

Dipl.-Ing. Jan Hinnerk Meyer

„Es erfüllt mich mit Stolz, als Architekt an den für Deutschland wichtigen Themen Bildung und Forschung mitwirken zu können.“

Dipl.-Ing. Jan Hinnerk Meyer ist Unternehmer aus Leidenschaft und ein Experte im Bereich Bauen im Bestand. Nach seinem Architekturstudium stieg er sofort in das väterliche Unternehmen ein und entwickelte es zu einem der führenden Architekturbüros mit dem Schwerpunkt Sanieren, Erweitern, Umbauen von hochtechnisch installierten Bestandsgebäuden bei laufendem Betrieb. Von der Zeitschrift Focus wurde das Unternehmen als eines der 500 Wachstumschampions 2016 ausgezeichnet. Zu seinen Kunden zählen die großen deutschen Forschungsgesellschaften und Universitäten, wie zum Beispiel Max-Planck-Gesellschaft, Fraunhofer-Gesellschaft, Universität Bielefeld und viele mehr. In seinen Vorträgen begeistert er die Teilnehmer mit der Vermittlung praxisorientierten Erfolgswissens. Er versteht es, Bilder lebendig zu machen und komplexe Zusammenhänge klar und verständlich zu vermitteln.



Themen, Ideen & Philosophie

› Mit Strategie, Wertschätzung und Beharrlichkeit zum Erfolg

- Wie Sie mit Konzentration und Kompetenz Ihre Strategie finden, an Expertenstatus gewinnen und beim Kunden punkten
- Wie Sie mit der richtigen Wertekultur und einem Qualitätsmanagementsystem Präzision und Effizienz erzielen
- Wie Sie mit den richtigen Teams Kosten-, Termin- und Funktionsabläufe erfüllen und dadurch maximale Kundenzufriedenheit erzeugen

› Werte tun gut – Wie Sie den Kunden finden, der so tickt wie Sie

- Wie Sie mit gezielter Analyse den Kunden finden, der zu Ihnen passt
- Wie Sie mit Offenheit, Transparenz und Empathie Vertrauen aufbauen
- Wie Sie gemeinsame Ziele definieren und im konstruktiven Miteinander erreichen

› Mit Dienstleistung zu nachhaltigen Kundenbeziehungen

- Wie Sie mit Dienstleistung die Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg schaffen
- Wie Sie die richtigen Mitarbeiter finden, die zur Ihrem Produktportfolio passen
- Wie Sie als Lösungsfinder Ihren Kunden maximalen Nutzen bringen und damit weitere potenzielle Auftraggeber anziehen

› Kooperationen als Umsatzturbo

- Wie Sie einen strategische Masterplan für Kooperationen entwickeln und Chancen-Potenzial eröffnen
- Wie Sie die Defizite Ihres Unternehmens erkennen, sich durch synergetischen Kooperationen ergänzen und dadurch zusätzliche Chancen im Markt ermöglichen

Zahlen, Daten & Fakten

Gründungsjahr: 1955

Firmenübernahme: 2005

Auszeichnung: Die 500 Wachstumschampions 2016

Mitarbeiterzahl: 50

Branche: Bauwesen

Tätigkeitsbereich: Bundesweit

USP: Eines der führenden Architekturbüros mit dem Schwerpunkt Sanieren, Erweitern, Umbauen von hochtechnisch installierten Bestandsgebäuden bei laufendem Betrieb

www.excellente-unternehmer.com

Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

E

Vortragssprachen



Standort



Marke & Medien