

Es ist möglich: Von der Pleite zum Marktführer!

Andreas Nau, St. Johann

Strategische Geschäftsführung – easySoft. GmbH

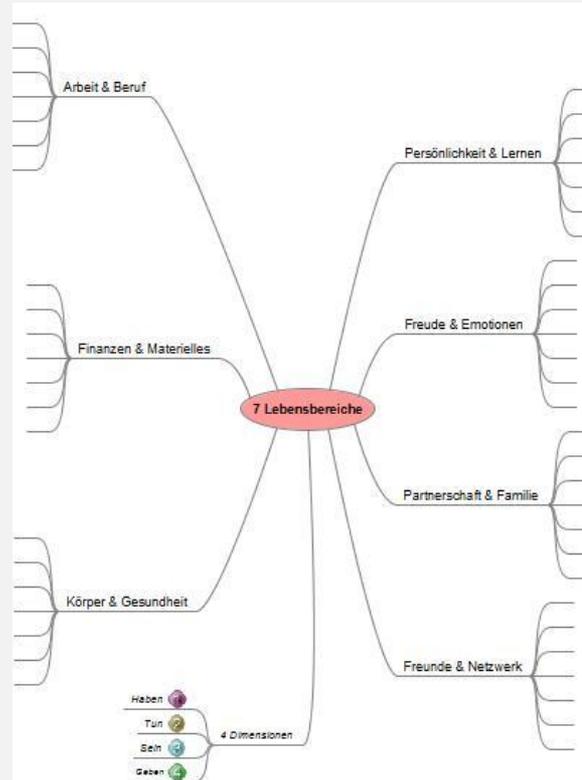
Wie wir unsere Handbremse lösten - ein paar Beispiele:

- » Klarheit schaffen: Werte (Grundmotive), Vision, Ziele
- » Unser Potenzial: Mitarbeiter entwickeln, Mitarbeiter gewinnen
- » Tore zählen: Information und Kommunikation

1 - Klarheit schaffen: Werte (Grundmotive), Vision, Ziele

- Eine gute Vision **reißt mit**.
- Eine gute Vision gibt auch bei Schwierigkeiten **Energie**.
- Eine gute Vision gibt eine **Richtung** vor.
- Eine gute Vision macht **effektiver**.

