend, interessant, außergewöhnlich und mit einem hohen Mehrwert für die zukünftigen Tätigkeiten.*

*Die Themenblöcke wie Selbstreflexion, Glaubenssätze, positive Gedankendisziplin und vieles mehr wurden durch Deine exzellente Vortragsweise sehr kurzweilig und nachhaltig von uns aufgenommen. Besonders bewerteten alle die vielen theoretischen Erklärungen, gebündelt mit praktischen Erfahrungswerten als sehr gut.*

*Das Seminar war hervorragend und bleibt von den Inhalten als auch von der Vielfältigkeit in langer Erinnerung. Viele der Führungskräfte bezeichneten dieses Wochenende als das bis dato beste Seminarangebot.*

## Günter Graf

Geschäftsführer · Pappas Holding

# Unternehmen, die mit Wolfgang Reichl-Furthner gearbeitet haben.

Eine Auswahl aus über 100 Unternehmen im D/A/CH-Raum – Konzerne und Familienbetriebe, in Vertrieb, Handel, Pharma, Industrie, Finanzdienstleistung und Automotive.

SPAR	RAUSCH AG	PAPPAS	Würth
Wüstenrot	GENERICON	OMV	Hypo Group
Salomon	ADLER-Lacke	+ 90 WEITERE	D · A · CH



## Vom ersten Kontakt bis nach der Bühne.

---

Klar, verlässlich und für Sie als Auftraggeber risikoarm. Sie wissen jederzeit, wo wir stehen.

### 01 Anfrage

Per Mail, Telefon oder über die Webseite. Wir melden uns innerhalb von 24 Stunden mit ersten Verfügbarkeiten zurück.

---

### 02 Kennenlerngespräch (kostenfrei, 30 Min)

Sie schildern Anlass, Zielgruppe und gewünschte Wirkung. Wolfgang Reichl-Furthner stellt sicher, dass Format und Thema wirklich passen – oder sagt offen, wenn jemand anderes besser passt.

---

### 03 Angebot & Briefing

Schriftliches Angebot mit klar definiertem Format, Inhalten, Zeitrahmen und Investition. Sie erhalten ein Briefing-Formular, das gemeinsam mit Ihnen abgestimmt wird.

---

### 04 Vorbereitung & Abstimmung

Telefonische Feinabstimmung mit Ihrem Veranstaltungsteam. Optional: Vorabinterviews mit 2–3 Schlüsselpersonen, um den Vortrag passgenau auf Ihre Realität zu schärfen.

---

### 05 Auftritt / Veranstaltung

Anreise am Vorabend bei größeren Veranstaltungen. Vor Ort verlässlich, technisch unkompliziert, hoher Einsatz im Raum.

---

### 06 Follow-up

Schriftliches Feedback nach 2 Wochen. Auf Wunsch begleitende Materialien für die Teilnehmer und ein Reflexionsimpuls 30 / 60 / 90 Tage später.

# Was Auftraggeber typischerweise wissen wollen.

---

## Wie hoch ist die Investition?

Auf Anfrage. Honorar richtet sich nach Format, Vorbereitungsaufwand und Reise. Konkreter Korridor wird im Angebotsgespräch transparent kommuniziert.

## Wie viel Vorlauf brauchen Sie?

Idealerweise 6–12 Wochen. Kurzfristige Termine sind in Einzelfällen möglich – Verfügbarkeit ist bewusst knapp.

## Welche Technik wird benötigt?

Headset oder Funkmikrofon, Beamer/LED-Wand, ggf. Klick-Fernbedienung. Detailliertes Tech-Rider auf Anfrage.

## Reisen Sie auch ins Ausland?

Ja. D / A / CH im Standardhonorar. Internationale Konzernstandorte nach Absprache.

## Stört das Thema „Mentaltraining“ konservative Branchen?

Nein. Zielgruppe sind Vertrieb, Führung und Belegschaft – die Inhalte sind sachlich, praxisnah und wissenschaftsverträglich.

## Was unterscheidet Sie von anderen Speakern?

Operative Vertriebserfahrung, eigene Krisenbiografie, 20+ Jahre Bühne und ein eigenes Ausbildungsinstitut. Selten in einer Person.

## Bekommen Teilnehmer Materialien?

Auf Wunsch: Hand-out mit den 3–5 Kernwerkzeugen, Reflexionsfragen, optional Online-Vertiefung über das Institut RE-agieren.

## Wer ist Ansprechpartner intern bei Ihnen?

Wolfgang Reichl-Furthner direkt – auf Wunsch zusätzlich das Office des Instituts RE-agieren für administrative Themen.

**Hinweis zur Verfügbarkeit:** Wolfgang Reichl-Furthner nimmt bewusst nur eine begrenzte Anzahl an Unternehmensterminen pro Quartal an. Frühe Anfragen sichern den gewünschten Slot.

AUF DER BÜHNE

## Klar. Geerdet. Mit Tiefe und Humor.

---



### Haltung

*„Eine Keynote ist erst dann wertvoll, wenn man Wochen, Monate oder Jahre später noch darüber spricht.“*

Diesen Effekt bestätigen Führungskräfte aus zahlreichen Unternehmen. Genau deshalb investiert Wolfgang Reichl-Furthner mehr Zeit in die Vorbereitung als die meisten Speaker – und wählt seine Termine bewusst.

## Wenn das nach Wirkung klingt – melden Sie sich.

---

Wolfgang Reichl-Furthner antwortet persönlich. In der Regel innerhalb von 24 Stunden. Ein Kennenlerngespräch ist kostenfrei und unverbindlich.

---

ANFRAGE PER MAIL

[anfragen@wolfgangreichl.com](mailto:anfragen@wolfgangreichl.com)

---

TELEFON

+43 676 3 400 400

---

WEB

[wolfgangreichl.com](http://wolfgangreichl.com)

---

INSTITUT

RE-agieren e.U. · Oberösterreich

**Direkt anfragen, mit Angabe von Anlass, Zielgruppe und Wunschtermin – Sie erhalten innerhalb von 24 Stunden eine Rückmeldung mit ersten Verfügbarkeiten.**