



Ergebnisorientiert, solide, didaktisch vielfältig: Mit solchen Konzepten überzeugten die Goldgewinner (im Bild) beim Internationalen Deutschen Trainingspreis.

## Ergebnisse statt Experimente

### BDVT-TRAININGSPREIS 2013

■ Satte 400 Prozent – der REWE Richrath Supermärkte GmbH & Co. KG aus Bergheim gelang das Kunststück, ihren Umsatz mit Regionalprodukten um diesen beachtlichen Wert zu steigern. Der Weg dorthin: ein Weiterbildungsprogramm für die Verkäufer und Servicemitarbeiter des Unternehmens – konzipiert und durchgeführt vom Trainingsunternehmen *Mut Management* aus Paderborn. Der Anbieter gehört zu den drei Goldpreisträgern des Internationalen Deutschen Trainingspreises, den der Berufsverband für Trainer, Berater und Coachs BDVT anlässlich der Messe Zukunft Personal am 18. September 2013 in Köln verliehen hat.

Die Initiative von Mut Management ist kein Einzelfall, denn laut BDVT-Jury waren unter den diesmal eingereichten Weiterbildungskonzepten besonders viele, die ohne großes Brimborium, sondern vielmehr mit solider Handwerkskunst zu messbaren Erfolgen führten. So auch das Siegerkonzept eines weiteren Goldpreisträgers, der *2contact Akademie* aus Berlin. Ihr gelang es, die Kundenberatungskompetenz von Servicemitarbeitern der Stadtbau Würzburg GmbH maßgeblich zu steigern: Zeigten sich im Jahr 2010 bei einer Befragung nur 23 Prozent der Kunden beeindruckt von der Beratungsqualität der Mitarbeiter, waren es im Jahr 2012 80 Prozent der Kunden. Der nüchterne Blick auf die Zahlen, die Zurückhaltung, was schräge Konzepte angeht, ist womöglich darauf zurückzuführen, dass die ausgezeichneten Programme großenteils in einer Zeit an den Start gingen, in der noch die Angst vor dem wirtschaftlichen Abschwung um-

ging. Doch bei aller Bodenständigkeit: Ganz ohne kreativen Pfiff kamen die Konzepte auch nicht daher. So erstellten die Mitarbeiter der Stadtbau Würzburg ein eigenes Hörspiel als Lernmedium. Und die Supermarktmitarbeiter im Projekt von Mut Management bildeten als ausgebildete Multiplikatoren die eigenen Kollegen fort. Auch dem Abwechslungsreichtum, der Interaktivität und Individualität der Lernformen tat die Besinnung auf messbare Resultate keinen Abbruch. Davon zeugt nicht zuletzt der dritte Goldpreisträger, die *Hornbach Baumarkt AG*, Bornheim. Sie punktete mit einem intern aufgesetzten Programm, in dem Nachwuchskräfte mit sehr unterschiedlichem Background für den Aufstieg in eine nächsthöhere Führungsebene qualifiziert wurden. Das Trainingskonzept wurde punktgenau auf den Bedarf der jeweiligen Lerngruppen abgestimmt. Und in der Umsetzung zeichnete sich das Programm durch einen starken Methodenmix aus. Neben den drei Goldgewinnern konnten sechs Bewerber mit BDVT-Silber nach Hause fahren, neunmal vergab der Trainerverband einen Bronze-Award. ► **Weitere Infos unter [www.bdvt.de](http://www.bdvt.de).** jum ■

Die POSITIONIERUNGS-  
EXPERTEN für die BERATUNGS-  
und TRAININGSBRANCHE

[www.werdewelt.info](http://www.werdewelt.info)



„Ben Schulz sagt von sich, er sei ein Wadenbeißer. Ich bin froh, dass das so ist. Mit seiner Fähigkeit mich immer wieder aus der Reserve zu locken und zu „zwicken“, hat er mich aus meiner gedanklichen Mittelmäßigkeit geholt.“

— Franziska Brandt-Biesler  
[www.franziskabrandtbiesler.de](http://www.franziskabrandtbiesler.de)



„Auch wenn man im Markt schon sehr etabliert ist, sollte man seine Situation und Positionierung immer wieder durchdenken und hinterfragen. Hier ist es gut, einen Sparringspartner wie Ben Schulz an seiner Seite zu haben. Er hat mein vollstes Vertrauen, versteht mich und konfrontiert mich auch kritisch. U.a. schätze ich seine „bärenstarke“ Nahbarkeit.“

Prof. Dr. Lothar Seiwert  
[www.seiwert.de](http://www.seiwert.de)

**werdewelt.info**  
marketing & kommunikation