



text- und relations agentur



25 Jahre Kaltenbach Training

Gründer Walter Kaltenbach und Geschäftsführer Ralph Guttenberger im Interview:

Herr Kaltenbach, Herr Guttenberger, Sie sind mit dem Unternehmen Kaltenbach Training nunmehr seit 25 Jahren auf dem Markt. Das heißt: 25 Jahre Vertrieb und Führung sowie 25 Jahre Trainings für Vertrieb, Führungskräfte und Mitarbeiter. Was hat sich nach Ihren Erfahrungen in all den Jahren „da draußen an der Vertriebsfront“ geändert?

Walter Kaltenbach: Der Auftragsabholer im Verkaufsaußendienst hat ausgedient; heute geht das digital oder über den Innendienst. Zudem sind Beziehungsmanager gefordert, die es verstehen, die eigene Persönlichkeit zum Wettbewerbsvorteil zu machen. Und: Für die Unternehmen geht es heute vorrangig darum, exakte, auf Ihre Anforderungen abgestimmte Weiterbildungsangebote zu bekommen. Ferner geht es nicht mehr nur darum, Wissen zu vermitteln, sondern daraus Können zu generieren. Das Prinzip der Zukunft heißt für mich „Kaufen lassen und nicht Verkaufen“, – und das braucht ganz anders trainierte Verkäufer.

Ralph Guttenberger: Die Menschen haben heute fast uneingeschränkten Zugang zu jeglichen Informationen zu allen Produkten und Dienstleistungen nahezu aller Wettbewerber weltweit. Auch stelle ich fest, dass die Interessenten heute zwar vielfältiger informiert, jedoch nur auf höherem Niveau desinformierter sind. Das erhöht die Verantwortung der Verkäufer, die Menschen mit Ihren Bedürfnissen, Wünschen und Ängsten gewissenhafter zu analysieren. Nur so können sie ihnen genau das geben, was für sie individuell passt.

Und wie hat sich die „Konzeption von Firmenseminaren, Konzeption und Umsetzung von Weiterbildung“ über diese Zeit hinweg entwickelt? Was genau wird heute anders gemacht?

Kaltenbach: Die Veränderung ist grundsätzlicher Natur. Heute ist es wichtiger denn je, die Kunden gleich beim Beginn des Prozesses zu klaren Aussagen zu bewegen, was ihnen wichtig ist und was nicht. Das schafft ein klares strategisches Fundament, auf der die eigene Vorgehensweise aufgebaut werden kann. Das richtige „Aufschließen“ des Kunden hat enorm an Bedeutung gewonnen, daraus entsteht Vertrauen.

Guttenberger: Heute legen wir mehr Wert darauf, die Analyse der Bedürfnisse und der Motive der Menschen zu schulen und zu trainieren. Die Orientierung daran führt unweigerlich zu besseren Ergebnissen. Früher haben wir noch „Abschlusstechniken“ trainiert. Diese braucht ein Verkäufer jedoch nicht, wenn er die Interessenten dort abholt, wo sie stehen und sie dahin führt, wo sie hinwollen.

Herr Kaltenbach, Herr Guttenberger, Sie haben ja durch eine spektakuläre Art der Nachfolge-Regelung von sich reden gemacht: durch einen offenen Wettbewerb im Jahr 2011 unter den Interessenten, darunter bekannte Trainingsunternehmen Deutschlands. Viele Presseberichte aus dieser Zeit zeugen von dem ungewöhnlichen und auch Erfolg gekrönten Weg, den Sie zum Finden des richtigen Nachfolgers und einer geordneten Firmenübergabe gegangen sind. Wie ist Ihr (gemeinsamer) Weg seither verlaufen?

Kaltenbach: Erfolg entsteht oft dadurch, dass man eine Sache neu denkt und neue Wege geht. Der Weg war zu Beginn durchaus steinig. Wenn zwei Persönlichkeiten zusammentreffen, die ihre eigenen Vorstellungen haben und wissen was sie wollen, gibt es Konflikte. Im Nachhinein betrachtet war es aus meiner Sicht genau der richtige Weg. Reibung – richtig gesteuert – bringt Energie und Veränderung. Heute ist Ralph Guttenberger sehr erfolgreich, was bei mir Freude und Zufriedenheit auslöst.

Guttenberger: Wir hatten uns damals auf einen zweijährigen gemeinsamen Weg geeinigt, um die Geschicke des Unternehmens stufenweise in meine Hände zu legen. Obwohl ich danach das Unternehmen zu 100 Prozent übernommen habe, sind nun aus unserer Zusammenarbeit bereits fünf Jahre geworden. Das hat zwei Gründe: Zum einen fühlt sich Walter Kaltenbach mit seinen 80 Jahren noch fit und kann sich nicht vorstellen, in den Ruhestand zu gehen. Zum anderen profitieren die Kunden und damit auch das Unternehmen noch von seinen langjährigen Erfahrungen.

Als „Spezialist für volle Auftragsbücher“ ist das Unternehmen Kaltenbach Training bekannt geworden. Was tun Sie heute bei Kaltenbach Training Besonderes, dass Sie selbst immer volle Auftragsbücher haben?

