



How I ended here today.

Background & my history,
how I became a
DNLA-man

First time in an aeroplane. (at 9 months)



First time on a ship...



My first car...

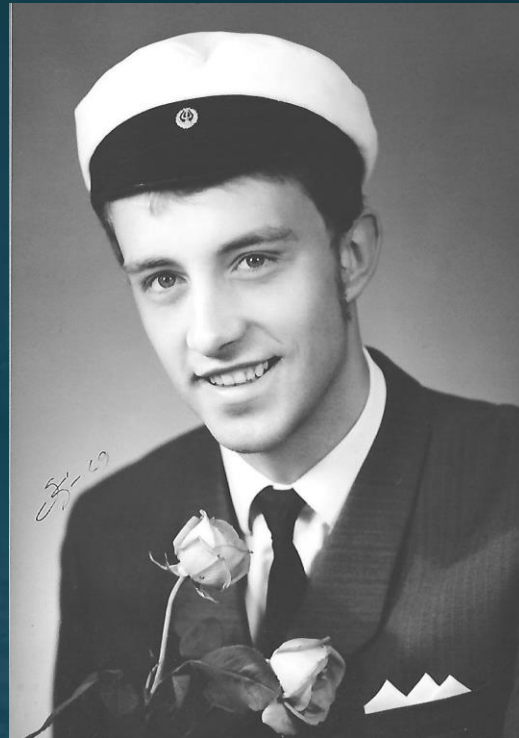


First time in Germany 1961 (Hagenbeck, Hbg)

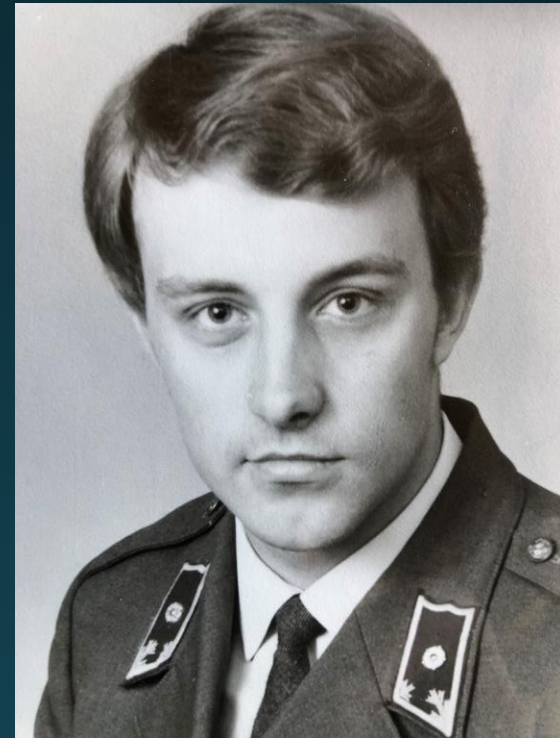


Don't worry, I am not going to tell the whole story. A quick leap only...

1st graduating -68



Military: 69-70



Married 1975 to
Marina (*1948 - +2014)

2 children

1977 Mira Janina

1980 Kim Christian

- and 5 grandchildren





2nd graduation and my first "proper" job in an Advertising Agency.

- Years lapsed and when the work was well done telephone rang and I was persuaded to change to another agency --
- and later tempted to another agency...
- ...where I was among other tasks and responsibilities asked to go international.
- I found "IMPA" an independent European network of private owned agencies.



"Meanwhile elsewhere"

- Mr **Horst Veith**, the owner and CEO of **BMC GmbH**, was looking for a channel to market internationally products of his company.
- At that time the company's genius products were to help banks and insurance companies to sell better their own products. BMC = Bank Marketing Consultants
- He found and approached "IMPA" -chain.



