

**Unternehmens-
beratung
findet oft hinter
verschlossenen
Türen statt.**



**Vor verschlossenen
Menschen!**

Was tun, wenn Ihr Vertrieb hängt?



Viele Unternehmen stehen heute vor großen Vertriebsproblemen: die Kundenloyalität schwindet, Marktanteile und Erträge sinken – der Vertrieb ist zu teuer und wenig effizient.

Wenn sich ein Unternehmen in diesem Szenario wandeln muss, stößt klassische Unternehmensberatung oftmals an ihre Grenzen. Betroffene Mitarbeiter sehen rot, weil neue Konzepte erst von außen entwickelt und dann von oben verordnet werden.

- Die Mitarbeiter werden nicht einbezogen, ihr Know-how nicht genutzt.
- Der Effekt: Veränderungen werden vom Kern des Unternehmens – den Mitarbeitern – nicht mitgetragen und scheitern oftmals.
- Ergebnis: Der Vertrieb setzt weiter auf kurzfristigen Erfolg. Die Abstimmung zwischen Vertrieb und anderen Organisationseinheiten (z. B. Marketing) bleibt aus, was langfristige Unternehmenserfolge verhindert.
- Die Lösung: **COMPANY COACHING** geht den effektiveren Weg!

[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

TÜRÖFFNER IM VERTRIEB: Company Coaching macht Mitarbeiter zu Mitstreitern!

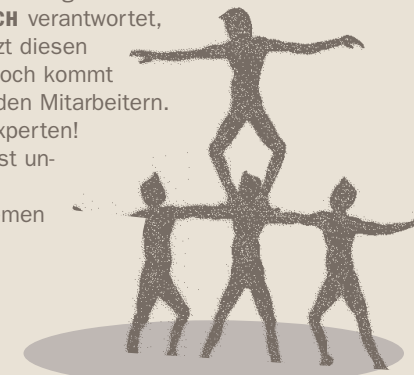
COMPANY COACHING stellt Ihre Vertriebsmitarbeiter in den Mittelpunkt.

COMPANY COACHING macht Mitarbeiter zu Mitstreitern, indem ihre Eigenverantwortung genutzt wird.

Basierend auf der Organisationsentwicklung (OE) werden Veränderungen gemeinsam mit den Abteilungen, den Bereichen und der Unternehmensführung in Gang gesetzt und zu einem nachhaltig messbaren, langfristigen Erfolg geführt.

Basis dafür sind streng BWL-orientierte Gesichtspunkte: von der Definition des Grundauftrages über strategische Geschäftsfelder, Kernkompetenzen und -prozesse bis hin zu den Zielen und Controlling-Mechanismen.

Der **COMPANY COACH** verantwortet, steuert und unterstützt diesen Prozess, der Input jedoch kommt im Wesentlichen von den Mitarbeitern. Sie sind die besten Experten! Ihr Insider-Know-how ist unbezahlbar und sollte zur Lösung von Problemen aktiv genutzt werden!



[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

Angestellter. Gründer. Unternehmer. COMPANY COACH!

H. N. Fischer ist Ihr **COMPANY COACH** im Bereich Marketing und Vertrieb. Mit mehr als 15 Jahren Berufserfahrung in den Tätigkeitsfeldern Umstrukturierung/Sanierung, Neuaufbau und Zusammenschluss von Unternehmen und Unternehmensteilen. Und mit der Erfahrung, was Veränderung für Unternehmen bedeuten und bewirken kann.

Als Angestellter hat er erlebt, wie einschneidend Veränderungen für Mitarbeiter sein können. Als Gründer von ImmobilienScout 24 – eines der erfolgreichsten deutschen Internet-Unternehmen – hat er gelernt, wieviel Chancen im Wandel stecken. Als Unternehmer hat er erfahren, dass eine Organisation sich am besten verändert, wenn Mitarbeiter am Prozess beteiligt und so in die Lage versetzt werden, eigenverantwortlich zu handeln.



H. N. Fischer

[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

COMPANY COACHING schafft gute Beziehungen!

Die Beziehungen der Menschen untereinander sind beim **COMPANY COACHING** von besonderer Bedeutung.

