



Martin KNEPPECK, Markt 24, 26122 Oldenburg

Herrn  
Torsten Rohlwing  
Karriere Training Bremen e.K.  
Hochschulring 40

28359 Bremen

Markt 24, 26122 Oldenburg  
Tel. 04 41-1 54 81, Fax 92 66 550

w w w . k n e p p e c k . d e  
E-Mail: martin@knepeck.de

### **Geschäftliche Verbesserung**

Oldenburg, 22.11.2007

Sehr geehrter Herr Rohlwing,

Ich erinnere mich noch gut an meinen ersten Kontakt mit Ihrem Unternehmen. Ihre Mitarbeiterin hatte es sehr professionell geschafft mein Interesse an Ihren Dienstleistungen zu wecken – und das trotz meinen Vorbehalten gegenüber „Unternehmensberatern“. Die zentrale Frage, die ich mir für mich stellte war: was kostet die Dienstleistung, was bringt sie. Nach gut einem Jahr kann ich diese Frage mit einem Umsatzplus von 20 % mehr als positiv beantworten.

Mit Hilfe des ersten Seminars (**BYB** (*Building Your Business*®)) habe ich mein Unternehmen strategisch neu ausgerichtet. Auch richtige und falsche Entscheidungen der Vergangenheit waren auf einmal viel transparenter. Durch das neu gewonnene Wissen und den zusätzlichen Motivationsschub, konnte ich meine Unternehmens- bzw. Marketingstrategie weiter entwickeln.

Dazu gehörten u. a. die Bereiche Einkauf, Werbung und das Setzen von Service-Standards. Ich wurde in die Lage versetzt mich und das Unternehmen besser zu positionieren. Dadurch, dass Sie, Herr Rohlwing, mich und mein Unternehmen vom ersten Seminar bereits kannten lag es nahe auch die Mitarbeiterschulungen in Ihre Hände zu legen. Die Seminare zur Kundenorientierung und zu Verkaufstechniken brachten Sicherheit und den Mut im Verkauf neue Wege zu gehen. Dass es in Ihrem Team nur A und keine B-Mitarbeiter gibt, hat Herrn Hinken mit seiner herausragenden Leistung klar unterstrichen.

Ich sehe in meiner Zusammenarbeit mit BEI Training den besonderen Vorteil in dem ganzheitlichen Konzept. Dieses reicht vom Marketingtraining über die Seminare zur Mitarbeiterführung bis zu den Mitarbeiterschulungen.

Eine Referenz ist für mich wie eine Bürgschaft, ich setze Sie nur sehr sparsam ein. Von daher freut es mich umso mehr, diese für Sie und Ihr erfolgreiches Konzept ausstellen zu können.

Mit freundlichen Grüßen

## Translation of the Reference Letter:

Martin KNEPPECK, Markt 24, 26122 Oldenburg Markt 24, 26122 Oldenburg  
Phone: 0441-1 5481, Fax: 9266550  
www.kneppeck.de  
E-mail: martin@kneppeck.de

Mr.  
Torsten Rohlwing  
Karriere Training Bremen e.K.  
Hochschulring 40  
28359 Bremen

## Business improvement

Dear Mr. Rohlwing:

I remember well our first business contact. Your colleague sparked my interest in your services in a very professional manner despite my reserve towards management consultants. The basic questions for me were: What does the service cost and what will the result be? After one year I have a positive answer to these questions with a turnover increase of more than 20%.

I have re-organized my company strategically since attending my first course – **Building Your Business® (BYB)**. Decisions of the past – right and wrong – suddenly became clearer. By the knowledge gained and the additional boost in motivation, I was able to further develop my company and marketing strategy.

This includes the purchasing department, sales promotion and service standards. This enabled me to get my company into a better position. Because you already knew me, and my company, from the first training, it was a matter of course to entrust the employee training to you, Mr. Rohlwing. The customer-focused training and the sales training gave us confidence and the courage to strike out on a new path in sales. Mr. Hinken's outstanding performance clearly demonstrated that your company is made up of first-class employees only.

The particular advantage in the co-operation with **BEITRAINING®** is the integrated concept. This extends throughout the courses from marketing training and personnel management to the employee training.

A reference is like a guarantee to me and, therefore, I use them sparingly. Thus, it makes me all the more happy to write a reference for you and your successful concept.

Sincerely yours,

Martin Kneppeck