The result:

- The agency where I worked established a daughter company: **BMC Markkinointi** to sell BMC products and services in Finland.
- I was nominated in charge of the operations



BMC

Bank Marketing Consultants



KANSALLIS-OSAKE-PANKKI

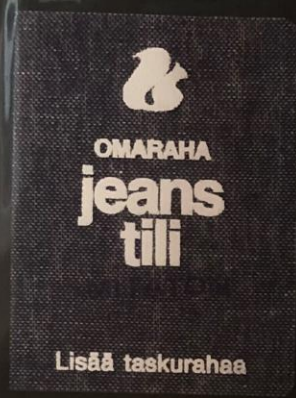
Nimi: _____

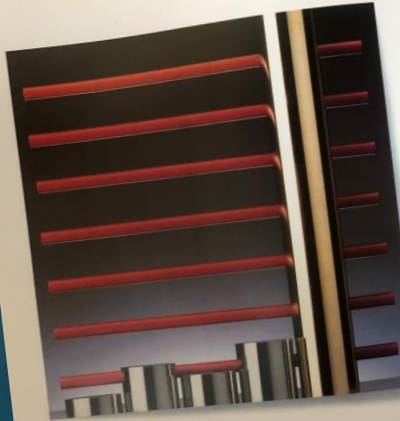
Jäsennumero: _____

• Oma jeans-tili • Säästösuositus • Haku-ohje
• Mahdollisuus kirjautua Suomeen ja ulkomaille
• Mahdollisuus ilmaista ilmoitusta Haku-ohjeessa

Hakijanimi: Linnankatu 3, 00120 HELSINKI

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---





The Gold Account



The "Golden Savings Book" is a self-acting annual and successful savings book which has been developed by BMC for use in mass marketing. The "Golden Savings Book" is an outside operation.

This is the first savings book in the world, the concept of which is placed with the customer's highest interest on offer. It is a savings book which not only offers the interest charge by the bank but also the interest charge by the bank. The first new feature: the high interest rate for the customer is not, as in the case of the bank, coupled to long commitment terms. On the contrary, the user can practically withdraw at any time. Funds from market research and customer questioning show that these are activities with high customer appeal.

For every Penny invested the customer wants to receive the highest rate of interest which the bank can offer, independent of period of validity and volume.

In addition, the savings should be available to the family at any time in case of an emergency.

When these two requirements are fulfilled, a brand new savings book is created. This makes the "Gold Account" a unique concept in the savings market.

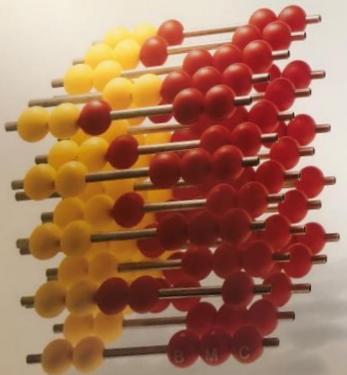
The percentage of equity required from the customer is not, as in the case of the bank, coupled to long commitment terms. On the contrary, the user can practically withdraw at any time. Funds from market research and customer questioning show that these are activities with high customer appeal.

For every Penny invested the customer wants to receive the highest rate of interest which the bank can offer, independent of period of validity and volume.

In addition, the savings should be available to the family at any time in case of an emergency.

When these two requirements are fulfilled, a brand new savings book is created. This makes the "Gold Account" a unique concept in the savings market.

The Electronic Bank Statement



The latest BMC development is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account.

Fully automatic, it takes into consideration the latest salary entry, the open debit and the standing order. It also calculates the interest on the current account. It will have a display which shows the balance of the current account and where the last bill change is due. It will also show the balance of the current account and where the last bill change is due. It will also show the balance of the current account and where the last bill change is due.

The "Electronic Bank Statement" then becomes the ideal tool for the customer. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account.

The "Electronic Bank Statement" then becomes the ideal tool for the customer. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account. It is a small computer for the pocket which will show the present state of the current account.



Summertime

The name Summertime hides a loan programme which will bring advantages for the bank as well as for the customer. It is the first credit programme in Europe created with the help of a computer.

Summertime replaces the traditional capital and interest loan with its known advantages (that also with its known disadvantages in the final phase) with a financing package which, if used time after time, will reduce charges by up to 50%. Even assuming a fair rate of the monthly payment rate, at the end of the financing period, the customer will have received a sum of money which is 50% higher than the original loan.

In developing Summertime, BMC set the following objectives:

Every type of financing shall be possible in terms of providing low monthly or yearly charges for the customer.

For the financing institution there will be the highest level of safety, combined with the highest possible return on capital.

First of all BMC developed a computer programme which will calculate the interest on the loan. It will also calculate the interest on the loan. It will also calculate the interest on the loan. It will also calculate the interest on the loan.

