



Referenzen meiner Klientinnen und Klienten

Dieses Dokument ist eine Sammlung von Referenzen und Empfehlungsschreiben meiner Klientinnen und Klienten, die Sie auch auf meiner Webseite finden können.

Dr. Joachim V. Hofmann

Hofmann Business Coaching
Blombergweg 10
D-85748 Garching bei München

Mobil: +49 151 1109 3041

Mail: hofmann@jh-bc.de

Web: www.jh-bc.de





Inhaltsverzeichnis

33 Referenz Führung und Entwicklung.....	4
32 Referenz Führung und Management.....	5
31 Referenz Führung und Management.....	6
30 Referenz Account-Management.....	8
29 Referenz Stärken identifizieren und nutzen	10
28 Referenz Führung und Selbstmanagement	11
27 Referenz Controlling und Unternehmensplanung.....	12
26 Referenz Führung und Konfliktmanagement.....	13
25 IHK-Interview Gipfelstürmer Dr. Joachim V. Hofmann	14
24 Referenz Selbstreflexion und Mitarbeiterauswahl	18
23 Referenz Führung und Positionierung	19
22 Referenz Führung und Life-Balance.....	20
21 Referenz IT-Planung und Steuerung.....	21
20 Referenz Führung und Management.....	22
19 Referenz Dezentrale Führung.....	23
18 Referenz Erfolgreicher im Vertrieb.....	24
17 Referenz Standortbestimmung - Neuausrichtung	25
16 Referenz Motiv-Profil-Analyse.....	26
15 Reference Consulting and Project Management.....	27
14 Referenz Berufliche Weiterentwicklung.....	28
13 Referenz Strategieentwicklung und Balanced Scorecard	29
12 Referenz Strategieentwicklung / Team Coaching.....	30
11 Referenz Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching.....	31
10 Referenz Strategie-Beratung	32
9 Referenz Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching.....	33
8 Referenz Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching.....	34
7 Referenz Kreativitäts-Workshop Prozess-Analyse.....	35
6 Referenz Strategisches Karrierecoaching	36
5 Referenz SympaTex Team-Coaching.....	37
4 Referenz Jaguar Land Rover Coaching im Vertrieb.....	38



3 Referenz Zielfindung und Work-Life-Balance	39
2 Referenz Projektmanagement	40
1 Referenz Jaguar Land Rover Leadership Academy	41



33 Referenz

Führung und Entwicklung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Stefan Haas

Leiter Digitale Forensik Services

Zentrale Stelle für Informationstechnik im Sicherheitsbereich (ZITiS)

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

ob es konkrete Anlässe aus dem Alltag als Führungskraft oder theoretische Grundlagen von Motivation und Bedürfnissen betraf – Ihre treffenden Impulse führten uns stets schnell zum Kern des Themas und waren die Grundlage eines anhaltenden, zutiefst bereichernden Austauschs.

Ein besonderes wertvoller Aspekt der durch Sie angeleiteten und wohlstrukturierten Reflexion liegt in der Stärkung der Fähigkeit, sich auch angesichts beruflicher Erfolge weiterhin kritisch in Frage zu stellen, keinesfalls auszuruhen und vorhandene Potenziale gezielt fortzuentwickeln.

Bei Voltaire heißt es: "Das Bessere ist der Feind des Guten" – diese Maxime kann mit Ihrem Coaching gelebt werden – in der gründlichen und ehrlichen Betrachtung der eigenen Stärken, welche schließlich eine Schärfung des persönlichen Profils unterstützt und einer verbesserten Positionierung im beruflichen Umfeld dient.

Unsere zurückliegenden Termine brachten zudem eine große Anzahl konkreter Inspirationen hervor: Zur Steuerung von Denken und Handeln, zur Gestaltung von Teamcoachings oder etwa der Nutzung von Mikropraktiken.

Nicht allein fachlich, sondern auch im zwischenmenschlichen Umgang und Kontakt haben Sie mich voll überzeugt, zusammenfassend kann ich Ihr Coaching uneingeschränkt empfehlen!

Mit freundlichen Grüßen

Stefan Haas, 23.07.2020



32 Referenz

Führung und Management

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Yvette Hirschmann,
Leiterin der Gerichtsgeschäftsstelle und
Leitung des Projekts zum Wechsel des gerichtlichen Fachverfahrens
Bundesfinanzhof, München

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

Sie begleiten mich nun bereits das zweite Jahr nach dem Wechsel in die Laufbahn des höheren Dienstes. Die neuen Aufgaben halten große Herausforderungen bereit. Diesen kann ich mich mit gewachsener Sicherheit stellen. Die vormalige Unterstützung von zwei Terminen im Monat haben wir im zweiten Jahr halbiert. Dieser Modus hat sich sehr bewährt, denn innerhalb dieses Monats haben sich stets zu reflektierende Themen und Fragestellungen ergeben. Die Terminvorbereitung hat damit sehr wenig Zeit in Anspruch genommen.

Für die Nachhaltigkeit unserer praxisbezogenen Coaching-Termine haben Sie mit Ihrer punktgenauen Termin-Vor- und Nachbereitung gesorgt. Mit Abstracts zu Aufsätzen oder Fachliteratur wurden unsere Themen abgerundet. Der Austausch mit Ihnen ermöglicht Dinge zu objektivieren und auch zu abstrahieren. Anstehende Herausforderungen konnte ich vorbesprechen und so mit -- Gewissheit hinsichtlich des Fokus -- selbstsicher meistern. Das Coaching hat stets den Schwerpunkt auf das eigenständige Finden von Lösungen gelegt und meine Resilienz auch dadurch ganz erheblich gestärkt.

Mit besten Grüßen,

Yvette Hirschmann, 12.04.2018



31 Referenz

Führung und Management

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Yvette Hirschmann,
Leiterin der Gerichtsgeschäftsstelle und
Leitung des Projekts zum Wechsel des gerichtlichen Fachverfahrens
Bundesfinanzhof, München

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

sechs Monate vor Beginn unseres Coachings habe ich nach beinahe zwei Jahrzehnten Gerichtszugehörigkeit im Rahmen eines beruflichen Aufstiegs komplett neue Aufgabenfelder übernommen. Nun obliegen mir die Führung von mehr als 30 Mitarbeitern und die Leitung eines IT-Projekts einschließlich des Berichtswesens gegenüber der Gerichtsleitung. Das Ziel des Coachings bestand in der Begleitung des Veränderungsprozesses. Das zur Bewältigung der zahlreichen neuen Aufgaben erforderliche Wissen konnte ich nicht allein mit 2-Tagesseminaren zu ganz unterschiedlichsten Themen und ohne konkreten Praxisbezug erwerben. Hinzu kommt, dass sich das IT-Projekt, die Einführung eines neuen gerichtlichen Fachverfahrens als Voraussetzung für die Einführung der E-Akte darstellt. Hierzu gilt es ein Netzwerk auch außerhalb des Gerichts aufzubauen, um das Know-how anderer (oberster Bundes-) Gerichte nutzen zu können.

Sie lieber Herr Dr. Hofmann decken das gesamte Portfolio meines Gesprächsbedarfs zu Fragestellungen aus den Bereichen Führung, Organisation, Projektmanagement, Networking und IT ab. Alleine diese Wissensbreite zeichnet Sie auf das Hervorragendste für eine solche Begleitung aus.

Die Wissensvermittlung inklusiver zugehöriger Kommunikation erfolgt am Praxisfall und Sie senden mir nach dem Coach-Termin die theoretischen Grundlagen. Dies eröffnet die Möglichkeit für das konkrete Fallbeispiel ein Muster für künftige Herausforderungen dieser Art zu entwickeln und einen nachhaltigen Lernerfolg zu erzielen.



Der Ablauf des auf 15 Stunden begrenzten Coachings im zwei Wochenrythmus mit jeweils zwei Stunden stellte sich mitunter als zusätzliche Herausforderung dar, da der Arbeitsalltag minimalst Freiräume lässt. Gleichwohl konnten Sie mich dadurch auch bei wichtigen beruflichen Terminen unterstützen.

Zielorientierter und konstruktiver lässt sich ein Coaching nicht gestalten. Sie hören genau und geduldig zu und geben nach kürzester Darstellung der örtlichen Hierarchie zielgenaue, nachvollziehbare Antworten oder lassen mich die Antworten durch Fragen selbst finden.

Lieber Herr Dr. Hofmann ich danke Ihnen sehr für die investierte Zeit und die motivierende Zuversicht, die Sie mir vermitteln konnten.

