



**TOSHIBA**

*Michael Fassbender*  
General Manager  
Toshiba Europe GmbH  
Computersysteme Deutschland/Österreich

Ich habe Rob Overvliet als Trainer und Coach für Virtual Power bei Olivetti GmbH kennengelernt. Zu diesem Zeitpunkt beschäftigten wir uns mit der Frage, unsere Vertriebsorganisation nicht mehr nach Märkten, sondern kundenbezogen aufzustellen.

Rob hat in der für das Unternehmen sehr kritischen Phase mit seiner „Virtual Power“ Methode hervorragende Arbeit geleistet.

Nach professionellen Analysen der Kunden, die workshopmäßig von den Mitarbeitern erarbeitet wurden, mündeten diese in Businesspläne pro Kunde sowie in die notwendigen individuellen Aktionspläne aus. Die Umstellung von Markt- zu Kundenorientierung war der schwierigste Prozess in der Umstrukturierung des Olivetti Vertriebs. Dank der Methode „Virtual Power“ und vor allen Dingen mit Rob als Coach und Trainer während dieser Phase ist diese Umstrukturierung sehr schnell und effizient vonstatten gegangen.

Aufgrund dieser guten Erfahrung habe ich Rob gebeten, den Prozess der kundenbezogenen Vorgehensweisen im Markt bei Toshiba erneut als Coach und Trainer zu begleiten.

Heute kann ich feststellen und bestätigen, daß wir durch Rob und Virtual Power generell näher am Kunden sind und die jeweiligen Bedürfnisse unserer Kunden besser verstehen.

Des weiteren können wir heute unsere Verkaufschancen mit dieser Methode wesentlich besser einschätzen, z. B. durch eigene Stärke- und Schwächeanalyse, Mitbewerbsbeobachtung und Analyse.

Virtual Power halte ich für das beste Tool im Markt, das ich in meiner langjährigen Praxis für Key Account Management kennengelernt habe