The computer, and certainly for the customer, will be a great help. It will be a great help. It will be a great help. It will be a great help.

In developing Summertime, BMC set the following objectives:

Every type of financing shall be possible in terms of providing low monthly or yearly charges for the customer.

The Marketing Information System (MIS)



With the Marketing Information System (MIS), BMC has developed an instrument which activates unexpected information. The bank employee can utilize MIS during customer consultation - for senior management it serves as an extremely powerful and efficient planning and "cross-selling" instrument.

Every successful customer consultation requires complete knowledge about the customer. The consultant must be aware of the personal, work-related and financial situation of the customer. Customers are often not even in a position to define their short and long term aims. Advice to customers cannot but be based on data collection. Customers are not able to carry this out themselves, but are subjected to the consultation efficiency of experts. Before a customer-oriented consultation can take place, before various problem solving suggestions can be offered, there is usually one hurdle which must be surmounted: the customer himself.

As a rule he will be reluctant to release sufficient data and information to the consultant. In this situation MIS not only represents an outstanding instrument but at the same time it represents the key to a customer-oriented consultation. On the one hand it acts as a perfect customer data bank, always automatically updated. On the other hand it is a dynamic instrument which results in the production of a significant amount of "cross-selling" on the part of even the least experienced bank employee. At this point, advice to customers cannot but be based on data collection. Customers are not able to carry this out themselves, but are subjected to the consultation efficiency of experts. Before a customer-oriented consultation can take place, before various problem solving suggestions can be offered, there is usually one hurdle which must be surmounted: the customer himself.

As a rule he will be reluctant to release sufficient data and information to the consultant. In this situation MIS not only represents an outstanding instrument but at the same time it represents the key to a customer-oriented consultation. On the one hand it acts as a perfect customer data bank, always automatically updated. On the other hand it is a dynamic instrument which results in the production of a significant amount of "cross-selling" on the part of even the least experienced bank employee. At this point, advice to customers cannot but be based on data collection. Customers are not able to carry this out themselves, but are subjected to the consultation efficiency of experts. Before a customer-oriented consultation can take place, before various problem solving suggestions can be offered, there is usually one hurdle which must be surmounted: the customer himself.



Ole hyvä ja käytä hetki aikaa tämän lukemiseen, sillä tämä on tärkeää!

Hyvä lukija,

Edellytykset ihmisen ammatilliseen menestykseen muodostuvat erittäin monimukaisesta kokonaisuudesta, jossa useilla eri muuttajilla on merkityksensä. Tässä tulostettu henkilökohtainen tulos muodostaa vain osan näistä monista työmenestykseen vaikuttavista tekijöistä – tosin hyvin tärkeän osan.

DNLA:n tavoitteena ei ole tuottaa tietoa ainoastaan nykyiselle tai tulevalle työnantajalle, vaan erityisesti auttaa arvioitua henkilöä, Sinua, tunnistamaan työhön liittyvän potentiaalisesti paremmin, jotta pystyisit hyödyntämään sitä. Yhtä tärkeää sinun on myös tunnistaa mahdolliset heikkoudet, jotta pystyisit kehittämään niitä tavoitteellisesti.

DNLA ei mittaa älykkyyttä, erityisiä kykyjä tai ammattitaitoja. Näiden selvittämiseksi on muita menetelmiä. DNLA:n avulla selvitetään henkilön (työ)elämässä tärkeä sosiaalinen kyvykkyyks. Vahvoista korostuneet tekijät auttavat sinua toteuttamaan mahdollisuuksiasi, kun taas puutteelliset ominaisuudet johtavat useisiin negatiivisiin seurauksiin: Stressi, epäonnistumiset ja kasvava tyytymättömyys saattaa johtaa lopulta jyrkkenevään taloudelliseen alamäkeen kohdallasi, mutta vaikuttavat myös yritykseen, jossa työskentelet.

Jos olet kiinnostunut ammatillisesta menestyksestä – ja siitä me lähdemme – tulee sinun kyetä ymmärtämään henkilökohtainen tuloksesi (vahvuuksiin ja heikkouksiin), pystyäksesi tämän perusteella tarpeellisiin toimiin työmenestyksesi ajatellen.