Mit besten Grüßen

Yvette Hirschmann, 20.02.2017.



30 Referenz Account-Management

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Kurt Pohlig,
Senior Geschäftsführer
Pohlig GmbH, Traunstein

Empfehlungsschreiben:

Lieber Herr Dr. Hofmann,

bei unserem letzten Treffen vor ca. zehn Tagen hatten Sie uns mitgeteilt, dass Sie das Unternehmen PICA verlassen werden, um sich neuen Herausforderungen zu stellen.

Aus den kleinen Anfängen unserer erfolgreichen Kooperation ist zwischenzeitlich ein umfangreiches Projekt geworden. Ich weiß sehr wohl, wie schwierig es für Sie oftmals war, den Anforderungen unseres stark wachsenden und erfolgreichen Unternehmens im Gleichschritt nachzukommen. Keine Aufgabe war für Sie zu komplex. Jede noch so absurde Idee beleuchteten Sie stets kritisch und optimistisch zugleich, bei perfekter Integration der fachspezifischen Regularien, die in der Orthopädietechnik zu berücksichtigen sind.

In gemeinsamer Arbeit ist ein wertvolles Softwareprodukt entstanden, das heute in unserem Unternehmen nicht mehr wegzudenken ist. Mit Ihrem erfrischenden Einsatz trugen Sie entscheidend zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Dafür gebührt Ihnen Dank und höchste Anerkennung!

Dreizehn Jahre erfolgreiche Kooperation verbinden Partner natürlich auch emotional. Aus diesem Blickwinkel bedauern wir es sehr, dass uns die Wege auseinander führen. Ihre äußerst gewinnende und angenehme Art, uns alle im Hause Pohlig geschickt in die Projekte einzubinden, haben wir sehr genossen!

Der Schritt in ein neues Aufgabengebiet ist keineswegs ungewöhnlich und bedarf des Respekts. Ich bin sicher, dass Sie Ihr Schiff, auch in den tosenden Wogen einer neuen Umgebung, stets souverän steuern werden!



Für ihren weiteren Lebensweg wünsche ich Ihnen alles Gute, nicht ohne anzufügen, dass wir uns sehr freuen würden über einen Besuch in unserem Unternehmen, wenn Sie Ihre Aufgaben des Weges führen!

Herzliche Grüße!

Ihr Kurt Pohlig

Orthopädietechniker-Meister

März 2016



29 Referenz

Stärken identifizieren und nutzen

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Ursula Paulick

Markenbildnerin (Coaching, Corporate Design, Kommunikation)

Die Markenbildneri, München

Empfehlungsschreiben:

Lieber Joachim,

vielen Dank für Deinen spannenden Vortrag beim gestrigen Treffen. Er hat mir viele Anregungen geliefert, mein Wissen noch zu vertiefen.

Du hast als Deine herausragende Eigenschaft Deinen Optimismus genannt. Das vermittelst Du auch ganz stark und das macht Dich sehr sympathisch.

Begeisterte Grüße Ursula,

November 2015



28 Referenz

Führung und Selbstmanagement

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Renate Leistner-Rocca

Leiterin des Forschungszentrums Migration, Integration und Asyl
Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Hallo Herr Dr. Hofmann,

Sie haben mich in einer sehr turbulenten Zeit - sowohl für unser Amt insgesamt als auch für mich und meinen Aufgabenbereich - mit einem kompetenten Coaching begleitet und mir dadurch sehr geholfen.

Die Reiss-Profile haben mich gelehrt, meine Selbstwahrnehmung und bestimmte eingefahrene Verhaltensmuster zu hinterfragen; ich denke, dass es Ihrer überzeugenden, ruhigen und fachkundigen Beratung zu verdanken ist, dass ich nicht nur kurzfristige Aha-Effekte erlebt habe, sondern dass ein stetiger und nachhaltiger Prozess begonnen hat, der mich bei der Wahrnehmung meiner Führungsverantwortung weiter bringen wird.

Wir sind oft zu für mich überraschenden Ergebnissen gekommen und Sie haben mir Erklärungen, Methoden und Handlungsalternativen vorgestellt, die ich zunächst überhaupt nicht im Blick hatte.

Es war nicht nur lehrreich, sondern auch spannend, wissenschaftliche Erklärungen und damit auch Veränderungspotenziale für eigenes und fremdes Verhalten zu erfahren und dadurch einen veränderten, geschärften Blick und ein neues Verständnis für bestimmte Situationen zu bekommen.

Ich möchte mich sehr herzlich bei Ihnen bedanken und wünsche Ihnen alles Gute!

Renate Leistner-Rocca,
September 2015



27 Referenz

Controlling und Unternehmensplanung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Mario Kilger

Head of CEO Office

metafinanz Informationssysteme GmbH (Allianz Group) München

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

herzlichen Dank für Ihre Unterstützung im Themengebiet Controlling und Reporting.

Mit Ihrem Engagement haben Sie dazu beigetragen, das Controlling der Metafinanz in einer zentralen Stelle zusammenzuführen und auf neue Beine zu stellen.

Ihre Kompetenz und Erfahrung hat uns bei der Entwicklung strategischer KPI's hilfreiche Impulse geliefert.

Dank Ihrer Mithilfe konnten wir die Unternehmensplanung grundlegend überarbeiten. Ebenso haben Sie in diesem Zusammenhang zu einer signifikanten Verbesserung der Datenkonsistenz beigetragen.

Die gelieferten Arbeitsergebnisse waren von hoher Qualität und durch Ihre soziale Kompetenz haben Sie sich sehr gut in das bestehende Team integrieren können.

Aus diesen Gründen können wir Sie uneingeschränkt anderen Kunden empfehlen.

Ich hoffe wir sehen / hören uns bald mal wieder,

Mario Kilger,

31.05.2015



26 Referenz

Führung und Konfliktmanagement

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Dr. Harald Lederer

Referatsleiter

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Lieber Herr Dr. Hofmann,

mit der zeitlichen Distanz von mehreren Monaten kann ich konstatieren, dass Ihr Coaching zu Beginn des Jahres 2013 sehr nachhaltig, hochprofessionell und effektiv war. In Alltagssituation kann ich viel von dem Erlernten gebrauchen, was wir gemeinsam im Rahmen der Maßnahme erarbeitet hatten. Vor allem möchte ich Ihnen explizit danken, dass Sie mir in einem „akuten Notfall“ mit Empathie und sehr wirksam geholfen haben. Ihr Coaching habe ich als sehr strukturiert und lösungsorientiert in Erinnerung. Auch haben mir die Gespräche und Übungen ganz neue Perspektiven eröffnet; u.a. war die Reiss-Profilanalyse für mich sehr aufschlussreich.

Ich möchte mich an dieser Stelle nochmals ganz herzlich bei Ihnen für die fruchtbare Zeit bedanken. Auch habe ich Sie schon an Dritte weiterempfohlen. Ich bin der Überzeugung, dass gutes Coaching – mit Herz und Verstand – so aussehen muss wie Sie es praktizieren.

Alles Gute für Ihr weiteres berufliches Wirken,

Dr. Harald Lederer,

06.01.2015



25 IHK-Interview

Gipfelstürmer Dr. Joachim V. Hofmann

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Interview:

Hallo Herr Dr. Hofmann. Beim Erklimmen eines Gipfels kann es passieren, dass unverhofft Probleme auftreten die es zu lösen gilt. Wie gehen Sie mit unerwarteten Problemen um?

Unerwartete Probleme sehe ich als Herausforderung und versuche diesen lösungsorientiert zu begegnen. Während meiner Zeit als Physiker in der Forschung war der Umgang mit unerwarteten Problemen etwas Alltägliches. In dieser Zeit habe ich gelernt auf meine Ressourcen zu vertrauen und auch schwierige Probleme zu lösen. Nicht notwendigerweise alleine und auch nicht immer sofort. Heute verstehe ich unerwartete Probleme eher als wertvolle Fragen, auf die man keine vorschnellen Antworten haben sollte. Diese Haltung beschreibt sehr gut das Rilke Gedicht auf meiner Homepage: Man muss die Fragen lieben ...

Ihr Lebenslauf liest sich sehr beachtlich. Sie haben Physik studiert, dann am Max-Planck-Institut promoviert und neun Jahre geforscht. Nebenbei als Vermögensberater gearbeitet und Ihren Grundwehrdienst abgeleistet. Dazu kommen Auszeichnungen und Forschungsaufenthalte im Ausland (alles bis zum Jahr 1997). Zurückblickend, was hat Sie während dieser Zeit persönlich am meisten geprägt?



