

# Masterdatenbank-Profil

**Name:** Josef Henn

**Anschrift Firma:**

**Name:** developeo GmbH  
Systemische Organisationsberatung  
Martin-Luther-Str. 63-65  
D – 67433 Neustadt a.d.W.  
**Fon:** 06321/1899920  
**Fax:** 06321/1899929  
**Mobil:** 0173/3115614  
**e-mail-1:** [henn@developeo.de](mailto:henn@developeo.de)  
**e-mail-2:** [henn\\_partner@t-online.de](mailto:henn_partner@t-online.de)  
**Website:** [www.developeo.de](http://www.developeo.de)



**Anschrift Privat:**

**Straße:** Grundwiesenweg 62  
**LKZ/PLZ/Stadt:** D – 67434 Neusadt a.d.W.  
**Fon:** 06321/890278

**Private Daten:**

**Geburtsdatum:** 18.10.1948  
**Geburtsort:** München

**Ausbildung/Studium:**

**Ausbildung:** Betonbauerlehre  
**Studium:** Wirtschaftsinformatik (heute FH)  
**Universitätstätigkeiten:**

**Weiterbildungen:**

Ausdrucksmalen (als therapeutischer Ansatz der Persönlichkeitsentwicklung),  
Laurence Fotheringham; -Schweiz  
Zusatzausbildungen in Systemischer Beratung und Coaching am ISB Wiesloch bei Dr.  
Bernd Schmid (1998-2001: 54 Tage)  
Masterausbildung am ISB-Wiesloch (2003-2004: 15 Tage)  
Systemische Prinzipien (Familien- und Organisationsaufstellungen) bei Jörg  
Pannenbäcker in Eutin (1998-2006: 60 Tage)  
Autonom und verbunden; Management Center Vorarlberg (2003; 9 Tage)  
Gewaltfreie Kommunikation bei Klaus Karstädt (2006: 2 Tage)  
TA-Kompakt bei Professio (2007: 4 Tage)  
Beratung im Wandel; Management-Zentrum Witten (2008/2009: 31 Tage)

**Beruflicher Werdegang:**

**Funktionen:** Vertriebsbeauftragter, Vertriebsleiter, Vorstand, Geschäftsführender Gesellschafter im  
Bereich Vertrieb/Marketing  
**Verantwortungsbereiche:** Mitarbeiterführung bis zu 170 Mitarbeiter und 45 Mio. DM Dienstleistungsumsatz  
**Stationen:**  
1970-1975 Aufbau des Service-RZ der Bauinnung Augsburg als GF  
1977-1982 Vertriebsbeauftragter und Projektleiter nationaler und  
internationaler Einzelhandel IBM Deutschland GmbH  
1982-1985 Vertriebsleiter Videosoftware im deutschsprachigen Raum  
CIC-Taurus, Kirch-Gruppe  
1985-1995 Gründung, Aufbau und Verschmelzung mehrerer  
Unternehmen der IT-Branche als Geschäftsführender  
Gesellschafter, Hauptgeschäftsführer und Vorstand. Die  
Firmen fungierten als IBM-Vertriebspartner für den  
Mittelstand.  
1996-1997 Vorstand Vertrieb Dokumentenmanagementsysteme SER  
Systeme AG  
Seit 1997 Selbstständiger Berater

**Kundenschwerpunkte:** Profitunternehmen, Konzern und Mittelstand

**Spez. Branchenkenntnisse:** Bau, Einzel- und Großhandel, Printmedien, IT-Unternehmen

**Beratung:** Entwickeln und Umsetzen von ganzheitlichen Prozessen für das Thema „Demografischer Wandel“,  
Entwicklung und Umsetzung von ganzheitlichen Vertriebssystemen,  
Coaching von Führungskräften,  
Entwickeln und Einführen von Zielvereinbarungssystemen

**Trainingsschwerpunkte:** Führungskräfteentwicklung von erfahrenen Führungskräften  
Führungskräfteentwicklung für das Führen von altersgemischten Teams  
Die Führungskraft als Coach  
Professionelle Verhandlungsführung  
Systemische Professionalität für Senior-Experten

**Ausgewählte Projekte:** Entwicklung, Einführung und Umsetzung von ganzheitlichen Systemen zur Gestaltung des Demografischen Wandels.  
Entwicklung, Einführung und Umsetzung von ganzheitlichen Vertriebskonzepten bei Wirtschaftsunternehmen  
Top/Down-Qualifizierung und Begleitung von Führungskräften bei der vertrieblichen Entwicklung ihrer Mitarbeiter durch Supervisions- und Coachingmaßnahmen.  
Coaching von Führungskräften (Schwerpunkt Banken und IT-Unternehmen)  
Entwicklung und Umsetzung von Trainings für die wirksame Produkt-Präsentation im Vertrieb bei weltweit tätigen Unternehmen im Bereich Hotellerie/Gastronomie  
Entwicklung, Einführung und Umsetzung von Zielvereinbarungssystemen  
Management auf Zeit.

**Publikationen:** Fehlanzeige