Näkyvän ja piilevän kyvykkyyden, potentiaalisesti, arvioiminen ei ole helppoa, eikä sitä tehdä hivin vuoksi. Sinun on luettava tämä Profiilivihon teksti kokonaan alusta loppuun, pystyäkseen arvioimaan

omien tuloksesi ja tekemään sen perusteella oikeat johtopäätökset. Tämän jälkeen sinulla on myös paremmat edellytykset menestyä omassa työssäsi.

DNLA-tuloksissa ei ole häviöjä, vain voittajia. Voittajat etsivät vastauksia ja DNLA antaa vastaukset: Onko henkilökohtainen kyvykkyytesi hyvä, erittäin hyvä tai erinomainen? Kun tiedostat omat vahvuutesi, tiedät myös miten hyödyntää tätä vahvuutta työmenestyksessäsi silmäläpään. Sinun on myös tiedostettava omat heikkouksesi, se on vähintäänkin yhtä tärkeää.

Mikäli tutustut tarkemmin vain takakanteen kiinnitettyyn tulostukseen, jää sinulta mitä todennäköisemmin niiden heikkouksien ja vahvuuksien oikea ymmärtäminen puutteelliseksi, jotka auttavat sinua eteenpäin. Vasta luettuasi tämän vihon koko tekstin on sinulla edellytykset ymmärtää itseäsi paremmin. Samalla havaitset mitä sinun tulisi tehdä "kasaaksesi" sille suoritustasolle, josta olet ehkä vain uneksinut. Nyt on aika lopettaa uneksminen ja ryhtyä käytännön toimiin! Kun olet jo lukenut tähän saakka olet ottanut ison askeleen oikeaan suuntaan itsesi kehittämisessä työelämässä.

Ystävällisin terveisin,

Tri Wolfgang Strasser, Dipl. psykologi

Horst Velth, pääjohtaja BMC Saksaa

Menetelmän myynnin maailmanlaajuinen yksinoikeus on BMC-ryhmällä. Tekstin kopiointi tai osittainenkin jalentaminen on kielletty ilman BMC:n kirjallista lupaa.

Bank Marketing Consultants GmbH, 59329 Wadersloh
Suomessa BMC Intelligent Expert Systems Ltd, Helsinki

DNLA

The Discovery of Natural Latent Abilities
Piilevien luontaisten kykyjen havaitseminen

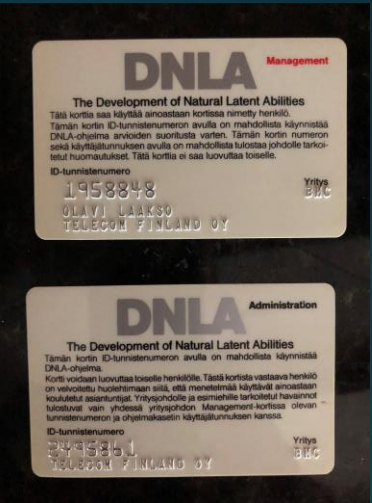
Profiili

SELVITYKSET, TAUSTATIEDOT JA TYÖHÖN LIITTYVIEN
KYVYKKYYSTEKUOIDEN TULKINTA

Onni	2
Työmenestyksen ennustettavuus	3
Käyttäytymismallit	4
Mittausmenetelmät	6
Tieteellisesti varman arviointimenetelmän kehittäminen	9
DNLA:n toimintatapa	10
Analyyysi	13
Tietokonearviointi	14
Validiteetti/Reliabiliteetti	15
Tuloksen manipulointi	18
Sukupuolet väliset erot	18
Tietosisuutta	19
Ohjelman valinta	20
DNLA-menetelmän käyttöalueet	22
DNLA-tuloksen tulkinta	24

Tuloksen kyvykkyystekijäkohtaiset selvitykset

Omaavustullisuus	26
Suoritusmäärä/Vaatimustaso	28
Itsekuottamus/Omanarvontunto	30
Työmotivaatio	32
Kyky soimia kontakteja	34
Esiintymistapa	36
Empatia, myönteellisyys	38
Halu pannaostaa työhön	40
Asema ja arvovallat	42
Systematiikka, järjestelmällisyys	44
Aloitekyky	46
Kyky kestää vastoinikäymisiä	48
Arvosteluusietokyky	50
Emotioaalinen perusasetus	52
Itsevarmuus	54
Joustavuus	56
Työtyytyväisyys	58