Die Physik hat mich schon immer sehr begeistert und die Gelegenheit, an einem so bekannten Institut, wie dem Max-Planck-Institut für Plasmaphysik (IPP) meine Doktorarbeit machen zu können, habe ich als eine große Chance verstanden. Besonders geprägt haben mich dabei die langjährige Arbeit in einem internationalen Team und der gegenseitige Austausch mit vielen Wissenschaftlern weltweit. Darüber hinaus aber auch die Möglichkeit, ein Thema in der Tiefe zu bearbeiten, dabei auf etwas Neues vorzustoßen und damit eine Grenze des physikalischen Verständnisses wieder ein kleines Stückchen zu verschieben - eine sehr bereichernde Erfahrung!



Im Jahr 1997 verließen Sie die Forschung und schlossen sich der PICA GmbH als IT-Unternehmensberater an, bei der Sie bis heute tätig sind. War es Zeit für eine Veränderung oder weshalb der Wechsel in die Wirtschaft, bzw. zu einem Unternehmensberater?

Die Wissenschaft hat mich immer begeistert, aber gleichzeitig hatte ich das Gefühl, in einem Elfenbeinturm zu arbeiten, was sich auch darin zeigte, dass ich nicht in der Lage war, meiner Mutter greifbar zu machen, was ich dort tue. Hinzu kam die Aussicht eines Wechsels in ein neues, internationales Teilinstitut in Greifswald, an der Ostsee. Die Option einer Veränderung wollte ich aber aktiv für mich selbst entscheiden und so entschloss ich mich zu einem Wechsel in die Wirtschaft. Um meine ausgeprägten analytischen Fähigkeiten optimal einsetzen zu können erschien mir die Unternehmensberatung als eine geeignete Richtung, was sich für mich dann auch bestätigt hat.

Vielen Menschen fällt es schwer, ihre Stärken und Schwächen selbst einzuschätzen oder zu erkennen, in welche berufliche Richtung sie gerne steuern würden. Ihr Lebensweg ist sehr erfolgreich und auch ohne jeglichen Anschein von Unsicherheit. Wussten Sie schon immer wo Ihr Weg hingehet und was raten Sie Menschen, die ihren Berufsweg planen, bzw. umplanen möchten?

Diese Frage würde ich gerne mit einem Zitat in Anlehnung an Søren Kierkegaard beantworten: „Das Leben muss vorwärts gelebt, aber rückwärts verstanden werden“. Mein Lebensweg war nicht ohne Unsicherheit, aber ich wusste immer, was ich wollte und hatte aktiv entschieden, in welche Richtung ich



ging. Dabei waren meine Interessen sehr vielfältig, aber ich habe mich getraut, etwas auszuprobieren und mich nicht in Optionen zu verlieren.

Menschen, die einen Berufsweg planen, würde ich raten nicht zu zögern etwas auszuprobieren, das sie wirklich interessiert - und davon auszugehen, dass sie später, je nach Bedarf, ihre Ausrichtung neu justieren werden und dabei offen sein sollten für Neues.



Im Jahr 2008 entschlossen Sie sich an der Weiterbildung zum Business Coach bei der IHK Akademie Westerham teilzunehmen. Welchen Plan verfolgten Sie mit dieser Weiterbildung und warum entschlossen Sie sich für die IHK Akademie Westerham?

Als ich mich 2008 für die Coach-Ausbildung bei der IHK entschloss, war ich auf der Suche nach einer sinnvollen Erweiterung meines Tätigkeitsspektrums. In dieser Zeit arbeitete ich hauptsächlich im Bereich der IT-Strategieentwicklung und IT-Governance und hatte das Bedürfnis mich weniger auf die Technologie und viel stärker auf die Menschen zu fokussieren. Zudem hatte ich bereits selbst als Incentive an einem Coaching teilnehmen können und arbeitete mit einem Coach in Projekten zusammen. Die IHK als Organisation der deutschen Wirtschaft stellte damals aus meiner Sicht eine gute Verbindung zu einigen von mir beratenen Unternehmen dar und die Chance an der ersten Westerhamer Coach-Ausbildung, mit zwei sehr namhaften Lehrcoaches, teilnehmen zu können, empfand ich als sehr interessant für mich. Das alles passte einfach perfekt zusammen.

Nach Ihrer Weiterbildung zum Business Coach an der IHK Akademie Westerham veröffentlichten Sie Ihr Buch mit dem Titel „Work-Life-Balance: Ziele, Konzepte und Methoden im Business Coaching“. Vor kurzem referierte Philipp Riederle an der IHK Akademie über die Generation Y. Herr Riederle sagte, dass verstärkt Leben und Arbeit eins seien und daher nicht in „Balance“ gehalten werden müssten. Teilen Sie diese Ansicht und trifft das auch für ältere Generationen zu?

Als ich im Rahmen meiner Abschlussarbeit an meinem Buch zur Work-Life-Balance schrieb, war dieses Thema in Deutschland bereits ca. zehn Jahre alt, ohne aber den Gipfel seines Hype-Cycles erreicht zu haben, und es gab weit mehr Fragen als Antworten in diesem Umfeld.

Aber bereits damals wuchs die Einsicht, dass eine Trennung von Arbeit und Leben zu kurz greift. Dass ich dennoch Work-Life-Balance als Titel gewählt habe, anstelle von Life-Balance, war schlicht der Tatsache geschuldet, dass ich die Entwicklung diese Terminus und Themas aus dem amerikanischen und



anglikanischen Sprachraum und seine Etablierung in Deutschland untersucht sowie eine Einordnung ins Coaching versucht habe.

Und natürlich stimme ich Hr. Riederle zu, dass Leben und Arbeit eins sind, aber ich glaube dennoch, dass es einer Balance bedarf, um ein gelungenes Leben zu führen. Wesentliches Element dieser Balance ist die bewusste Gestaltung des eigenen Lebens im Sinne eines ausgewogenen Gleichgewichts durch Setzen von Grenzen in einzelnen Bereichen zum Wohle des Ganzen. Und dies trifft, nach meiner Meinung, sowohl für meine, als auch für die Generation Y zu.

Bitte vervollständigen Sie diesen Satz: „Eine Weiterbildung zum Business Coach ist sinnvoll, weil...

... sie eine einzigartige Möglichkeit zur persönlichen Weiterentwicklung bietet, die ich als eine wesentliche Bereicherung meiner persönlichen und beruflichen Ausrichtung empfunden habe. Insbesondere die intensive Selbsterfahrung und Selbstreflektion sind eine gute Grundlage für Führungskräfte und alle, die es werden wollen. Ich kann daher jedem eine solche Ausbildung nur empfehlen - je früher, desto besser!

Zum Gipfelstürmer

Name: Dr. Joachim V. Hofmann

Geburtsjahr: 1958

Weiterbildung: Westerhamer Business Coach (IHK), berufsbegleitend

Zeitraum der Weiterbildung: Januar – Juli 2008

Stellenbezeichnung im Unternehmen: Managing Consultant

Schulabschluss: Abitur

Ausbildung/Studium: Studium der Physik (Diplom), Promotion in Physik (Dr. rer. nat.)

Quellen:

- *Facebook-Seite der IHK-München:* <https://www.facebook.com/ihk.akademie.muenchen.oberbayern?fref=nf>
- *Facebook-Gipfelstürmer:* <https://www.facebook.com/hashtag/ihkgipfelst%C3%BCrmer>
- *IHK-Interview:* <https://akademie.muenchen.ihk.de/Wir-ueber-uns/ihk-akademie-gipfelstuermer/-gipfelstuermer-dr.-joachim-v.-hofmann.html>

Philipp Baier, Sandra van Mook,
IHK-Akademie München Westerham,
17.05.2014



24 Referenz

Selbstreflexion und Mitarbeiterauswahl

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Dieter Lessmann
Gesellschafter-Geschäftsführer
Lessmann GmbH Oettingen

Empfehlungsschreiben:

Lieber Joachim,

gerne komme ich auf unsere Arbeit zurück und gebe Dir ein Feedback.

Das Reiss Profile ergänzt die Methodik (HBDI), welche ich seit einigen Jahren für mich und unsere Führungskräfte anwende, bei der Auswahl und der Weiterentwicklung unserer wichtigsten Mitarbeiter.