Ziel-Traum-Mind-Map in den 7 Lebensbereichen



Unternehmen immer im Gewinnbereich ab 2009  

Wachstum sichern - sofort  

Zufriedene Mitarbeiter  

Zufriedene Kunden   

Marktführerschaft weiter ausbauen



Consutlingbereich weiter ausbauen - 2009



easySoft.-Seminarcenter aufbauen - 2009

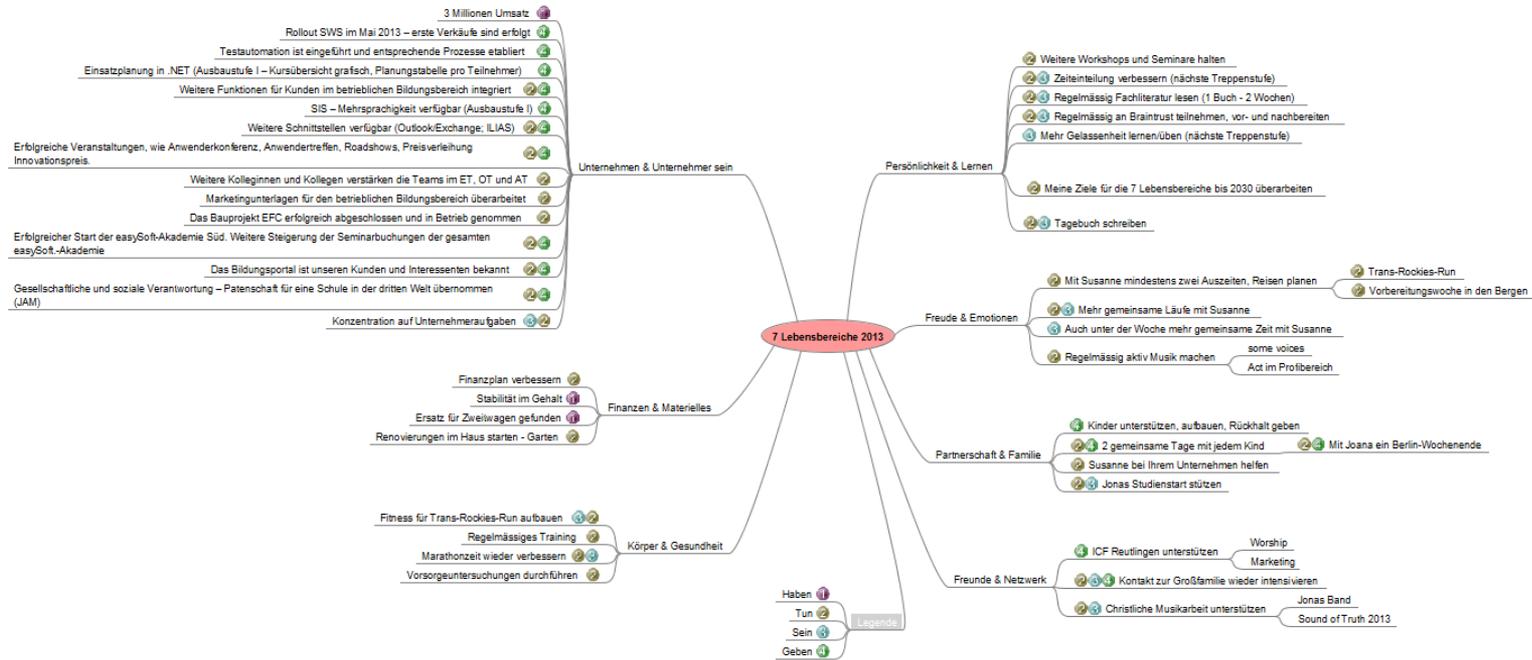


2 ✓ Mit Susanne regelmässig auf Reisen gehen

2 ✓ Tour de Tirol (immer im Oktober)

2 ✓ Barcelona-Marathon

Ziel-Mind-Map für 2013



2 - Unser Potenzial: Mitarbeiter entwickeln, Mitarbeiter gewinnen

- » Mitarbeiter
 - Einführung von regelmäßigen Mitarbeitergesprächen
 - Ziele definieren
 - KO-Kriterien definieren
 - „Rosen“ für Mitarbeiter
- » Bewerber und neue Mitarbeiter
 - Ständige Mitarbeitersuche
 - Standardisierte Bewerbungsgespräche
 - Situationsfragen stellen, die Werte erkennen lassen
 - Werteübereinstimmung vor Fachkenntnissen
 - Einarbeitungsplan, Kriterien, wann man sich trennt

2 - Unser Potenzial: Mitarbeiter entwickeln, Mitarbeiter gewinnen

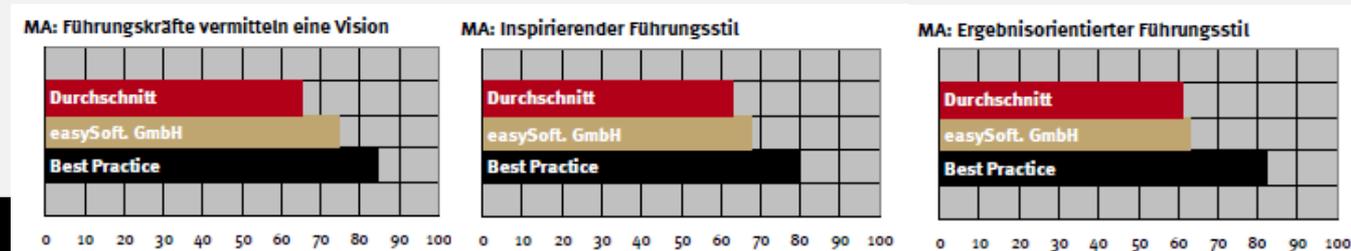
- » Mitarbeiter kennen die Vision und Ziele