DNLA

The Development of Natural Latent Abilities

Fragenkatalog

INFORMATIONEN UND FRAGEN
ZUM DNLA

Frage: 35. »Ihre neuen Kollegen erwarten von Ihnen, daß Sie sich in die Gruppe integrieren!«

Wie beurteilen Sie diese Aussage?
Bitte antworten Sie zügig aber differenziert!

		sehr	mittel	etwas	etwas	mittel	sehr	
Frage: 35.1	freundlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	aggressiv
Frage: 35.2	von oben herab	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unterwürfig
Frage: 35.3	sachlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	verletzend
Frage: 35.4	sicher	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	ängstlich
Frage: 35.5	ehrlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unehrlich
Frage: 35.6	sympathisch	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unsympathisch

Frage: 36. »Alle zusätzlichen Vereinbarungen und Zusagen werden wir schriftlich festlegen.«

Wie beurteilen Sie diese Aussage?
Bitte sorgfältig bewerten und jedes Antwortpaar ansehen!

		sehr	mittel	etwas	etwas	mittel	sehr	
Frage: 36.1	freundlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	aggressiv
Frage: 36.2	von oben herab	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unterwürfig
Frage: 36.3	sachlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	verletzend
Frage: 36.4	sicher	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	ängstlich
Frage: 36.5	ehrlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unehrlich
Frage: 36.6	sympathisch	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unsympathisch

Frage: 37. »Ich hoffe, Sie bringen die Voraussetzungen mit, sich in absehbarer Zeit in das Gebiet einzuarbeiten.«

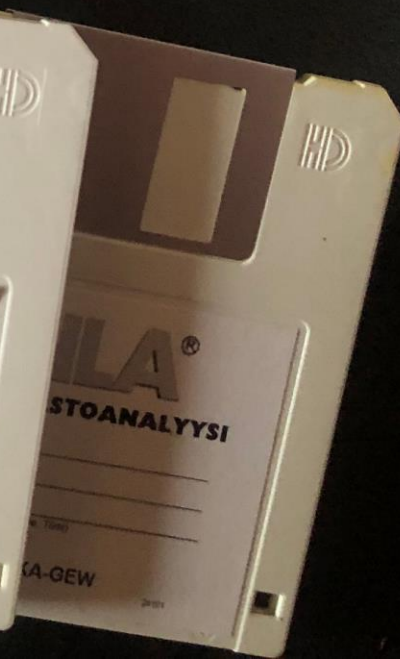
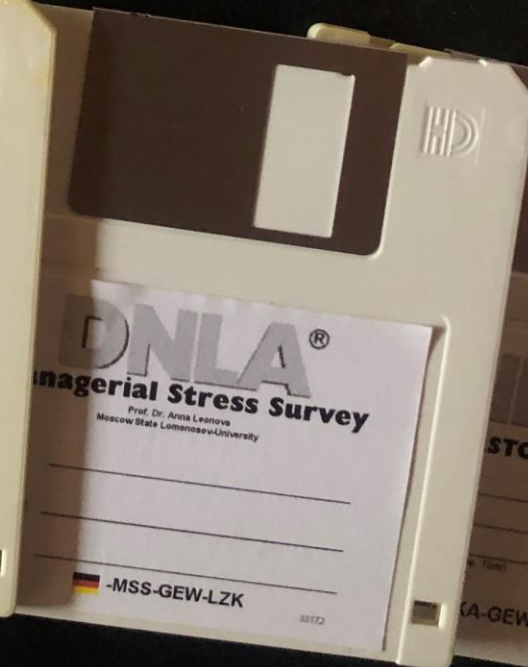
Wie beurteilen Sie diese Aussage?
Bitte antworten Sie zügig aber differenziert!