Herzlichen Dank für die fundierte Einführung in das Thema und die aufschlussreiche und z.T. verblüffende Analyse. Gerade weil Du mich und meine Arbeit kennst, konntest Du die nötigen und sehr hilfreichen Bezüge herstellen, inwieweit Prägungen, die im Reiss Profile sichtbar werden, in meinem beruflichen Alltag wirken.

Besonders wichtig waren mir die Bezüge zu Teamarbeit und zu Gesundheitsfragen. Dein Coaching wirkt – und so konnte ich schnell in meinem täglichen Verhalten eigene Schwachstellen erkennen und vermeiden.

Ich wünsche Dir weiter viel Erfolg bei Deiner sehr sinnvollen Arbeit!

Herzlichst,
Dieter, 15.03.2014



23 Referenz

Führung und Positionierung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)

Evelyn Gsänger
Referentin EU-zuständige Behörde
Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF), Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

vielen Dank für Ihr Coaching. Gut gefallen hat mir, dass Sie die Themen gut und individuell auf meine Bedürfnisse abgestimmt haben. Sie gaben dabei einen roten Faden mit fünf aufeinander aufbauenden Modulen vor. Bei jeder Sitzung wurde aber nach meinen Wünschen meine aktuelle Situation einbezogen und reflektiert. Gefallen hat mir insbesondere auch die angenehme Atmosphäre des Coachings.

Wichtig war es durch die Selbstreflexion, Tugenden und Charakterstärken zu erkennen, um diese dann auch im Hinblick auf eine bessere Führungskompetenz verstärken zu können. In diesem Zusammenhang führte ich eine Selbstbewertung durch, dessen Ergebnisse für mich interessant waren und mich sehr zum Nachdenken brachten.

Überhaupt war die Selbstreflexion ein großes Thema im Coaching. Zu Einsatz kamen dabei noch zwei weitere Tests. Die Reiss-Profil-Analyse wie auch das Bochumer Inventar zur Führungskräftewirksamkeit. Durch das Erkennen meiner Motive ist es mir möglich, diese soweit wie möglich zu befriedigen und auch die Motive anderen Menschen besser verstehen und tolerieren zu können. Durch Selbst- und Fremdeinschätzung ist es gelungen, die Zusammenarbeit mit meinen Mitarbeitern zu verbessern.

Ich möchte mich für das interessante und lehrreiche Coaching bedanken und empfehle Sie gerne weiter. Mit freundlichen Grüßen,

Evelyn Gsänger, 02.11.2013



22 Referenz

Führung und Life-Balance

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Karl Müller
Referatsleiter
Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF), Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Lieber Herr Dr. Hofmann,

vor einigen Monaten hatte ich die Möglichkeit, an einem Coaching mit Ihnen teilzunehmen. Ich darf sagen, dass die Zusammenarbeit mit Ihnen zu einem deutlichen Erkenntnisgewinn für mich geführt hat, den ich unmittelbar und täglich anwenden kann.

Die Zusammenarbeit mit Ihnen war sehr angenehm und von Vertrauen und Wertschätzung geprägt. Die Gespräche waren offen und die Aussagen klar. Sie haben jedes Gespräch nachbereitet, waren immer bestens vorbereitet und haben das Coaching so gelenkt, dass ich daraus den größtmöglichen Nutzen ziehen konnte. Ihr analytisches und strukturiertes Vorgehen war wohltuend. Sie haben sich intensiv und überzeugend auf mich und meine Bedürfnisse eingestellt.

Insbesondere die Reiss-Profil-Analyse hat mich zu interessanten und teils überraschenden Erkenntnissen hinsichtlich der eigenen Motive und damit des eigenen Verhaltens geführt. Dass ich das in diesem Zusammenhang erworbene Wissen auch gut auf den Umgang mit Dritten anwenden kann, sei hier nur am Rande erwähnt.

Zu jedem Gesprächsthema konnten Sie passende Skripte bzw. Unterlagen übergeben, so dass ich jederzeit die Möglichkeit hatte und habe, einzelne Themen nochmals zu vertiefen. Ich hätte nicht erwartet, dass ich soviel Nutzen aus dem Coaching ziehen kann und dass es tatsächlich "nachwirkt".

Herzlichen Dank und alles Gute!

K. Müller, 29.05.2013



21 Referenz

IT-Planung und Steuerung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)

Wolfgang Reiß
Abteilungsleiter Informatik-Betrieb
NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

nach Ihrer überaus erfolgreichen Unterstützung zur Entwicklung unserer Balanced-Score-Card, hatten wir als weiteren Handlungsbedarf eine Überarbeitung unserer verschiedenen Planungs- und Steuerungsprozesse identifiziert. Bisher wurden die Geschäftspläne (Planung Tagesgeschäft, Maßnahmen und Projekte) der Betriebsabteilungen nur mit einer losen Kopplung zur Sach- und Personalkostenplanung erstellt. Durch die Steuerung des IT-Betriebs über eine BSC wurde jedoch die Notwendigkeit der Verknüpfung zur Ressourcenplanung (Personalpunkte und Finanzmittel) deutlich.

Sie haben uns in bewährter Weise durch verschiedene Workshops in die Lage versetzt, die Schnittstellen und Abhängigkeiten der Planung und Steuerung zu erkennen und in einem systematischen gemeinsamen Prozess die notwendigen Aktivitäten zu beschreiben. Dass Sie sich dabei wiederum sehr schnell in unsere Gedanken- und Vorstellungswelt versetzen konnten, um uns moderierend auf den richtigen Weg zu bringen, verdient höchsten Respekt.

Trotz der hohen Belastung in den Workshops und den Nacharbeiten dazwischen, haben Sie durch die aufgezeigten Fortschritte mein Team bestens motiviert. Es war wiederum ein tolles Engagement, das Sie gezeigt haben und uns ein Vergnügen in der Zusammenarbeit. Und das zeigt sich jetzt auch in der ersten praktischen Anwendung, wo uns jeder Prozessschritt, den wir durchführen, in seiner Qualität überzeugt.

Mit freundlichen Grüßen,
Wolfgang Reiß, 23.05.2013



20 Referenz Führung und Management

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Detlef Bröker

Leiter der Stabsstelle Verfahrensentwicklung und -optimierung
Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF)
Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

gerade in Zeiten eigener beruflicher Veränderungen einen Coach wie Sie an seiner Seite zu haben, ist sehr zu empfehlen. Sowohl bei der mit Ihrer Unterstützung durchgeführten Analyse meiner Führungserfahrungen und meines Verhaltens während der letzten Tätigkeiten, als auch bei unseren Diskussionen und den Übungen über Bedürfnisse, Werte und Motive unter Einsatz verschiedener Instrumentarien, herrschte von Beginn an eine vertrauensvolle Atmosphäre.

Da ich u.a. gelernt habe, dass für die Arbeitszufriedenheit eines Mitarbeiters die Zufriedenheit mit seiner Führungskraft viel wesentlicher als sein persönlicher Erfolg ist, möchte ich eines der von Ihnen eingesetzten Coaching-Instrumentarien, nämlich das Bochumer Inventar zur Führungswirksamkeit (BIF) hier besonders hervorheben.

Die Möglichkeit, die berufsbezogenen Aspekten meines Führungsverhaltens, das für den Umgang mit meinen Mitarbeitern besonders relevant ist, systematisch und auf wissenschaftlicher Basis zu erfassen, Selbst- und Fremdbild miteinander vergleichen zu können, zunächst mit Ihnen und dann mit den Mitarbeitern die Ergebnisse zu erörtern, festigt und verbessert die Zusammenarbeit.

Es ist gut, durch einen kompetenten Coach Gewissheit zu erlangen, dass die grundsätzliche Richtung stimmt. Es ist aber noch besser, über Möglichkeiten und Notwendigkeiten von Veränderung zu diskutieren und lösungsorientierte Ansätze zu finden.

Mit den besten Wünschen und einem herzlichen Dankeschön,
Detlef Bröker, 21.05.2013



19 Referenz

Dezentrale Führung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Ursula Gräfin Praschma
Abteilungsdirektorin, Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF)
Nürnberg

Empfehlungsschreiben:

Lieber Herr Dr. Hofmann,

Veränderungen an Steuerungssystemen müssen zunächst von Führungskräften verinnerlicht werden, bevor sie glaubwürdig weiter vermittelt und allseits getragen und gelebt werden können. Sich im Rahmen des eigenen Wertesystems neu auszurichten, ist ein spannender erkenntnisreicher Prozess in das eigene Selbst. Dabei sind die einfachsten Fragen am schwersten zu beantworten. Und die Antworten müssen im Leben immer wieder neu gefunden werden. Sie waren mir bei der Analyse ein versierter und anregender Partner.