Das gesamte System – Abteilungen, Bereiche, Unternehmen – mit seinen vielfältigen internen wie externen Abhängigkeiten wird beleuchtet. Daneben sind – neben den betriebswirtschaftlichen Aspekten – die Beziehungen der Mitarbeiter untereinander beim

COMPANY COACHING von besonderer Bedeutung. Denn gute Beziehungen sind die Voraussetzung, dass das Know-how der Mitarbeiter in den unterschiedlichen Abteilungen ausgetauscht und damit aktiv genutzt werden kann. Deshalb wird die Interaktion der Mitarbeiter untereinander und mit der Geschäftsführung als erfolgskritischer Faktor mit einbezogen.

Zur Optimierung der Beziehungsebene nutzt **COMPANY COACHING** u. a. Werkzeuge wie Teamentwicklung, Konfliktmanagement, Arbeitsmanagement oder Führungsinstrumentarien. Inhalte, die gemeinsam mit erfahrenen Network-Partnern in Form von Seminaren, Workshops oder Coachings vermittelt werden – ganz individuell nach Projektprofil.

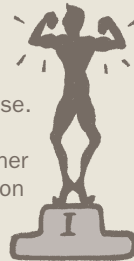


[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

COMPANY COACHING macht Sie langfristig beraterunabhängig!

➤ **COMPANY COACHING** ist der Weg, um Marketing und Vertrieb in ein neues Gleichgewicht zu bringen. Hochtransparent und betriebswirtschaftlich messbar.

Darüber hinaus sorgt die aktive Beteiligung der Mitarbeiter und das im Projekt zusätzlich erworbene Know-how für neue Impulse. Ihre Mitarbeiter werden in die Lage versetzt, zukünftig ähnliche Problemstellungen aus eigener Kraft zu lösen. Das Resultat: Unabhängigkeit von externen Beratern.



Die COMPANY COACHING-Beratungsfelder auf einen Blick.

➤ Innerhalb des **COMPANY COACHING** liegen die Kernkompetenzen von H. N. Fischer im Folgenden:

MARKETING UND VERTRIEB

- Analyse der bestehenden Strategie
- Konzeption und Umsetzung einer neuen Strategie
- Entwicklung und Umsetzung von Markteintrittsstrategien (Produkte/Segmente/Länder)
- Repositionierung des Unternehmens und/oder dessen Produkte
- Kundensegmentierung und Einführung eines kennzahlenorientierten Vertriebes
- Etablierung von Kundenbindungsinstrumenten (CRM)

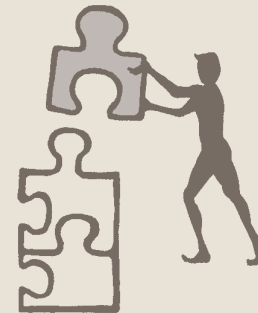
[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

SYSTEMISCHE ORGANISATIONSENTWICKLUNG

- Einführung einer systematischen und systemischen Unternehmensentwicklung
- Zusammenführung von Unternehmen und Unternehmensteilen (Post-Merger-Integration)
- Analyse und Verbesserung der Unternehmensprozesse
- Verbesserung der Effektivität
- Einführung eines kontinuierlichen Veränderungsprozesses mit dem Ziel des "lernenden Unternehmens"
- Turnaround Management

PROJEKTMANAGEMENT

- Planung
- Organisation
- Koordination
- Controlling
- Leitung



[COMPANY COACHING H.N. FISCHER]

H. N. Fischer

Jahrgang 1959

- ▷ Diplomkaufmann
- ▷ NLP-Practitioner
- ▷ Systemische Organisationsentwicklung

TÄTIGKEITSFELDER

- ▷ 12 Jahre unterschiedliche Führungsrollen in der IT- und Internet-Branche; Schwerpunkt Marketing sowie Key Account Vertrieb Geldinstitute/Versicherungen
- ▷ 5 Jahre Berater mit den Schwerpunkten (Direkt-) Marketing und Vertrieb, Restrukturierung, Turnaround Management, Change Management und Organisationsentwicklung
- ▷ Gründer und Anteilseigner von ImmobilienScout 24, eines der erfolgreichsten Internet-Unternehmen (Investor u. a.: BHS (Otto Beisheim, Gründer METRO))

BRANCHEN

IT, Direktmarketing, Geldinstitute, Versicherungen, Callcenter, Internet-Dienstleister/Multimedia-Agenturen

**Company Coaching
öffnet
Mitarbeiter
für den Wandel!**



COMPANY COACHING H. N. FISCHER
T: +49-40-7227334 F: +49-40-7227316 M: +49-172-6623853
mailto: mail@company-coaching.com