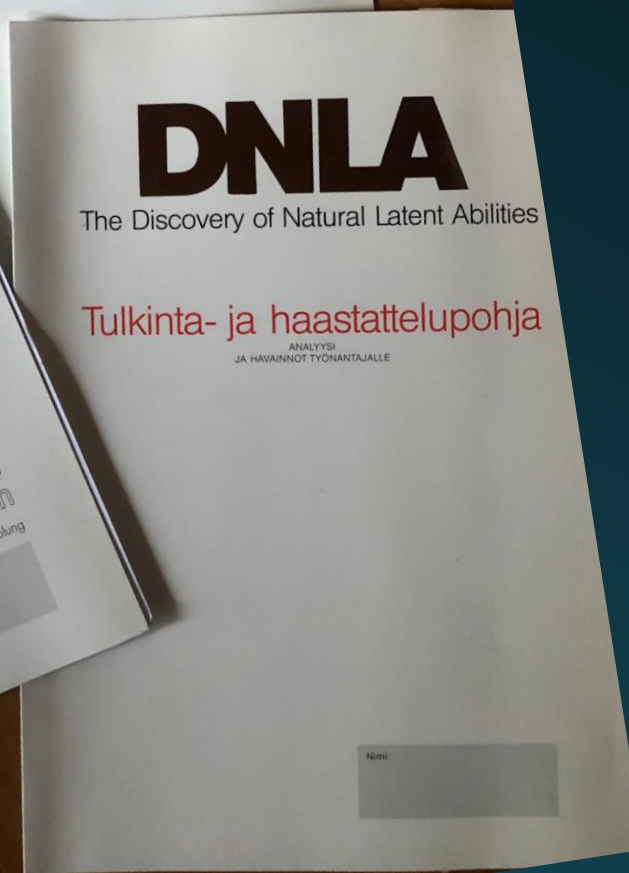
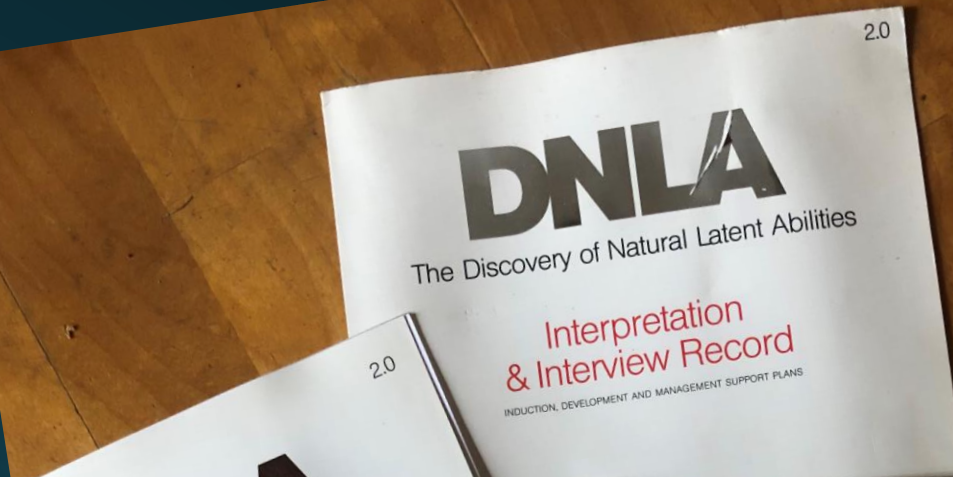
		sehr	mittel	etwas	etwas	mittel	sehr	
Frage: 37.1	freundlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	aggressiv
Frage: 37.2	von oben herab	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unterwürfig
Frage: 37.3	sachlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	verletzend
Frage: 37.4	sicher	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	ängstlich
Frage: 37.5	ehrlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unehrlich
Frage: 37.6	sympathisch	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unsympathisch

Frage: 38. »Ihre Kollegen haben sich alle für diese Tätigkeit zur Verfügung gestellt, deshalb akzeptiere ich Ihre Weigerung nicht!«