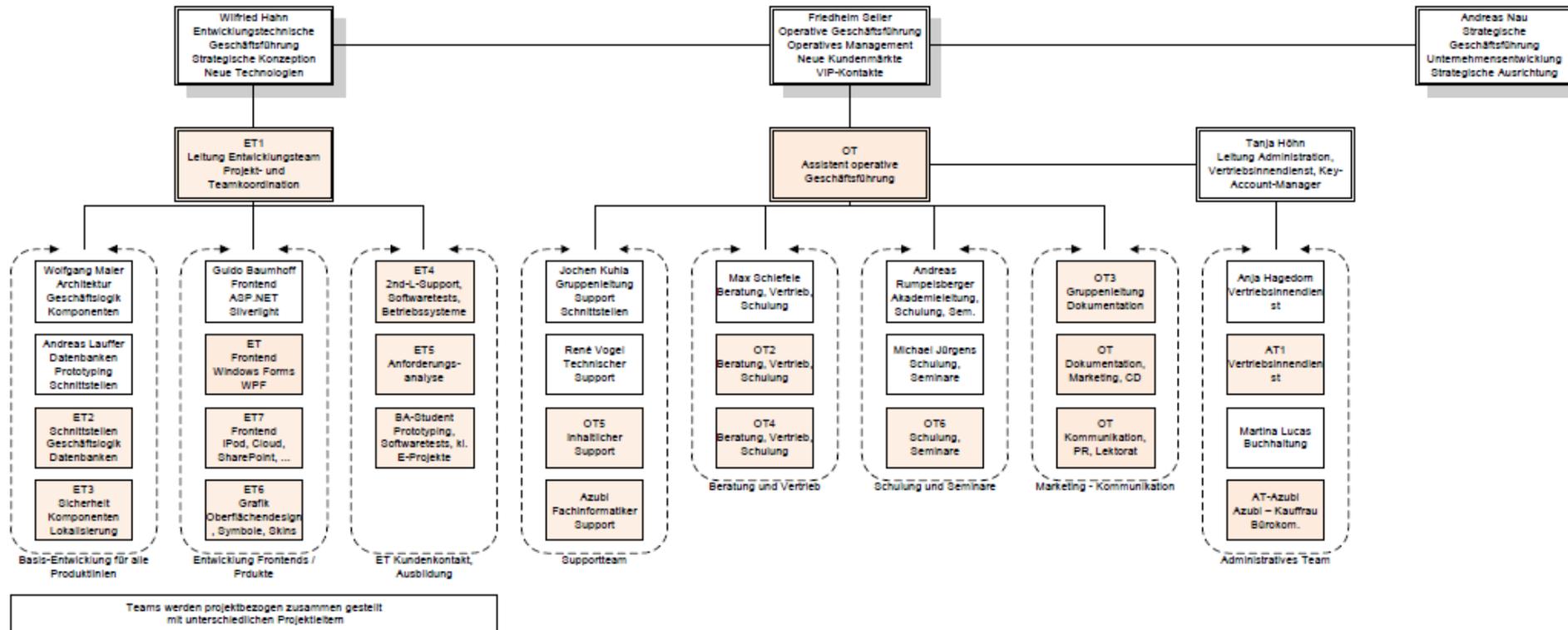
2 - Unser Potenzial: Mitarbeiter entwickeln, Mitarbeiter gewinnen

