

Mit dem Fokus Kundenorientierung erfolgreich in die Zukunft

Kunde

Avireal AG, führend im Markt des Integrierten Facility Management (IFM) und spezialisiert in der Betreuung von technisch komplexen Gebäudeinfrastrukturen und Betriebseinrichtungen. Rund 300 Mitarbeitende.

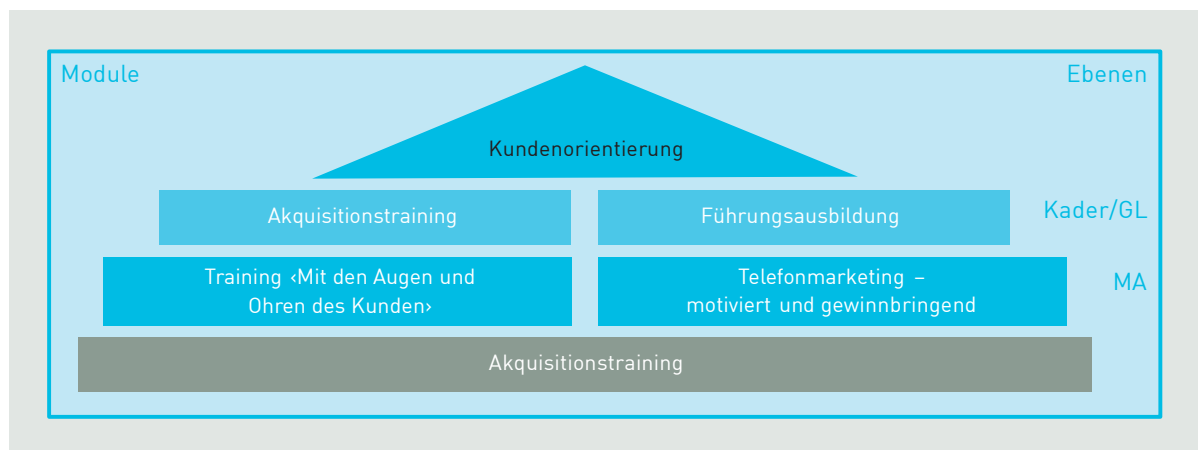
Ausgangslage

Situation 2002: Die Sair-Group löst sich auf, das riesige Balsberg-Gebäude ist von heute auf morgen praktisch leer. Avireal, ehemaliges Sair-Unternehmen und unter anderem Verwalterin vieler Sair-Immobilien, muss schnellstens neue Kunden finden, welche den Balsberg und andere Liegenschaften wieder mit Leben füllen.

Um die hoch gesteckten Ziele zu erreichen, investierte Avireal in die Potenziale der Mitarbeitenden und Führungskräfte und startete ein umfassendes Trainingsprogramm «Kundenorientierung & Akquisition».

Unsere Lösung

Ein integriertes Konzept stellte sicher, dass alle Mitarbeitenden der Avireal ein gemeinsames Verständnis für kundenorientiertes Verhalten entwickeln konnten:



Während die Führungskräfte und Projektleiter vor allem zum Thema Akquisition und Führung geschult wurden, erhielten die Mitarbeitenden Inputs, wie Kundengespräche noch professioneller gestaltet werden können und welche Rolle dabei die persönliche Einstellung spielt.

Die Trainings unterstützen den anspruchsvollen Weg in den freien Markt und setzten neue Kräfte frei. Zudem hatten sie einen positiven Effekt auf die Suche nach einem interessanten Investor, welcher im April 2005 offiziell bekannt gegeben werden konnte. Und nicht zuletzt ist in Liegenschaften wie dem Balsberg wieder Leben eingekehrt – mit interessanten neuen Mietern.

Referenzauskunft

Avireal AG, Zürich-Flughafen
Frau Irene Trivellin
irene.trivellin@avireal.com