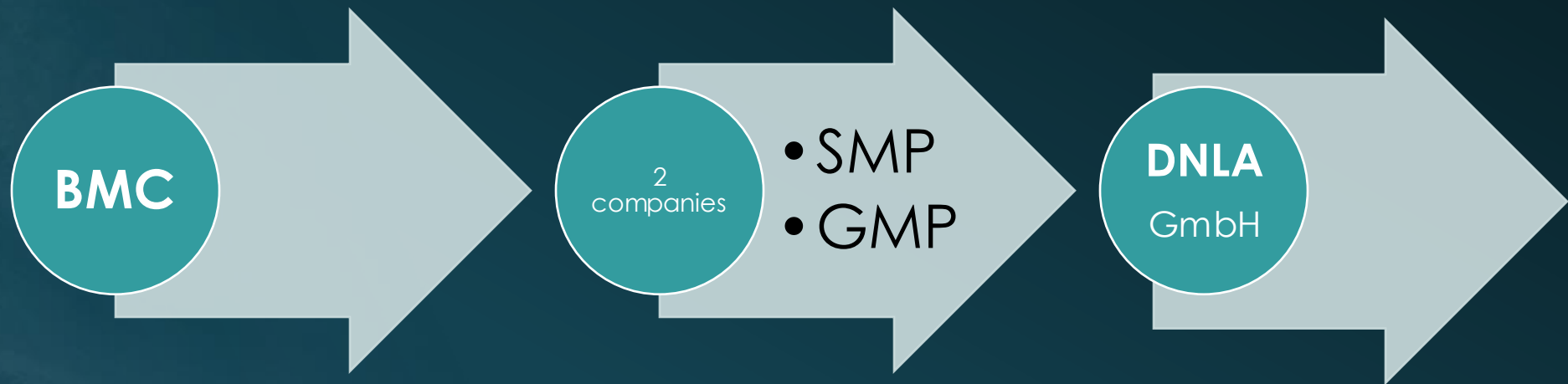
Wie beurteilen Sie diese Aussage?
Bitte sorgfältig bewerten und jedes Antwortpaar ansehen!

		sehr	mittel	etwas	etwas	mittel	sehr	
Frage: 38.1	freundlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	aggressiv
Frage: 38.2	von oben herab	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unterwürfig
Frage: 38.3	sachlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	verletzend
Frage: 38.4	sicher	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	ängstlich
Frage: 38.5	ehrlich	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unehrlich
Frage: 38.6	sympathisch	⊕⊕⊕	⊕⊕	⊕	⊖	⊖⊖	⊖⊖⊖	unsympathisch





Evolution



BMC Suomen OY
c/o Mr. Jan-Eric Danielsson
Uudenmaankatu 28 B

SF-00120 Helsinki 12

Diestedde, 09.01.1989 pl

Dear Jan-Eric,

find attached the first Finnish DNLA-card with 50 DNLA-tests.

Please check it and tell us where we possibly have to change something.

As you can see in the enclosure (printout) some of your texts are too long, you can only have 21 signs.

Furthermore the display-texts of question 173 and question 186 have to be shortened by at least one digit.

We don't know if you have got a Finnish lable. If not please use the German one we added.

Best regards

BMC Bank Marketing Consultants GmbH

Annette Plugge

Annette Plugge-Banschkus

Nr	Present holder	Loaded/ existing	price for one	status	toim.pvm
3(*)	BMC				
4	Aspo	50		BMC>ESA>Repola>Sanoma Repolalle kuuluu 19 a	
5	Outokumpu Harjav.	100	690	Ex Sophistics	
10	A-Keittiöt	50	705	Outokumpu	
16	Nokia/Salora	45	705	A-keittiöt	
29	Arctia	50	(340)	Nokia Mobile Phones *****	
31	Amer-yhtymä	30/15	440	Arctia	
32	Pirkanmaan Yritt.	40	420	Amer *****	
33	Jaakko Pöyry	30	435	Pirkanmaan Yritt.	
34	JTO	50	480	JP	
38	Ahlström Machinery	30	440	JTO	
39	KONE Hyvinkään his	50	480	Ahlström	
42	Yhtyneet Paperiteht	50	440	KONE *****	
46	Lähivakuutus	50	440	YPT	
47	Lännen Tehtaat	30	480	Lähivakuutus *****	
48	Postipankki	50		Lännen Tehtaat ***	
59	Outokumpu Engineer	30/18	460	PSP PALAUTUS ????	
60	TELE Lappi	50	460	071190	
62	Rauma-Repola Offsh	30	460	121190 PALAUTUS???	
63	Tapiola	75	480	Esalle 141190	
67 *	ESA	13/4			
68	BMC	50/3	460	Korvaa 89025:n, Esa käytti Sunilassa ja Tele	
69	Ford	25	460	210191 TELE Lapin palautus	
70	Ford	25	460	220191	
72	Ford	50	460	220191	
73	TELE Lappi	50	460	220191	
74	Länsitieto Oy	60	460	tilattu Länsitiedolle alkujaan	
75	Outokumpu Engin	50	440	040291	
77	Postipankki	50	460	040491	
78	Postipankki	50	440		
79	Sunila	50	440		
80	Pohjolan Voima	50	480		
81	Ford	40	520	240991	
83	Arctia	20	520	211091	
85	Finnair	30/25	460	141091	
86	TTK-Group	30	540	041191	
88	A-Vakuutus	10		150192	
92	Postipankki	32	505		
93	Wärtsilä Diesel	50		210492	
94	Wärtsilä Diesel	10	540	1192	
95	Wärtsilä Diesel	10	540	221292	
96	Wärtsilä Diesel	30	540	221292	
98	Finnyards	30	540	100393	
99	Finnyards	30	540	100393	
101	Panda	30	520	160393	
102	KOP BMC	10	520	160393	
103	Abloy	102	590	100593 Korvasi osaltaan 89065:n	
104	OK-vaunu	30	560	100593	