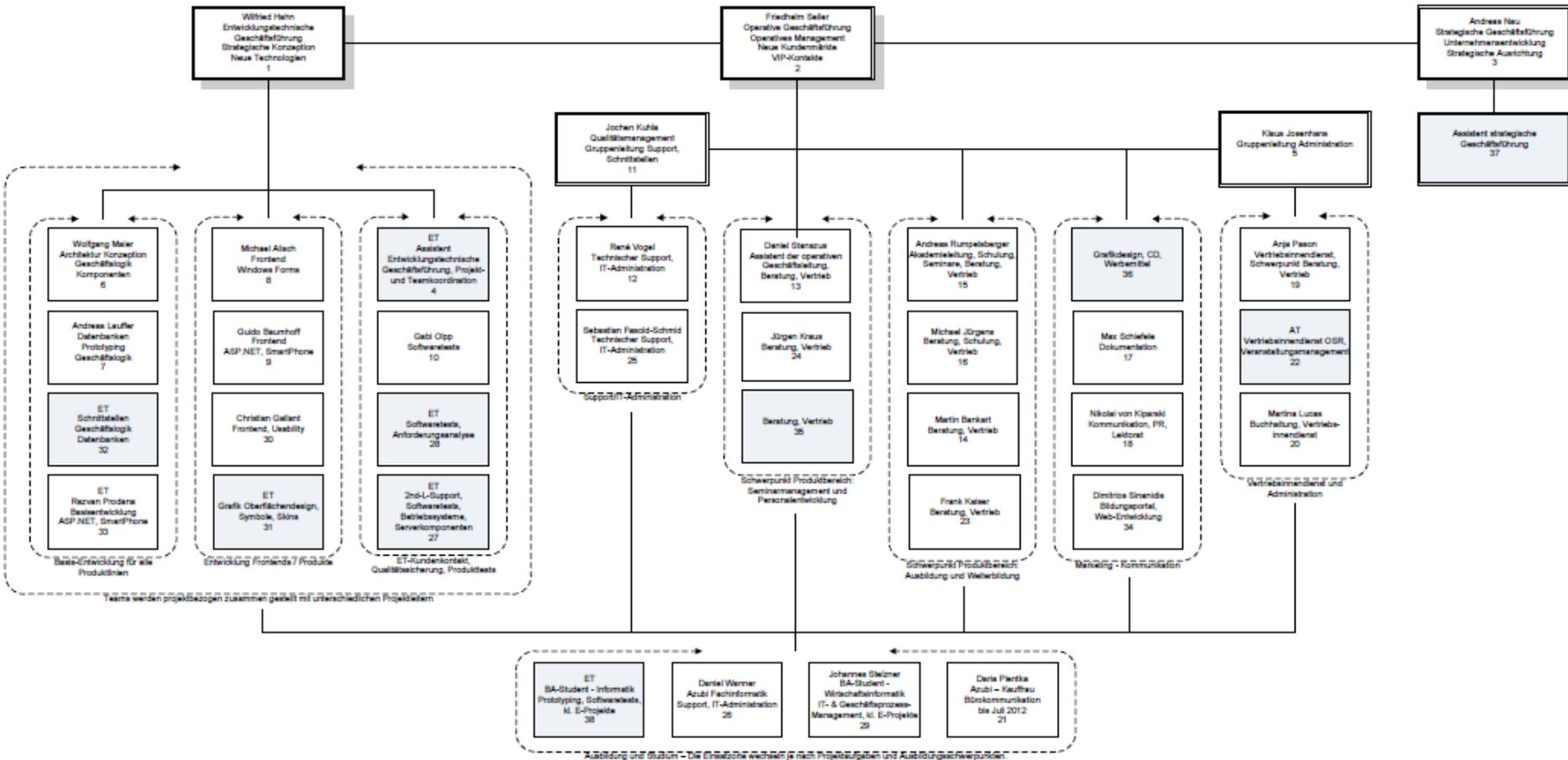
- » Vision und Mitarbeiterentwicklung zusammen bringen
- » Ergebnis aus TOB JOB 100 Wettbewerb