Die von Ihnen unter anderem angewendete Reiss- Profilanalyse ist ein gutes Werkzeug für die Erkenntnis der eigenen Motive. Die unzähligen Kombinationsmöglichkeiten der 16 Motive in der individuellen Ausprägung richtig zu interpretieren, bedarf es umfassender Erfahrung, die Sie besitzen. Die – auch kontroverse – Diskussion der Ergebnisse gehörte für mich zum Kernstück des Coachings. Dass dabei Ihre Interpretation im Ergebnis standhielt, hat mich von der Methode überzeugt.

Für meine Führungsaufgaben im Rahmen komplexer dezentrale Strukturen konnte ich durch Ihre Beratung einiges zur Stärkung meiner Potenziale mitnehmen und Ihre Prozessbegleitung hat meine Methodenkompetenz erweitert. Ihr strukturiertes Vorgehen, die gute Vorbereitung unserer Treffen und - nicht zu vergessen - Ihr Optimismus sind dabei Vorbild.

Mit bestem Dank,
Ursula Gräfin Praschma
Nürnberg, 15.03.2013



18 Referenz

Erfolgreicher im Vertrieb

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Barbara Spielmann](#)

Geschäftsführerin, Spots Media GmbH
München

Empfehlungsschreiben:

"Lieber Herr Dr. Hofmann,

in sieben, sehr intensiven Sitzungen durfte ich bei Ihnen von September bis März ein Coaching wahrnehmen. Ich freue mich sagen zu dürfen, dass mich die Zusammenarbeit mit Ihnen sowohl privat als auch beruflich deutlich weitergebracht hat. Ich habe mehr Klarheit bekommen über mich selbst, meine Stärken und Schwächen und meine Ziele.

Die von Ihnen eingesetzten "Instrumentarien" sind sehr interessant und es war schön, dass Sie immer Unterlagen und Tipps hatten, um die Themen im Anschluss vertiefen zu können. Sie leben, was Sie lehren. Daher fällt es leicht, das Gelernte anzunehmen.

Fasziniert hat mich Ihre Strukturiertheit. Die einzelnen Sitzungen waren klar strukturiert durchgeführt, der rote Faden war immer da. Als sehr guter Zuhörer haben Sie die Stunden anschließend übersichtlich und prägnant schriftlich zusammengefasst, was mir die Möglichkeit gibt, das Gelernte später noch einmal nachzuschlagen und zu vertiefen.

Zusammenfassend möchte ich mich noch einmal herzlich für die interessante und sehr angenehme Zeit mit Ihnen bedanken. Ich empfehle Sie gerne weiter.

Alles Gute für Sie,

Barbara Spielmann, 02.05.2012



17 Referenz

Standortbestimmung - Neuausrichtung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Dr. med. Gerhard Hofmann](#)

Privatpraxis für Kinder- und Jugendmedizin,
Dozent Universität Würzburg

Empfehlungsschreiben:

„Lieber Herr Dr. Hofmann,

Besten Dank für Ihre wesentliche Unterstützung bei meiner persönlichen wie beruflichen Standortbestimmung, sowie der erfolgreichen Strukturierung meiner Neuausrichtung in beiden Bereichen.

Ihr Coaching war umfassend für meine individuellen Bedürfnisse, gut strukturiert und klar lösungsorientiert.

Persönliche Vorerfahrung mit der Reiss-Profil-Analyse (bereits zweimalig von anderer Stelle erstellt) unterstrichen Ihre besondere Kompetenz, sowohl in der Durchführung, als auch in der Analyse sowie beim Transfer in mein individuelles Lebensumfeld.

Der Erkenntniszugewinn sowie die erworbene Fähigkeit, hilfreiche Tools anzuwenden, ermöglichten bereits kurzfristig, vielfältige Themenbereiche zu kontrollieren und zielführend zu gestalten.

Der Nutzen des Coachings für meine gesamte Lebensplanung, privat wie beruflich, war in diesem Ausmaß nicht von mir erwartet worden.

Ich werde Sie als Coach gewiss weiterempfehlen.

Vielen Dank“

G. Hofmann, 29. November 2011



16 Referenz

Motiv-Profil-Analyse

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Oksana Levchenko](#)

Projektmanagement
BHF-BANK AG, Frankfurt

Empfehlungsschreiben:

Sehr informative und überzeugende Vorbesprechung und Vorbereitung zu der Reiss Profile Analyse, deren Auswertung in einem gut strukturierten, vertrauensvollen und angenehmen Gespräch erfolgte.

Die Auslegung meiner persönlichen Motive, deren Kombinationen und Konflikte waren gut vorbereitet, nachvollziehbar und zutreffend. Daraus ergab sich ein bedeutender Zugewinn an Informationen für die Selbsterkenntnis, die sowohl für die berufliche als auch für die private Weiterentwicklung wesentlich ist.

Zusätzlich trägt das Verstehen der persönlichen Motive zu der sozialen Kompetenz bei, die von enormer Bedeutung im Projektmanagement ist.

O. Levchenko, 11.10.2011



15 Reference Consulting and Project Management

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Managing Consultant, PICA GmbH (06/1997 - today)



Max Raith
Manager IT, Eurofighter Jagdflugzeuge GmbH

Letter of reference:

Dear Joachim,

thank you for the successful and close collaboration in 2010. The working relation with you was always relaxed, open, leading into the right direction and to an successful end of each task and project. The tasks you have been working on have been several, but in all of them your experience and knowledge led to very satisfying results. Your work focussed mainly on the following four topics: the Eurofighter Project Management Process (PMP), a Process Management (PRM), an IT Portfolio Management (ITPM) and an Office Migration Project (OMP).

Regarding the PMP you reviewed this process Eurofighter is following for large projects with respect to workability and completeness and tailored it for improved usability to the benefit of Eurofighter. In order to optimize our IT processes you defined and introduced an PRM process consisting of a process use case, a process model, a process chart and a detailed process description and implemented it describing the PMP. For improved steering, control and reporting you introduced an IT ITPM as a master plan of all our IT projects and conducted monthly reviews and updates. Finally, you have been leading the project to migrate MS Office XP to MS Office 2007. Under your responsibility an Eurofighter specific security set via MS Office 2007 group policies, including NATO and DISA requirements, has been developed, tested and set into production.

You were flexible and reliable in all project stages and led the project to an successful end. Unfortunately we actually do not have further projects of this size, where your experience and commitment would be beneficiary and necessary for the whole project course.

I wish you all the best for the future and I am looking forward working with you again.

Best regards,
Max, 22.09.2011



14 Referenz

Berufliche Weiterentwicklung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Sabine Herbst](#)

Inhaberin, herbst health advice

Empfehlungsschreiben:

Lieber Herr Dr. Hofmann,

vielen Dank für Ihre strategische Unterstützung bei meiner beruflichen Weiterentwicklung durch einen sehr analytischen und intensiven Coaching-Prozess.

Das Coaching war modular aufgebaut und sehr strukturiert. Besonders aufschlussreich war für mich die Reiss-Profil-Analyse, deren Ergebnisse auch für viele Bereiche des Privatlebens anwendbar und daher sehr spannend sind.

Ich habe sehr viele neue Ideen und Inspirationen sowohl für den Ausbau meiner selbstständigen Tätigkeit als auch für mein Privatleben mitnehmen können; Ihre sehr individuellen, konstruktiven Beiträge haben mich dabei sehr unterstützt.

Eine Teilnahme an Ihrem Coaching werde ich gerne weiterempfehlen! Vielen Dank!

S. Herbst, 14.09.2011



13 Referenz

Strategieentwicklung und Balanced Scorecard

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)

Wolfgang Reiß

Abteilungsleiter Informatik-Betrieb, NÜRNBERGER Versicherungsgruppe

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Herr Dr. Hofmann,

im Rahmen der strategischen Ausrichtung des Informatik-Betriebs wurde die Balanced Scorecard als Methode ausgewählt, um die Umsetzung der formulierten Strategie im operativen Bereich messbar zu machen. Die BSC dient uns als Führungsinstrument zur Ausrichtung unserer Organisation an strategischen Zielen und unterstützt die Ableitung geeigneter Maßnahmen zur Zielerreichung.

