

Sehr geehrte Damen und Herren,

aus der Entwicklung von einer „Ein-Mann-Firma“ zu einem mittelständischen Unternehmen baten wir im Januar 2010 die Deutsche Mittelstandshilfe um Coaching zu den Schwerpunkten

*Erstellen eines Führungs- und Leitungssystems und Umsetzung mit definierten Verantwortungsbereichen*

*Marketingaktivitäten und Schaffung eines aktiven Vertriebes*

*Schaffung und Umsetzung einer strategischen Kalkulationsbasis.*

Ein erster Dank gilt Frau [REDACTED] welche den Erstkontakt vor Ort herstellte und mit großer Initiative beide Seiten zu einer Zusammenarbeit überzeugte.

Herr [REDACTED] hat der Belegschaft in kurzer, prägnanter Form nahe gebracht, dass unsere Firma ein gutes Startpotential besitzt und auf alle Mitarbeiter baut, die an der Entwicklung und Behauptung am Markt mitwirken wollen. Unterstrichen wurde dies durch persönliche Mitarbeitergespräche mit dem Ergebnis einer zurückhaltenden, aber dennoch zukunftsorientierten Arbeitseinstellung aller. Somit war der Grundstein für eine Zusammenarbeit in weiteren Schwerpunkten gelegt. Mit der Einführung eines Führungs- und Leitungssystems bzw. der Ausarbeitung und Umsetzung von Stellenbeschreibungen für alle Mitarbeiter wurde ein kontrollierbares System entwickelt, um systematische Leistungsbeurteilungen durchführen zu können und mit dementsprechend resultierenden Zielvereinbarungen alle Mitarbeiter aktiv an der Entwicklung des Unternehmens teilhaben zu lassen.

Den Aufbau eines aktiven Vertriebes coacht Frau [REDACTED]. Sie konnte uns bisher mit Ihrem engagierten Auftreten in vielerlei Hinsicht notwendige Aktivitäten einfach vorleben. So konnten wir im November einen Mitarbeiter in Teilzeit einstellen, der aktive Neukundenakquise betreibt und der zukünftig eine aktive Rolle in der Bestandskundenpflege zur weiteren Schaffung von Grundlagen zu langfristigen Geschäftsbeziehungen spielt. Bei einem Telefontraining mit Gesprächsleitfaden wurde er von Frau [REDACTED] soweit

unterstützt, dass er derzeit schon selbstständig arbeitet sowie die Leitung durch ein aktives Reporting unterrichten kann. Weiterhin wird an der Umsetzung eines Flussdiagramms zur Angebotserstellung gearbeitet – alle Mitarbeiter werden diesbezüglich mit einbezogen und wir erreichen zielorientiert eine Ebene im Mittelstand.

Rückblickend auf das Jahr 2010 können wir durch die Hilfe der beiden ehrenamtlichen Mitarbeiter Ihres Vereins auf viele erledigte „Baustellen“ schauen, die grundlegende Voraussetzungen für die weitere Umsetzung unsere Ziele für 2011 schaffen, bzw. die eine weitere Zusammenarbeit zur Erarbeitung einer Kalkulationsbasis mit Herrn [REDACTED] voraussetzen. Ein herzliches Dankeschön gilt ebenso Frau [REDACTED], welche allzeit als „gute Fee“ im Hintergrund agierte.