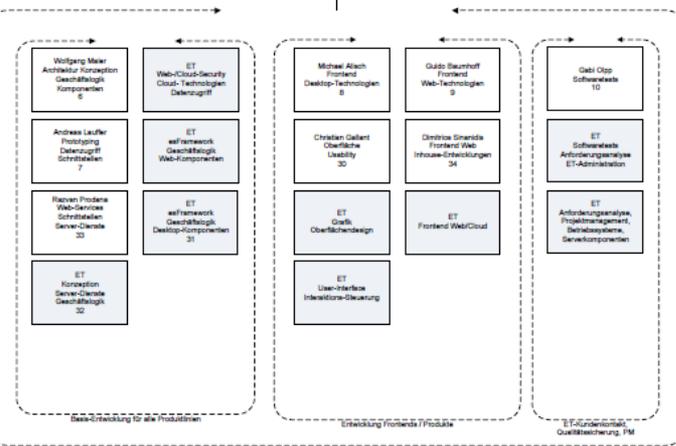
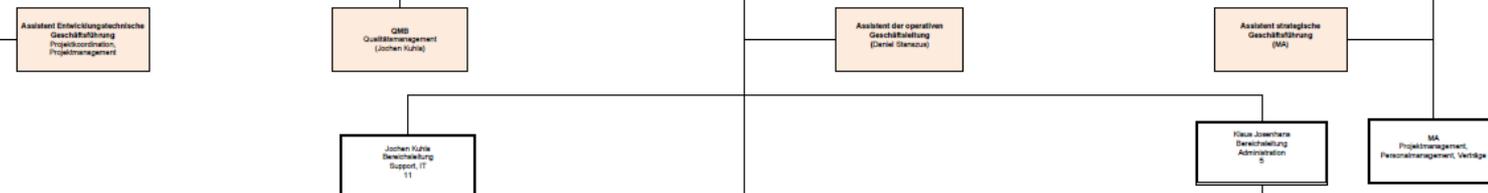
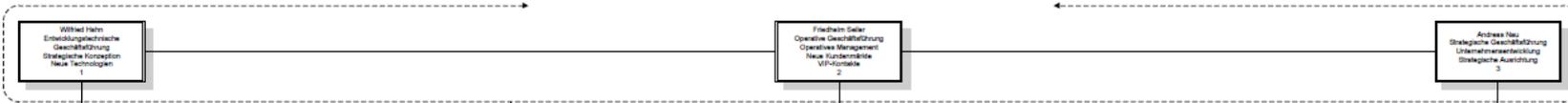
„Die besten Arbeitgeber im Mittelstand“:

Der inspirierende Führungsstil hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Die easySoft GmbH schneidet in diesem Bereich überdurchschnittlich gut ab. Ihre Führungskräfte werden von den Mitarbeitern als positiv wahrgenommen: Sie regen die Mitarbeiter zum Mitdenken an. Weiterhin formulieren sie gemeinsame und anspruchsvolle Ziele. Die Auswertung zeigt, dass sie in hohem Maße auf die Mitarbeiter persönlich und individuell eingehen und als Vorbild handeln.

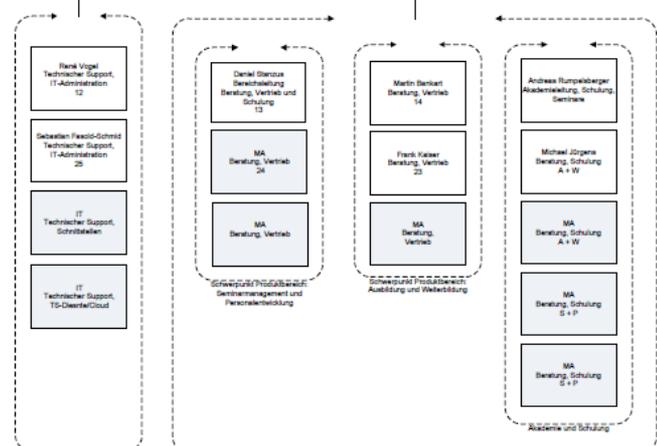




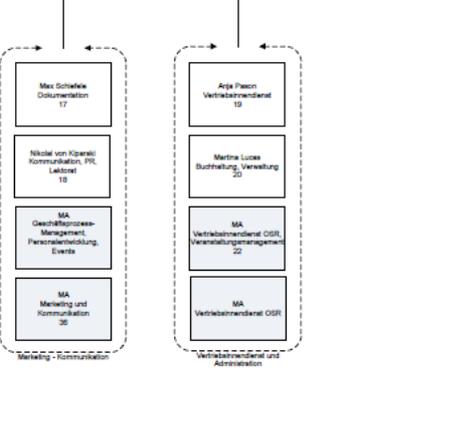




Team werden projektbezogen zusammengefasst für unterschiedliche Projektarbeiten



Team-Mitglieder haben Kompetenzen in allen Bereichen und können Projektbezogen gezielt eingesetzt werden.



