



# Beraten und Coachen

- ▶ Die *Demes Consulting* ist ein Beratungsunternehmen mit Kompetenzen im Online- und Offline-Vertrieb.

Was macht die Demes Consulting eigentlich genau, und wie ist sie positioniert – so oder so ähnlich sind wir in der letzten Zeit immer wieder gefragt worden, und wir möchten aus diesem Anlass die Unternehmensberatung Demes Consulting dem interessierten Leser hiermit etwas näher vorstellen.

Die Fakten sind schnell erzählt: Im Jahr 2007 wurde die Unternehmensberatung mit dem Ziel gegründet, Unternehmen und unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten bei ihrer Zielerreichung zur Seite zu stehen – sie also professionell zu beraten und zu coachen. Ein Angebot, das zuerst etwas zögerlich angenommen wurde, nach den ersten Erfolgen aber auf große Akzeptanz stößt. Heute, fast vier Jahre später, bauen wir auf eine ganze Reihe zufriedener Kunden in der Region; aber auch in Dänemark, Schweden, Holland und der Schweiz haben wir mit unserem Konzept wertvolle Kunden akquirieren können.

Die Demes Consulting verfügt dabei über ein **Beratungs- und Coaching-Angebot**, das mittlerweile von Unternehmen wie der Siemens AG genauso selbstverständlich in Anspruch genommen wird wie von Selbständigen oder einzelnen Fach- und Führungskräften aus Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Alle Beratungsaufträge haben dabei die Suche nach konkreten Ergebnisverbesserungen als gemeinsames Ziel.

**Die Beratung** fokussiert sich dabei auf die Team- und Organisationsentwicklung der Auftraggeber. Folgende Beratungsaufträge können helfen, das zu verdeutlichen:

- ▶ In der Vorbereitung auf den steigenden Bedarf erneuerbarer Energien und damit an neuen Windkraftanlagen und Offshore-Windparks hat die Demes Consulting für einen Großkonzern in Dänemark umfassende Analysen und Lösungsvorschläge für die bestehenden Vertriebsprozesse erstellt. Die Ergebnisse ermöglichen heute ein schnelleres Reagieren auf die veränderte Marktsituation.
- ▶ Ein weiteres Projekt ist aus den gestiegenen Anforderungen im Online-Handel entstanden, hier ist die Demes Consulting von einem süddeutschen Werkzeughersteller mit weltweit fast 20.000 Beschäftigten beauftragt worden und hat

mit einer umfangreichen Prozessbewertung des gesamten E-Business-Auftritts begonnen.

Diese Erfahrungen im Umgang mit komplexen Online- und Offline-Aufgabenstellungen werden vermehrt auch von Unternehmen in der Region geschätzt und genutzt.

Dieses Beratungsangebot wird von einem Seminarprogramm unterstützt, das unter dem Thema „Erfolgreicher B2B Vertrieb“ den Verantwortlichen die Möglichkeit gibt, unternehmensinterne sowie offene Seminare zu buchen. Die Veranstaltungen in den Seminarreihen können einzeln besucht werden und behandeln in sich abgeschlossene und aufeinander abgestimmte Themen. Der besondere Nutzen liegt nach Aussage unserer Kunden in dem Angebot offener

## Die Demes Consulting ist ein Beratungsunternehmen im Online- und Offline-Vertrieb.

Seminare, die im halbjährlichen Rhythmus regelmäßig stattfinden. Das gibt den Kunden die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter und Teams heute und auch zukünftig weiter zu entwickeln und z.B. neu eingestellte Mitarbeiter kostengünstig zu schulen. Ein Team kann dadurch mit vertretbarem Aufwand auf einem hohen Ausbildungsstand gehalten werden.

**Das Coaching** fokussiert auf den einzelnen Menschen und orientiert sich an seinen individuellen Stärken, die er zur Zielerreichung einsetzt. Da jedes Unternehmen aus Menschen besteht und leistungsorientierte Mitmenschen und Mitarbeiter mittlerweile ein knappes „Gut“ geworden sind, haben wir in der Demes Consulting von Beginn an sehr viel Wert darauf gelegt, ein erfolgsorientiertes und wissenschaftlich abgesichertes Coaching-Programm anbieten zu können. Wir coachen ganzheitlich und beginnen deshalb dort, wo andere oft schon aufgehört haben. Wir legen dabei besonderen Wert auf die Feststellung, dass es sich bei unseren Coaching-Angeboten um ein erkenntnisorientiertes Coaching handelt und dass wir frei von jeglicher Programmierung und Manipulation arbeiten. Ein Qualitätsmerkmal, das von unseren Kunden als

besonders erwähnenswert und leistungsfördernd beschrieben wird.

Die Demes Consulting arbeitet dabei von Beginn an mit einem eigenen Kollegium von Beratern und Trainern zusammen. Für das Seminarangebot „Kommunikation, Konfliktlösung und Präsentation“ ist Peter Schröder verantwortlich. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung und war über viele Jahre Leiter des Schulungszentrums bei Sartorius in Göttingen. In dieser Zeit hat er sich besonders bei der Aus- und Weiterbildung von Vertriebsmitarbeitern einen Namen gemacht.

Für die Fach- und Führungskräfteentwicklung steht uns mit Marliese Arns zusätzlich eine Beraterin und Seminarleiterin zur Verfügung, die seit mehr als 20 Jahren in eigener Praxis arbeitet und gerade in der Coaching-Arbeit mit weiblichen Fach- und Führungskräften sowie Unternehmerinnen beachtenswerte Erfolge erzielt hat.

Das Thema Führungsmanagement und situatives Führen hat Andreas Biskup übernommen. Als Dipl. Psychologe mit dem Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie und mit seiner internationalen Erfahrung liefert er damit einen wichtigen Baustein für die Entwicklung von Fachkräften zu Führungspersönlichkeiten.

Das Thema Strategieumsetzung und Prozessoptimierung wird bei Bedarf von Diedrich Diedrichsen unterstützt, der bei nationalen und internationalen Projekten im Konzernumfeld über wertvolle Erfahrungen auch im E-Business verfügt.

**Die Demes Consulting** ist also ein Beratungsunternehmen mit Kompetenzen im Online- und Offline-Vertrieb. Die Beratungskonzepte werden mit Seminarangeboten unterstützt. Alle Vertriebsansätze berücksichtigen nicht nur die externen, sondern auch die internen Kunden. Das Coaching-Angebot dient der Entlastung und der Leistungssteigerung und dem langfristigen Leistungserhalt. Das Coaching ist ganzheitlich und hat immer das berufliche und private Wachstum zum Ziel. ◀

### ▶ Demes Consulting

Kapitän-Lehmann-Str. 2  
37083 Göttingen  
0551/7709-803

*Peter.Demes@demes-consulting.de*  
*www.demes-consulting.de*