Guttenberger: Im Seminar- und Trainingsgeschäft bekommt heute keiner volle Auftragsbücher nur über Marketing und Werbung. Dafür ist der Anbietermarkt zu groß, zu undurchsichtig und die Werbeversprechen zu gleichlautend und zu rosig. Gute Trainingsunternehmen erhalten einen Großteil ihrer Aufträge durch nachweislich gute Ergebnisse und Empfehlung.

Wir bleiben nie stehen. Wir entwickeln unsere Seminare und Trainings ständig weiter und passen sie auch an neue didaktische Methoden an. So spielen heute und in Zukunft Onlinetrainings und Webbasierte Schulungen mehr und mehr eine Rolle. Auch haben die Verbindung der langjährigen Erfahrungen von Walter Kaltenbach und die neuen Impulse aus meiner bisherigen Führungs- und Vertriebstätigkeit eine neue Qualität der Dienstleistung für unsere Kunden hervorgebracht. Das spricht sich herum.

Was zeichnet allgemein eine Führungspersönlichkeit, einen Unternehmer besonders aus, der seine Firma erfolgreich „vom einen ins nächste Jahrtausend“ geführt hat respektive der eine Firma unter den Bedingungen der Globalisierung, der volatilen Märkte, der digitalen Disruption und des „New Work“ erfolgreich in die Zukunft führen kann.

Kaltenbach: Führung durch Ansage – also Befehlen – ist endgültig Vergangenheit. Leistungsbereite Mitarbeiter wollen auf die Reise mitgenommen werden. Dazu sind notwendig:

- Persönliche Leadership-Fähigkeiten
- Klarheit in den Aussagen
- Konsequenz im täglichen Tun
- Verlässlichkeit
- Veränderungsbereitschaft
- Teamfähigkeit.

Dazu gibt unser seit mehr als zehn Jahren erscheinender Newsletter „Tipp des Monat“ eine Vielzahl von Anregungen und Hilfen.

Guttenberger: Die Frage klingt komplizierter als die Praxis ist. Ich glaube, dass sich eine erfolgreiche Führungsperson durch folgende Eigenschaften auszeichnet, ich nenne Sie die „Big Five des Erfolges“: 1. Disziplin, 2. Durchhaltevermögen, 3. Selbstbewusstsein, 4. Demut und 5. Anpassungsfähigkeit. Auf unserem Unternehmensblog habe ich jede dieser einzelnen erfolgsrelevanten Eigenschaften umfangreich erläutert. Kurz ausgedrückt heißt das Verantwortung übernehmen, Vorbild sein.

Auf in die nächsten 25 Jahre! Wie sieht Ihre Zukunftsstrategie aus?

Guttenberger: Wir werden uns noch gezielter größer aufstellen; weitere Trainer und Trainerinnen werden Zug um Zug hinzukommen. Das bedeutet mehr und vielfältigere Kompetenzen rund um die Themen „Vertrieb“ und „Vertrieb führen“. So können wir unseren Kunden noch nachhaltigeren und

stabileren Nutzen bieten. Unsere Kunden sind nicht mehr nur auf eine Trainerpersönlichkeit angewiesen. Das eröffnet uns neue anspruchsvollere Kundenzielgruppen.

Unsere Schulungs-, Trainings- und Transfermethoden werden sich an neue Medien und neue Erwartungen anpassen. So werden Blended-Learning-Verfahren entwickelt und umgesetzt. Das heißt, dass wir zukünftig nicht nur Präsenzseminare anbieten, sondern einen Mix von Präsenz-, Live-Online- und webbasierten Schulungen und Trainings. Das erhöht die Nachhaltigkeit der Kompetenzvermittlung und verringert im Endeffekt die Kosten für unsere Kunden, die zudem langfristig auf spezialisierte Trainingsinhalte zugreifen können.

Stellen Sie sich das so vor: In der Vergangenheit haben wir einem Kunden eine Seminarserie von dreimal zwei Tagen bei ihm im Unternehmen angeboten, um ein gestecktes Ausbildungsziel zu erreichen. Zukünftig bieten wir ihm einen Tag Schulung bei ihm vor Ort an. Danach absolvieren die Schulungsteilnehmer zehn 90-minütige Webbasierte Schulungselemente an zehn Abenden zu Hause. Danach findet ein Abschlusstraining wieder im Hause des Kunden statt, bei dem der Stand der Kompetenzvermittlung ermittelt wird. Für einen nachhaltigen Transfer schließen sich daran noch onlinebasierte Wiederholungstools an. Der Abschluss wird mit einer Erfolgsmessung gesetzt.

Im Ergebnis erreichen wir eine bessere Umsetzung der Lerninhalte aufgrund einer längerfristigen und häufigeren Beschäftigung mit den Schulungsthemen. Da die Teilnehmer nicht mehr so oft unterwegs zu den Seminarorten sind, sondern viel intensiver im Unternehmen und auch zuhause lernen können, spart das Zeit und Geld für alle Beteiligten und intensiviert die Umsetzung und Performance-Verbesserung.

8.458 Zeichen. Frei zum Abdruck - um Beleg wird gebeten an: redaktion@text-ur.de

Wenn Sie ein persönliches Interview mit Ralph Guttenberger, GF Kaltenbach Training, wünschen, kontaktieren Sie uns einfach:

redaktion@text-ur.de, Tel: 0221 - 168 21 231