Ausbildung und Schulung - die Bereiche werden je nach Projektbedarf und Ausbildungsstellenbedarf

Standort
Tempo H200
Administrative Bereich
bis Ende März 2012

2 - Unser Potenzial: Mitarbeiter entwickeln, Mitarbeiter gewinnen



3 - Tore zählen: Informationboard

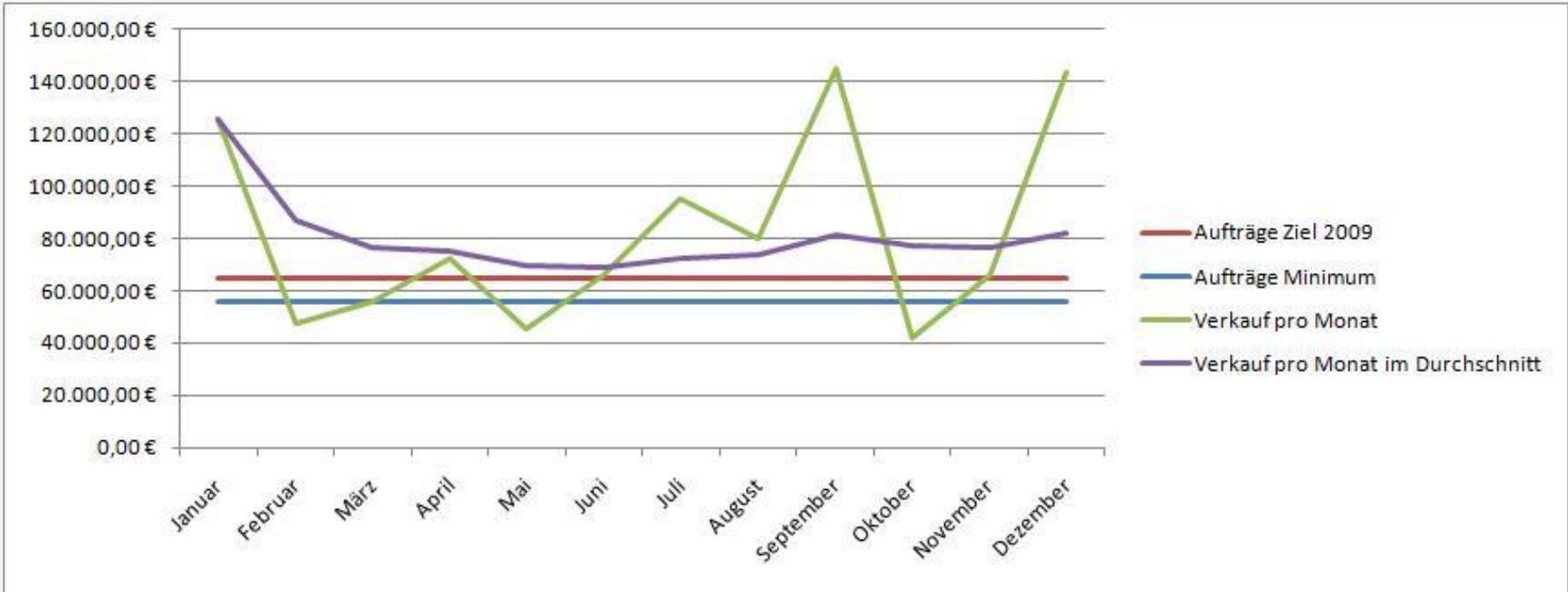
easySoft. Informationboard > OT-Infos > Aufträge März 2012

