

TAB-Unternehmerboards – Success Story

## Martin Ellenberger: CITIPOST-Unternehmer optimiert mit Board-Unterstützung den Vertrieb

*Im Jahr 2015 ist Martin Ellenberger bereits seit zehn Jahren Geschäftsführer des Osnabrücker CITIPOST-Unternehmens. In einem zentralen Unternehmensbereich mit Optimierungsbedarf, dem Vertrieb, hat er bisher auf eigene Faust versucht, zu einer erfolgreichen Lösung zu gelangen. Seine Mitgliedschaft in einem TAB-Unternehmerboard bringt schließlich den Durchbruch: Er erhält die entscheidenden Impulse für stringente und zielführende Vertriebsprozesse.*

### Die Unternehmer-Person und die Ausgangslage

Martin Ellenberger wurde 1962 in Osnabrück geboren. Er absolvierte zunächst eine Ausbildung zum Speditionskaufmann, auf die er später noch ein Studium der Betriebswirtschaft „aufsattelte“. Sein Berufsweg führte ihn über verschiedene Speditionen schließlich zur [CPO CITIPOST Osnabrück GmbH & Co. KG](#), wo er seit 2005 als angestellter Geschäftsführer tätig ist. Martin Ellenberger ist verheiratet und hat zwei erwachsene Kinder.

Mit der Geschäftsführung der CITIPOST Osnabrück übernahm Martin Ellenberger erstmals unternehmerische Verantwortung, nachdem er dort bereits leitende Funktionen mit Personalverantwortung innehatte. Der namhafte privatwirtschaftliche Briefdienstleister übernimmt für seine Kunden den nationalen und internationalen Briefversand und



bietet darüber hinaus einen Druck- und Kuvertierservice sowie einen elektronischen Dokumentenaustausch an. Das Unternehmen beschäftigt am Standort Osnabrück insgesamt 80 Mitarbeiter.

Im seinem Unternehmeralltag machte Martin Ellenberger schnell die Erfahrung, dass es auch Punkte gibt, die zu Unzufriedenheit führen oder einen Unternehmenslenker mit hohem Selbstanspruch an seine Grenzen stoßen lassen. In seinem Briefdienst-Geschäft stellte sich die Abhängigkeit von nachgelagerten Dienstleistern als ein heikler Punkt heraus. Gemeint sind jene Unternehmen, die die Briefsendungen zustellen – Verzögerungen und Fehler, die die Dienstleister zu verantworten haben, rechnen die Kunden oftmals der CITIPOST zu. Verbesserungsmöglichkeiten gab es auch im Vertrieb.

## Die Begegnung mit TAB und den Unternehmerboards

Martin Ellenberger versuchte zunächst, seine Probleme alleine anzugehen – was allerdings nur zu mäßigen Erfolgen führte. Von den TAB-Unternehmerboards erfährt er im Jahr 2015, als ihn der lokale TAB-Partner Jörg Telsemeyer auf diese neue Form der gegenseitigen Unternehmerhilfe anspricht. Martin Ellenberger gefällt das Konzept eines Austauschs auf Augenhöhe und die Chance, durch die Außensicht anderer zur Lösung eigener Probleme zu gelangen. Spontan schließt er sich 2015 einem der Unternehmerboards an, die sich inzwischen in Osnabrück etablieren.

„Jörg Telsemeyer kannte ich vorher nicht. Er rief mich eines Tages an und erzählte von seinem Vorhaben, in Osnabrück TAB-Unternehmerboards ins Leben zu rufen“, erläutert Martin Ellenberger. „Was er sagte, überzeugte mich – und so nahm ich seine Einladung zu einem Abend in einem beispielhaften Unternehmerboard sehr gerne an.“

Bei seinen Unternehmerkollegen im Board holt er sich seitdem Rat und Anregungen, wie er das von ihm geführte CITIPOST-Unternehmen noch erfolgreicher machen kann. Ein Thema war zweifellos der Vertrieb: „Wir hatten zwar ein Konzept – doch fielen die Erfolge des Einsatzes weit geringer aus, als wir dies wünschten und erwarteten.“

Neben den praktischen Anregungen seiner Board-Unternehmerkollegen kommen diverse Tools und Instrumente aus dem großen „TAB-Erfolgskoffer“ zum Einsatz. Ausgehend von einer fundierten SWOT-Analyse wird schließlich ein Konzept erarbeitet, das auf den Stärken und Chancen sowie den Besonderheiten und Alleinstellungsmerkmalen des CITIPOST-Angebotes basiert.

Martin Ellenberger ist mit dem Ergebnis mehr als zufrieden: „Meine eigenen Optimierungsversuche waren meist nur von mäßigem Erfolg gekrönt gewesen. Doch jetzt hielt ich etwas in den Händen,

von dem ich auf Anhieb wusste, dass es sich als der passende Schlüssel zu diesem Schloss – zu mehr Neugeschäft und Wachstum – erweisen sollte.“

### Der Effekt der Board-Mitgliedschaft:

Der Vertrieb war eines der zentralen Probleme, mit denen Martin Ellenberger zu kämpfen hatte. Innerhalb von nur wenigen Monaten war nun ein Weg gefunden, der mit Erfolg beschriftet werden konnte. Von großem Vorteil erwies sich das begleitende Coaching der in die Sales-Prozesse involvierten Mitarbeiter. Ein Gesprächsleitfaden hilft ihnen, die Verkaufsgespräche zum Abschluss zu bringen.

Martin Ellenberger entschließt sich, seinem Board die Treue zu halten, mit dessen Unterstützung er sein Unternehmen ein gutes Stück vorangebracht hat. Was Ellenberger am Board-Konzept besonders gefällt, ist der offene Austausch und das Lernen von anderen: „Themen unterschiedlichster Art kommen zur Sprache. Bei nahezu allen Problemen kann ich auch meine eigene Situation reflektieren und die Lösungen für mich nutzen – auch bei branchenfremden Themen.“

**Fazit:** Gut funktionierende Vertriebsprozesse sind entscheidend für den Unternehmenserfolg. Ein TAB-Unternehmerboard kann wichtige Impulse zur Optimierung geben – mit praxisbewährten Anregungen, systematisch-basierten Konzepten und begleitenden Coachings.

Erleben Sie in einem Sample-Board, wie der Austausch mit anderen und die Arbeit an konkreten Problemen auch Sie als Unternehmer inspiriert! Kontaktieren Sie uns telefonisch unter (05132) 595 41 44-0 oder per E-Mail: [office@tabdeutschland.de](mailto:office@tabdeutschland.de).

Detaillierte Infos zu TAB-Unternehmerboards:  
[www.tabdeutschland.de](http://www.tabdeutschland.de)  
[www.tab-austria.com](http://www.tab-austria.com)