Sie haben sehr erfolgreich die Vorgehensblockade im Entwicklungsprozess zu unserer Balanced Scorecard gelöst und uns in mehreren Workshops die entscheidenden Impulse für die Gestaltung der BSC geliefert. Mit Ihrer Methodik haben Sie dabei der gemischten Arbeitsgruppe aus Controlling, Betriebsarchitektur, Betriebsleitung und Bereichsleiter eine sehr effektive und effiziente Arbeitsweise an die Hand gegeben. Sie haben es geschickt verstanden, alle Beteiligten zu aktivieren, um wertvolle Beiträge zu liefern. Die Steuerung des Prozesses durch Sie hat nie dazu geführt, dass wir das Gefühl hatten, uns wird ein Ergebnis vorgegeben. Vielmehr waren es Ihre intelligenten (Kontroll-) Fragen und deren Beantwortung, die die entscheidenden Inhalte lieferten. Auch die Qualitätssicherung der intern abgearbeiteten "Hausaufgaben" haben uns entscheidend vorangebracht.

Dass die Arbeitsgruppe nicht nur mit hohem Engagement dabei war, sondern auch noch Spaß daran hatte, ist mit Sicherheit Ihrer ausgeprägten sozialen Kompetenz und Ihrer exzellenten Moderation zu verdanken.

Wir haben natürlich ein Interesse daran, weitere Themen mit Ihrer Unterstützung aufzuarbeiten ...

Mit freundlichen Grüßen,

Wolfgang Reiß, 02. August 2011



12 Referenz

Strategieentwicklung / Team Coaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Sebastian Klehmet](#)

IT, Systems Engineer, Exchange, ADS, BrainLAB AG

Empfehlungsschreiben:

"Sehr geehrter Leser dieser Referenz,

zusammen mit Herrn Hofmann haben wir (ein Team von 5 Personen) eine Strategie erarbeitet, danach eine Reiss-Profil-Analyse erstellt und diese, mit den Auswirkungen aufs Team, besprochen. Ich würde Ihnen gerne ein paar Worte über die Erfahrungen mit Herrn Hofmann und seiner Vorgehensweise schreiben.

Herr Hofmann hatte bei jedem Treffen und bei jedem Workshop beste Laune und war jedes Mal hoch motiviert, sein Wissen weiterzugeben. Mit seiner Euphorie hat er jedes noch so trockene Thema so vermittelt, dass alle mit Begeisterung dabei waren. Ein 8 teilweise ein 10 Stunden Tag vergingen so im Fluge. Ich weiß nicht genau wie Herr Hofmann es geschafft hat, aber am Ende eines Tages standen wir immer da wo wir hinwollten und jedes Mal hatte ich das Gefühl es sei alles nur unser Verdienst, so dass auch ich hoch motiviert aus dem Tag heraus gegangen bin. Gerade bei der Strategie hat uns Herr Hofmann nie gesagt was wir schreiben sollen, sondern er hat uns „nur“ den Aufbau einer Strategie erklärt. Doch durch seine endlosen Beispiele und immer wieder neuen Ideen haben wir es geschafft eine umfangreiche Strategie zu entwickeln.

Im Reiss-Profil waren es ebenfalls die praktischen Beispiele die viel erklären konnten. Mir hat der Vergleich mit den Teamkollegen sehr gut gefallen, hier wurde oft bestätigt was man bereits weiß, aber nun weiß ich, wie ich damit umgehen kann. Auch hier war es der Witz und der Enthusiasmus von Herr Hofmann, der mich begeistert hat. Alles in allem, würde ich immer wieder auf Herrn Hofmann zurückgreifen, egal bei welchem Thema, denn wenn es Herr Hofmann anbietet, dann nur, weil er davon überzeugt ist und sich perfekt damit auskennt. Ich hoffe Ihnen, lieber Leser, mit der Referenz geholfen zu haben, sollten Sie Fragen haben, können sie gerne meine Kontaktdaten über Herrn Hofmann erfragen."

Sebastian Klehmet, 23.05.2011



11 Referenz

Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Kerstin Jürgens](#)

Manager ERP, BrainLAB AG

Empfehlungsschreiben:

"Lieber Herr Dr. Hofmann,

vielen herzlichen Dank für die aufschlussreiche und sehr vertrauensvolle Reiss-Profil Analyse. Ich habe mich sehr gut bei Ihnen aufgehoben gefühlt. Ihre Erläuterungen im Rahmen des persönlichen Auswertungsgesprächs waren sehr verständlich für mich. Sie haben mir die Ergebnisse sehr kompetent und nachvollziehbar erläutert.

Es war sehr spannend für mich zu erkennen, dass die Ergebnisse mich teilweise überraschten, aber mir auch wieder einmal der Spiegel vorgehalten wurde. Ich habe sehr viel für mich und meinen weiteren Weg – sowohl beruflich als auch privat – mitnehmen können.

Sie haben den nachgelagerten Workshop mit unserem gesamten IT Management Team wunderbar moderiert. Ich denke - insbesondere durch die Gegenüberstellung unserer Motivprofile - haben wir uns im Team gegenseitig wieder ein Stück näher kennengelernt und die Wertschätzung für den Einzelnen ist dadurch nochmals gestiegen.

Vielen Dank dafür!

Schöne Grüße,

Kerstin Jürgens, 05.05.2011



10 Referenz Strategie-Beratung

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Managing Consultant, PICA GmbH (06/1997 - heute)



[Andreas Wierstorf](#)

Director IT, BrainLAB AG

Empfehlungsschreiben:

"Sehr geehrter Hr. Hofmann,

im Rahmen einer Neuausrichtung unserer IT Strategie zur stärkeren Unterstützung und Umsetzung der Brainlab Geschäftsziele habe ich Sie als sehr strukturierten Moderator, Strategen und Spezialisten kennenlernen dürfen, der über sehr weitreichende Erfahrungen auf vielen Gebieten der IT Strategie verfügt. Die optimal vorbereiteten Workshops haben uns gefordert und waren immer begleitet von vielen praxisnahen Ratschlägen und Tipps, um eigene Gedanken und Ideen zu entwickeln. Das teilweise sehr theoretische Gebiet der IT Strategie wurde uns von Ihnen realitätsnah dargelegt, was bei allen Beteiligten zu einem Gesamtverständnis des umfangreichen Themenkomplexes geführt hat.

Bei aller Konzentriertheit und Fokussierung auf die Strategieentwicklung haben Sie auch immer darauf geachtet, dass keine Langeweile aufkam und alle viel Spaß an der Zusammenarbeit hatten. Auf das erarbeitete Resultat sind wir sehr stolz und kommunizieren das auch innerhalb unseres Unternehmens. Ohne Ihre tatkräftige Unterstützung in den einzelnen Workshops wäre das so nicht möglich gewesen. Um das Thema der IT Strategie nachhaltig weiterzuentwickeln freue ich mich jetzt schon auf unsere kommenden Workshops.

Mit besten Grüßen

A. Wierstorf, 29.04.2011



9 Referenz

Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



Steffen Kammerer

Manager IT Infrastructure, Brainlab AG

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Dr. Hofmann,

herzlichen Dank für die von Ihnen durchgeführte Reiss-Profil Analyse mit mir und meinen Kollegen. Die Workshops waren sehr aufschlussreich, äußerst interessant und haben mich zum Nachdenken über mich selbst angeregt. Durch Ihre sympathische Art haben mir diese noch obendrein viel Freude bereitet.

Die gesamte Herangehensweise, die Einführung in das Reiss-Profil, die persönliche Auswertung und die anschließende Diskussion haben mich in meiner persönlichen Weiterentwicklung sehr viel weiter gebracht. Auch für das Zusammenspiel im Team ist der gemeinsame Erkenntnisaustausch eine große Bereicherung.

Von Beginn an habe ich mich immer wohl bei Ihnen gefühlt und Ihre vertrauensvolle Weise, mir meine persönlichen Motivausprägungen näherzubringen, war einfach toll. Die persönliche Auswertung war für mich vollkommen verständlich und alles ergab einen tieferen Sinn: Ich bin Ich.

Die abschließende, von Ihnen moderierte, Diskussion im Team und die Vergleiche der Motivationsprofile haben die Zusammenarbeit auf jeden Fall verbessert. Aufgrund Ihrer systematischen Vorgehensweise und dem gesamtheitlichen Wohlfühlfaktor würde ich Sie jederzeit an andere Personen weiterempfehlen.