Aufträge März 2012

Neu | Aktionen | Einstellungen | Ansicht: **Alle Elemente**

Titel	Datum	Einrichtung	Ort	Wert in EUR	Dokument
				Summe = 76.252,91 €	
Dienstleistungspaket 4 Tage	28.02.2012		Berlin	4.567,60 €	
Schnittstelle Import Mitarbeiterstamm, SPV	06.03.2012		Göttingen	540,00 €	
SMS.professional 1 CCU (1 AP gegengerechnet), SPV	06.03.2012		Göttingen	70,00 €	
Individualentwicklung - Anpassung der Schnittstelle SANIS	12.03.2012		Graz	1.800,00 €	
Release-Aktualisierung von SMS und SIS auf die neuesten Releasestände	13.03.2012		Duisburg	600,00 €	
SMS.professional 2 St. S-Modul, Dienstleistungstag 2*0,5 Tage	13.03.2012		Waiblingen	2.881,40 €	
SMS.standard 1BL und 1 NL, SPV	13.03.2012		Burghaun	4.000,00 €	
SMS.professional 2 NL, SPV	15.03.2012		Mönchengladbach	2.208,00 €	
Dienstleistungspaket 2 Tage	16.03.2012		Ludwigshafen am Rhein	2.698,00 €	
Dienstleistungstag Nachtrag Februar	02.02.2012		Marl	1.439,00 €	
SMS.professional 2 CCU, SPV	12.03.2012		Osnabrück	4.800,00 €	
Dienstleistungstag	19.03.2012		Neuss	1.339,00 €	
Datenbankkonvertierung MS-ACCESS-Microsoft SQL Server 2000-2008	20.03.2012		Marburg	1.610,00 €	
Dienstleistungstag	14.03.2012		Düsseldorf	1.890,91 €	
SMS.professional 1BL u. 1 NL, Dienstleistungstag, SPV	22.03.2012		Bad Arolsen	6.708,00 €	
SMS.professional 1 NL, SPV	22.03.2012		Eisenhüttenstadt	1.200,00 €	
4 Netzlizenzen SMS.professional	26.03.2012		Osnabrück	8.000,00 €	
SMS.professional 1 BL, 6 NL, 3 CCU, Dienstleistungspaket 2 Tage,SPV	26.03.2012		Unna	18.698,00 €	
SMS.professional 2 NL	27.03.2012		Neuss	2.400,00 €	
Dienstleistungspaket 2 Tage	21.03.2012		Westerstede	2.726,00 €	
SMS.professional 2 NL	29.03.2012		Regensburg	2.400,00 €	
Dienstleistungspaket 2 Tage	30.03.2012		Braunschweig	2.657,00 €	
SMS.professional 1 NL	30.03.2012		Essen	1.020,00 €	

3 - Tore zählen: Die Mercedeslinie



3 - Tore zählen: Die Erfolgsgeschichten

easySoft. Informationboard > Erfolgsgeschichten

Erfolgsgeschichten

Alle Websteinhilfen einblenden
Umfragen
Aktuelles
Erfolgsgeschichten
Verbesserungsvorschläge
ET-Infos
ET-Blog
Sensoren-Blog
OT-Infos
Berichte vom OT
Aufträge April 2012
Aufträge März 2012
Aufträge Februar 2012
Aufträge Januar 2012
Kundenzufriedenheit
Kundenzufriedenheitsumfrage ab 2011
2009
2008
Meilensteine und Ziele
2012
2011
2010
2009
2008
Teambesprechung
Suchen
2012
Papierkorb

Erfolgsgeschichten: Kundenfeedback in den ersten Wochen dieses Jahres

Schließen

Neues Element | Element bearbeiten | Element löschen | Berechtigungen verwalten | Benachrichtigen

Titel	Kundenfeedback in den ersten Wochen dieses Jahres
Textkörper	Und hier noch ein paar Kundenfeedbacks aus den ersten Wochen dieses Jahres. Die Aussagen sprechen für sich: "Wie immer alles super! ... Wir werden zu jeder Zeit von allen Mitarbeitern zu unserer vollsten Zufriedenheit betreut ... Also sehr praktisch ist die Lösung, direkt via email das problem zu schildern, die benötigten Systemdaten werden direkt mitgeliefert. ... Freundliche Mitarbeiter mit großer Kompetenz. ... Ich war außerordentlich zufrieden. ... Vielen Dank für die - wie gewohnt - sehr gute, schnelle, kompetente Betreuung! ...".
Läuft ab	