Gutachten für:



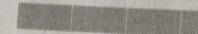
Manuela Keller
Auswertung vom 16.02.1999

Harald Grosser, manager-magazin

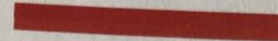
"Das erste, was sicherlich eine Karriere fördert, ist, daß Sie ein weites Interessenspektrum behalten, neugierig bleiben und bereit sind, auch Aufgaben zu übernehmen, die völlig außerhalb Ihrer bisherigen Erfahrungsbasis liegen."

Potentiale von Manuela Keller Bereich: Unternehmerisches Denken u. Handeln

Anspruchsniveau



Entscheidungsfreude



Innovation



Zielorientierung



Entscheidungsfreude

Entscheidungsfreude ist die Voraussetzung dafür, Probleme und anstehende Aufgaben anzupacken. Mangelnde Entscheidungsfreude dagegen ist nicht ungefährlich: Hindernissen wird bewußt oder unbewußt aus dem Weg gegangen, anstatt sie entschlossen zur Seite zu räumen. Hohe Entscheidungsfreude zeugt auch von einer hohen Erfolgserwartung und der Gewißheit, auch mit schwierigen Situationen fertig zu werden.

Die Macher sind
gefragter...

Eine solche Haltung ist vor allem bei "Machern" zu finden, die von der Realisierbarkeit und Durchführbarkeit ihrer Vorhaben felsenfest überzeugt sind.

...als die großen
Zauderer,
die nichts bewegen

Sie setzen sich häufig ihre Ziele selbst und räumen die Hürden, die sich ihnen in den Weg stellen, rigoros zur Seite. Energisches Vorgehen ist ohne ein bestimmtes Mindestmaß an Entscheidungsfreude nicht möglich.

Wer dagegen mit zu treffenden Entscheidungen ständig zurückhaltend und zaudernd umgeht, (Zurückhaltung ist nur dann angebracht, wenn z.B. durch Zusatzinformationen die Entscheidungsqualität steigt oder wenn es sich um Entscheidungen handelt, die weitreichende Folgen haben können), schiebt Projekte oder die eigenen Beiträge dafür immer weiter vor sich her. Teammitglieder werden dann ungehalten, weil ihre eigenen Projektbeiträge darunter leiden.

Halrold Macmillan, (1957 – 1963 engl. Premierminister)
„Wer jede Entscheidung zu schwer nimmt, kommt zu keiner.“

Karl Kraus (1874 – 1936) österr. Satiriker, Dramatiker
„Der Schwache zweifelt vor der Entscheidung – der Starke danach.“

Hard work, but
we had also
fun...



* Vienna * London * Paris *
* New York * Hamburg *
* Düsseldorf * Hong Kong *
* Warsaw * Beckum





...and
memorable
moments.



...until recent years.





What after
all this?

I am still active
and will be busy
and
I will never forget
DNLA and you folks!





He is driving here



My son & his children. Living & working in Bergen. Wife took the photo
This was taken this July. My daughter's family lives close to me.

Finally I
found
someone
with same
interests
- and same
primitive
skills...?



Amazingly simple theory



for a happy life

