



# Beratung mit Perspektive

**S**chon 1985 definierte Firmengründer Udo Abel bei der Gründung seines Beratungs-Trainings- und Coachingunternehmens die Automobilbranche als wichtigste Zielgruppe seines Beratungsansatzes. Dies hat sich in über 20 Jahren seit damals nicht geändert: Die TGM Life Cycle Group ist der Spezialist für Automobilhersteller, Importeure und Autohäuser. Heute arbeiten 12 festangestellte Mitarbeiter und ein Netzwerk von 21 freien Beratern in den Geschäftsfeldern Automotive, Personal & Organisation und Corporate Life Cycle. Joachim Berger, Geschäftsführer bei TGM: „Wir beraten und coachen mit Herstellern und Händlern beide Hauptakteure. Dies verschafft uns einen Wissensvorsprung für wirkungsvolle Lösungsansätze.“ Neben dem Pkw-Geschäft trifft TGM auch im Nutzfahrzeug-Bereich den richtigen Ton bei Beratung, Coaching und Training. Berger: „Bei allen Projekten lassen wir uns daran messen, ob wir den Return on Investment unserer Kunden signifikant verbessern können.“

## Mensch im Mittelpunkt

Die TGM Group bietet Beratungsleistungen bei Interimsmanagement, Finanzen, Controlling oder Verkauf und Marketing. Besonderen Wert legt Berger auf den Schwerpunkt Personal und Weiterbildung: „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass alle Veränderungen nur über die Mitarbeiter zu realisieren sind. Daher ist die Arbeit mit den Mitarbeitern, deren Entwicklung durch Training und Coaching und dem Aufzeigen von Chancen auch in gesättigten Märkten unser Hauptanliegen. TGM unterstützt bei der Lösung von Personalfragen mit internetgestützten Profiling-Werkzeugen, die helfen Mitarbeiter in ihren Stärken zu erkennen und dort einzusetzen wo diese Stärken am besten zum Tragen kommen. So zeigte etwa eine Verkäufer-Benchmarkstudie, durch was sich gute Verkäufer von weniger guten unterscheiden. Eine weitere Studie für verkaufsstarke Kundendienstberater ist in Arbeit.“

## Schwerpunkt Service

Einen weiteren Schwerpunkt sieht Berger beim Thema Aftersales: „Dort wird das Geld verdient – aber es mangelt an innovativen, verkaufsfördernden Entlohnungssystemen. Mit unseren Trainingsangeboten gehen wir auch auf die Personengruppen zu, die traditionell nicht im Fokus der Trainingsverantwortlichen liegen, z.B. die Service- und T&Z Mitarbeiter, die an der Nahtstelle zwischen Kunden und Kundendienstberatern stehen.“ TGM ist bei Händlern aller Größenordnungen aktiv, auf Hersteller-Seite gehören etwa Opel, Saab, DaimlerChrysler, Toyota und MAN zu den Auftraggebern.

## Neue Horizonte

TGM will Perspektiven bieten: In zeitlicher Hinsicht lautet der Strategieansatz Lebenszyklus-Beratung. „Jedes Unternehmen hat einen Lebenszyklus. Wir bieten Ansätze, um in einem reifen Markt Unternehmensstrukturen zu verjüngen.“ Daneben blickt TGM aber auch im wortwörtlichen Sinn über den Tellerrand: Heute trainieren und beraten die Spezialisten der TGM in den Sprache deutsch, englisch, russisch oder türkisch und waren schon in 44 Ländern der Erde aktiv. In der Ukraine ist TGM seit Ende 2005 mit einer eigenen Niederlassung präsent.



Joachim Berger, GF

### UNSERE VISION: "WIR SCHAFFEN ZUKUNFT FÜR UNTERNEHMEN UND MENSCHEN"

→ **Schwerpunkte:**

- Beratung, Training und Coaching
- **Dienstleistungen im Geschäftsbereich TGM Automotive:**
- Trainingsdurchführung und -entwicklung
- Organisation und Personal, Recruiting
- Führung, Interimsmanagement und Personaldienstleistung
- Finanzen und Controlling
- Verkauf, Marketing, Aftersales
- Dealer Management Systeme

### WIE WIR FÜR SIE ARBEITEN WOLLEN

→ **Diese Persönlichkeitsmerkmale sind der TGM Group wichtig:**

- Professionalität und Qualität
- Kompetenz und Kreativität
- Kundenorientierung
- Verantwortung und Konzentration
- Teamorientierte Partnerschaft

### IHR KONTAKT ZUR TGM GROUP

- TGM Life Cycle Group Abel & Berger GmbH
- Stahlstraße 51, D-65428 Rüsselsheim
- Telefon: +49(0) 61 42 / 87 19-0 Fax: +49(0) 61 42 / 87 19-29
- kontakt@tgm.de www.tgm.de