Schöne Grüße,
Steffen Kammerer
28. April 2011



8 Referenz

Motiv-Profil-Analyse / Team Coaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Rainer Mohr](#)

Manager Business Applications, BrainLAB AG

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Dr. Hofmann,

vielen Dank für die sehr intensive und erkenntnisreiche Reiss-Motivations-Profil Analyse, die sie mit mir und meinen Kollegen durchgeführt haben. Der Test und die darauffolgende mehrstündige Analyse sowie die nachbereitenden Schritte haben mir persönlich sehr viel gebracht und für uns im Management-Team neue Sichtweisen unserer Zusammenarbeit eröffnet.

Die Themen Selbstbild und Fremdwahrnehmung sowie deren Gegenüberstellung haben mir an einigen Stellen die Augen geöffnet und auch für Überraschungen gesorgt. Die Identifizierung von "Klebstoffen" und "Sprengstoffen" zwischen Kollegen und Vorgesetzten werden die Zusammenarbeit verbessern und bereichern (war bereits kurz nach dem Seminar zu spüren).

Die sehr gut strukturierten Workshops, die gelungene Heranführung an das Thema und die persönlichen Gespräche zum eigenen Profil waren für mich ein großer Zugewinn und ich hoffe in Zukunft weitere ähnliche Themen mit Ihnen bearbeiten zu dürfen.

Rainer Mohr, 12.04.2011



7 Referenz

Kreativitäts-Workshop Prozess-Analyse

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Dieter Späth](#)

Leiter International Desktop Delivery Support, T-Systems International GmbH

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Hr. Hofmann,

vielen Dank für die Durchführung eines Kreativitätsworkshops zur Prozessanalyse mit Führungskräften aus unserm Hause im Mai 2010. Durch Ihre innovative Vorgehensweise und die Schaffung einer agilen Atmosphäre konnten trotz hoher Komplexität und vielfältiger Abhängigkeiten sehr schnell neue Anregungen und Impulse generiert und hieraus die Schwerpunkte einer neuen strategischen Ausrichtung erarbeitet werden.

Der Workshop wurde von Ihnen in Form eines strukturierten Prozesses durchgeführt, wobei die Art und Vielfalt der angewandten Methoden teilweise überraschend war. Sie führte aber dazu, dass sehr schnell alte Verhaltensmuster aufgebrochen und neue, konstruktive Ideen gefunden werden konnten. Die Arbeitsatmosphäre in diesen beiden Tagen war geprägt von sehr hoher Dynamik und Intensität, die alle Beteiligten in hohem Maße aktivierte und zu lebhaftem Austausch und Diskussionen führte.

Die resultierenden Ergebnisse waren von hoher Qualität und lieferten eine sehr gute Grundlage für die Konzeption einer optimierten / neuen Prozessgestaltung, welche sich in einer verbesserten Marktposition niederschlagen sollte.

Abschließend lässt sich sagen, dass wir das anfangs gesetzte Ziel einer Prozessanalyse dank Ihrer Hilfe zur vollsten Zufriedenheit erreicht haben. Aus diesem Grund, aber auch wegen Ihrer persönlichen Art und Weise einen solchen Coaching-Workshop durchzuführen, kann ich Sie uneingeschränkt anderen Kunden empfehlen. Ich freue mich auf die sicher kommende nächste Gelegenheit mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

Mit besten Grüßen,
D. Späth, 30.03.2011



6 Referenz

Strategisches Karrierecoaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Andreas Wierstorf](#)

Director IT, BrainLAB AG

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Hr. Hofmann,

vielen Dank für die persönliche strategische Karriere Beratung, die Sie mit mir in den ersten Monaten 2010 in -teilweise sehr intensiven- Sitzungen durchgeführt haben. Durch die strukturierte Vorgehensweise mit inhaltlich verschiedenen, jedoch aufeinander aufbauenden Workshops konnte ich viele neue Betrachtungsweisen für meine Verhaltensmuster und Fähigkeiten kennenlernen.

Die Ergebnisse der angewandten Methoden waren teils überraschend, aber auch präzise und spiegelten sehr gut die eigene Wahrnehmung wieder. Durch ihre analytische Ausgestaltung der Sitzungen und Wiedergabe Ihrer persönlichen Erfahrungen mit vielen Praxisbeispielen, war es mir stets ein Vergnügen mich so intensiv mit mir selber zu beschäftigen. Die dabei resultierenden Ergebnisse werden mich sicher mein Leben lang begleiten und dienen daher auch als „Baukasten“ in vielfältigen Lebens- und Arbeitssituationen. Ich fühle mich bestärkt und gut präpariert das Erarbeitete nun konkret anzugehen und gehe optimistisch und zielorientiert daran meine nächsten Karriereschritte vorzunehmen.

Abschließend lässt sich sagen, dass ich mein anfangs gesetztes Ziel „Karriereplanung – was sind meine nächsten Schritte und warum?“ dank Ihrer Hilfe zur vollsten Zufriedenheit erreicht habe. Aus diesem Grund, aber auch wegen Ihrer persönlichen Art und Weise ein Coaching durchzuführen, kann ich Sie uneingeschränkt anderen Kandidaten empfehlen.

Ich freue mich auf die sicher kommende nächste Gelegenheit mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

Mit besten Grüßen,

A. Wierstorf, 09.06.2010



5 Referenz

SympaTex Team-Coaching

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Partner, patzelt.executive partner (p.ep) (01/2007 - heute)



Die Geschäftsführung der Firma Sympatex Technologies GmbH (STX) beauftragte Patzelt Executive Partners mit der Moderation und Durchführung eines zweitägigen Team-Coachings anlässlich des jährlichen Strategietages in Schloss Hohenkammer.

Ziel des Meetings war die gemeinsame Verabschiedung des von der Geschäftsführung neu formulierten Leitbilds und der neuen Unternehmensziele für die nächsten Jahre (Vision- und Mission-Statement) sowie die Erarbeitung strategischer Ziele und Maßnahmen. Hierbei sollten Maßnahmen des Optimierungsprogramms zur Steigerung der Ertragskraft des Unternehmens integriert werden.

Patzelt Executive Partners führte dieses zweitägige Coaching mit vier erfahrenen Coaches durch, welche in jeweils vier parallelen – und in ihrer Zusammensetzung ständig wechselnden – Teams intensiv einzelne Themen bearbeiteten und anschließend im Plenum vorstellten und diskutierten.

Die ersten beiden Teamarbeiten dienten der Analyse der Ist-Situation, dem Sammeln, Strukturieren und Verdichten sich hieraus ableitender Ziele aus Sicht der ca. 40 Teilnehmer sowie dem gegenseitigen Kennenlernen. Der Fokus lag hierbei auf den Themenbereichen Organisation / Verantwortung, Kommunikation / Information, Mitarbeiter / Führung, IT / SAP / CRM, Restrukturierung STX und Lieferanten / Kunden.

Anschließend setzten sich die Teilnehmer in vier Teams mit den Vision-Statements zu Kunden bzw. Mitarbeitern auseinander, prüften diese auf Klarheit und Vollständigkeit und erarbeiten konkrete Ideen / Maßnahmen zu Verhaltensweisen und deren erfolgreicher Umsetzung, welche im Plenum verdichtet wurden.

Im nächsten Schritt bearbeiteten die Teilnehmer in vier parallelen Gruppen die jeweiligen Vision-Statements zu Marke, Produkten, Umwelt und Rentabilität und präsentierten ihre Ergebnisse im Plenum, wo eine gemeinsame Zusammenfassung und Bewertung erfolgte.

Den Abschluss bildeten die Feedbacks und Statements aller Teilnehmer zum Verlauf des Meetings und den notwendigen Folgeaktivitäten. Das Meeting war geprägt von hoher Dynamik und großem Engagement aller Teilnehmer. Die Qualität der erarbeiteten Ergebnisse war sehr hoch, so dass die im Meeting gesetzten Ziele erreicht werden konnten.