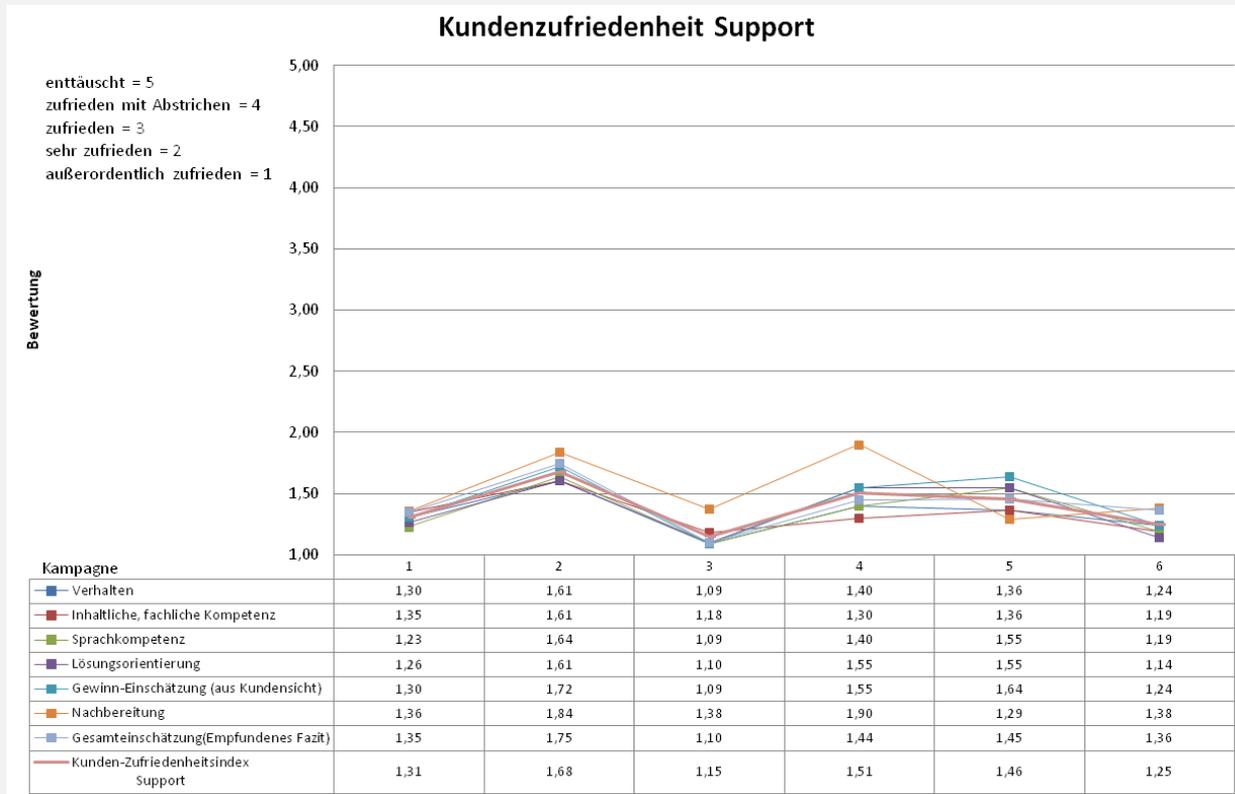
Erstellt am 20.01.2012 17:47 von [Andreas Nau](#)
Zuletzt geändert am 20.01.2012 17:47 von [Andreas Nau](#)

Schließen

Positive Kundenrückmeldung zu Medica

14.12.2011 08:20

3 - Tore zählen: Kundenfeedback



... und was mir noch wichtig ist!

Wenn man nicht weiß wohin man will, braucht man sich auch nicht wundern, wenn man nicht ankommt.

- » Seit 2008 hat easySoft ein jährliches Umsatzwachstum von 10 - 25 %.
- » Die Kundenzufriedenheit wurde deutlich gesteigert.
- » Unsere Mitarbeiterzahl ist von 14 auf 34 Mitarbeiter gewachsen
- » Und mir persönlich?
 - Ich habe bereits viele Ziele in allen (!) 7 Lebensbereichen erreicht.
 - Ich würde keinen Schritt zurückgehen.
 - Ich lerne täglich dazu und bin dankbar.
 - Ich bin begeistert "Laufend Energie zu gewinnen"!



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!