4 Referenz

Jaguar Land Rover Coaching im Vertrieb

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Partner, patzelt.executive partner (p.ep) (01/2007 - heute)



Mit zunehmendem und sich immer weiter verschärfendem Wettbewerb im Automobilmarkt steigen die Anforderungen an Verkauf und Service, neue Kunden zu gewinnen und dauerhaft zu halten. Neben dem Image der Marke und der Fahrzeuge selbst sowie Ihren Leistungsdaten und Ausstattungsdetails gewinnen weiche Faktoren in Verkauf und Service zunehmend an Bedeutung. Für ein erfolgreiches Chancen-Management im Vertrieb und Service ist daher eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden und seine Kontakte und Erlebnisse mit der Marke von grundlegender Bedeutung. Zur Optimierung dieses Chancen-Managements wurden daher zweitägige Coachings für die Verkaufsleiter und Spezialverkäufer von Jaguar und Land Rover in Kleingruppen von acht bis zwölf Teilnehmern durchgeführt, mit analogen Maßnahmen für die Leiter im After Sales und Service.

patzelt. executive partners adressierten in diesen Coachings folgende Themen:

- Customer Journey – die Reise des Kunden: Erarbeitung eines gemeinsamen Verständnisses aus Sicht des Kunden, des Vertriebs und des Service, mittels Prozess, Zielen und Kennzahlen
- In Search of Excellence – Erfolgsfaktoren von Unternehmen: Das 7-S-Modell nach T. Peters u. R. H. Watermann Jr. und die Bedeutung weicher Faktoren zur Differenzierung im Wettbewerb
- Lernen von den Besten – Legendäre Qualitätserfahrungen: Premium-Marktführerschaft durch erstklassige Kundenorientierung und Dienstleistungskultur, Führungsrolle durch Schaffung legendärer Qualitätserfahrungen im Service und deren Umsetzung im Autohaus
- Mystery Shopping – ein standardisierter Spiegel des Marktes: Fragestellungen und Herausforderungen beim Mystery Shopping, Reflexion und Impulse zur Verbesserung des eigenen Verhaltens
- Bedarfsanalyse und Abschluss im Verkauf – wo liegen die Defizite: Erfahrungsaustausch und Diskussion möglicher Defizite und Lösungsansätze
Hierdurch konnte für die Verkaufsleiter ein hoher Nutzen und Mehrwert realisiert werden.
- Hohes Maß an „Ownership“ und Commitment durch das aktive Einbeziehen und Mitgestalten der Verkaufsleiter und Spezialverkäufer in den Prozess der Customer Journey
- Gemeinsames Verständnis möglicher Defizite und Ausrichtung auf ein optimiertes Chancen-Management aus ganzheitlicher Sicht des Kunden
- Lernen von den Besten und Identifikation kritischer Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Verkauf



3 Referenz

Zielfindung und Work-Life-Balance

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Business Coach, Hofmann Business Coaching (07/2008 – heute)



[Andreas Weber](#)

Consultant, x-cellent technologies GmbH

Empfehlungsschreiben:

Sehr geehrter Hr. Hofmann,

die Sitzungen mit Ihnen haben mir sehr viel Freude bereitet. Ich habe mich geborgen und vertraut gefühlt. Ich hatte zu keiner Zeit das Gefühl, ich könnte Ihnen nicht alles sagen. Es herrschte aus meiner Sicht eine sehr angenehme Arbeitsatmosphäre, die durch Lockerheit, Zielorientierung und Kompetenz sowie Vertrauen und Integrität bestimmt war.

Die Einheiten waren sehr gut vorbereitet. Die Themen haben mich motiviert, mich mit Work-Life-Balance auseinander zu setzen. Durch das Coaching habe ich im Kontext von Work-Life-Balance nicht nur für mich etwas mitnehmen können, sondern ich habe Fachwissen, Methoden, Vorgehensweisen und „Tipps“ erhalten, die ich auch selbst anwenden kann, sei es als Ratgeber oder zur Analyse von Verhalten.

Insgesamt habe ich von den ersten drei der sieben Module am meisten profitiert. Durch die ersten Module hat sich meine akute Situation sehr schnell verbessert. Allerdings denke ich auch, dass für mich am Anfang die Denkweise und Betrachtung der Lebensbalance etwas Neues war, was diesen Eindruck verstärkt hat. Nach ca. drei Monaten habe ich dann auch verinnerlicht, um was es geht.

Das Coaching war thematisch sehr gut aufgebaut und die „Hausaufgaben“ waren sinnig. Ich habe einfache Werkzeuge erhalten und durch die aktive Partizipation an den Methoden und letztlich durch die „Wahlfreiheit“ dieser Methoden neben einer akuten Hilfe gutes Rüstzeug für die Zukunft mitbekommen.

Ich kann Sie nur empfehlen!

Andreas Weber, 18.03.2009



2 Referenz Projektmanagement

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Managing Consultant, PICA GmbH (06/1997 - heute)



Wolfgang Obermair
Vorstand des Diözesan-Caritasverbands

Empfehlungsschreiben:

Dank für die Mitgestaltung und Unterstützung von MITIF

Lieber Herr Dr. Hofmann,

Sie haben sich in besonderer Weise für unser Projekt MITIF (Migration IT Infrastruktur) engagiert und dazu beigetragen, unseren Verband auch hinsichtlich der IT zukunftsfähig zu machen. Für diesen Einsatz möchten wir Ihnen herzlich danken!

Ein großes und komplexes Projekt wie MITIF kann nur erfolgreich gestaltet und abgeschlossen werden, wenn alle im und am Projekt beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Kompetenzen und Erfahrungen einbringen und sich die Projektziele zu Eigen machen.

Ebenso notwendig für eine „Projektkultur“ und für den Projekterfolg sind die Bereitschaft und das Bemühen, über den „eigenen Tellerrand hinauszublicken“, die verschiedenen Professionen, Anliegen und Sichtweisen ins Gespräch zu bringen und so abzustimmen, dass die Gesamtorganisation davon profitiert.

Für diese Bereitschaft und für Ihren großen Einsatz danken wir Ihnen vielmals. Zugleich bitten wir Sie, auch über den Abschluss des Projekts hinaus die mit dem Projekt verbundenen Anliegen tatkräftig zu unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen,

Wolfgang Obermair, Klaus Weißbach,
Vorstand des Diözesan Caritasverbands
03.04.2008



1 Referenz

Jaguar Land Rover Leadership Academy

[Dr. Joachim V. Hofmann](#)

Partner, patzelt.executive partner (p.ep) (01/2007 - heute)



Bisher wurden die Händler von Jaguar und Land Rover Deutschland durch eine externe Organisation in Management- und betriebswirtschaftlichen Fragen beraten. Die Kernkompetenz „Qualifizierte Händlerberatung“ sollte nun in die eigene Organisation integriert und künftig von den Führungskräften im Service und Verkauf sichergestellt werden. Zielgruppen der Qualifizierungsinitiative „Leadership Academy“ waren mehr als die Hälfte aller Mitarbeiter von Jaguar und Land Rover Deutschland:

• Alle Führungskräfte
• Die Regionalen Verkaufsleiter, die Regionalleiter After Sales und des Technischer Service
• Alle Mitarbeiter, die direkt und indirekt mit Händlern zu tun hatten

- Alle Führungskräfte
- Die Regionalen Verkaufsleiter, die Regionalleiter After Sales und des Technischer Service
- Alle Mitarbeiter, die direkt und indirekt mit Händlern zu tun hatten

Um die Händler qualifiziert, nachhaltig und strategiegerecht durch interne Ressourcen beraten zu können, hat patzelt. executive partners, im Rahmen einer 12 monatigen Initiative, drei Projekte (Hierarchie übergreifend, inkl. Geschäftsleitung), mit folgenden Inhalten durchgeführt:

- Projekt Leadership: Brand Behaviour, Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen, Kompetenzprofile, Funktionsbeschreibungen, Schnittstellen in der Zusammenarbeit, kritische Gesprächssituationen, Veränderungsmanagement, wertorientiertes Führen.
- Projekt Steuerung mit Kennzahlen: Steckbriefe der wichtigsten Systeme, Definition und Prozessbeschreibung des Customer Journey Modells, Definition relevanter Kennzahlen, Steuerungsmodell Customer Journey, KPI-Landkarte und operative Scorecard, Sichern eines gemeinsamen Verständnisses der Datenbasis.
- Projekt Operational Excellence: Erarbeitung erfolgskritischer Prozesse der Customer Journey, Anwendungsbeispiel Lead Management zu Methoden und Werkzeugen der Prozessoptimierung, Anwenden der Methoden und Werkzeuge am Prozess Händlerneueinsatz.

Durch diese Qualifizierungsinitiative konnte ein nachhaltiges Insourcing von Kernkompetenzen erreicht und folgender Nutzen realisiert werden:

- Hohes Maß an „Ownership“ und Commitment durch das aktive Einbeziehen und Mitgestalten der Führungskräfte und Mitarbeiter in die Projekte der „Leadership Academy“.
- Kulturwandel durch hierarchie- und funktionsübergreifendes Zusammenarbeiten in Projekten und Trainings bezüglich Kooperation, „Querbefruchtung“ und Kommunikation.
- Chance langfristiger Qualifizierung und Jobbereicherung