



Nicht nur hören, auch verändern

Andreas Werner, hr-TEAM-Geschäftsführer, im Gespräch mit den BNN

Es reicht nicht, nur zu hören, sondern im Job muss das in Seminaren vermittelte Wissen auch ‚trainiert‘ werden.“ Nur dadurch seien Veränderungen am Arbeitsplatz und im Unternehmen möglich. Andreas Werner, Geschäftsführer von hr TEAM, weiß, wovon er spricht. Das seit fast 40 Jahren bestehende Trainings- und Beratungsunternehmen hat sich auf Unternehmensentwicklung, Führung und Vertrieb spezialisiert. Es versteht sich als Auslöser und Begleiter gewollter

Werner: Einmal durch Weiterqualifizierung. Die Mitarbeiter sind oft zu schlecht ausgebildet. Beispielsweise im Verkauf fehlt ihnen Wissen über den genauen Nutzen und die Anwendung von Produkten. Der Verkaufserfolg hängt aber in erster Linie vom Verkäufer selbst ab. Seine Wertschätzung dem Kunden gegenüber wirkt unmittelbar nach außen. Sie findet ihren Ausdruck in der Fähigkeit, die richtigen Fragen zu stellen, um den konkreten Bedarf zu ermitteln.

in den Unternehmen und bei den Mitarbeitern beschreiben?

Werner: Ich möchte die Zeit, seit ich bei hr TEAM bin, in drei Phasen skizzieren: Vor zehn bis zwölf Jahren hatte die Weiterbildung noch sehr stark schulischen Charakter mit Frontalunterricht. In der zweiten Phase war es ähnlich, doch schon mit stärkerer Praxisorientierung. In der dritten Phase wird vor allem auch Wert auf die Umsetzung im Unternehmen geachtet. Un-

Menschen prägt die Kommunikation. Körpersprache ist das globale Verständigungsmittel, dessen wir uns nur selten bewusst sind. Sich für die Reaktionen der Gesprächspartner zu sensibilisieren, führt gerade im Verkauf zu erstaunlichen Erfolgen.

Wie sieht es mit der Umsetzung des in Seminaren vermittelten Wissens am Arbeitsplatz aus?

Werner: Die Maßnahmen werden von uns auch noch am Arbeitsplatz begleitet. Wir selbst, hr TEAM, evaluieren uns aber ebenso. Denn es ist auch unser Prozess und nicht nur der von Mitarbeitern eines Unternehmens.

Das Interview kam auf Initiative der Stuttgarter PresseCompany zustande, eine Full Service Kommunikationsagentur für Pressearbeit, Kongresse, Werbekampagnen und Internetauftritte. Zudem liefert die Agentur den Content für mehrere führende Fachzeitschriften und Portale für die Immobilienbranche. Unter anderem ist sie auch für Haus & Grund Baden tätig.

Der Gründer

Horst Rückle – hr TEAM

Horst Rückle, ein anerkannter Berater, Trainer, Coach und Autor, begründete bereits 1970 in Böblingen das hr TEAM, ein international gefragtes Trainings- und Beratungsunternehmen mit heute über 80 Mitarbeitern in In- und Ausland. Zahlreiche Dax-Konzerne, öffentliche Institutionen und große wie kleine, mittelständische Unternehmen gehören seit Jahren zu den Kunden.



Rückle, der am 8. März seinen 70. Geburtstag feierte, ist in der Branche als „Experte für Unternehmensentwicklung und Körpersprache“ bekannt.

Bücher von hr TEAM: „Körpersprache im Verkauf“, von Horst Rückle; „Personalmarketing“, von Andreas Werner, Geschäftsführer. www.hrteam.de



Kompetente Partner für Unternehmen: Geschäftsführer Werner(links) mit hr TEAM-Beratern Foto: pr

Veränderungen für Firmen und einzelne Personen. Neben dem Stammsitz in Böblingen unterhält hr TEAM weitere Niederlassungen und Tochtergesellschaften in Berlin und im europäischen Ausland. Wir sprachen mit Andreas Werner, wie Unternehmen der Finanz- und Wirtschaftskrise begegnen.

In der Krise stecken auch Chancen. Wo sehen Sie Lösungsansätze, das Mitarbeiterpotenzial noch effektiver für das Unternehmen zu nutzen?

Welche Auswirkungen hat die Krise auf den innovativen Sektor. Ist jetzt dadurch mehr in Bewegung geraten?

Werner: Innovative Veränderungen bekommen nun einen höheren Stellenwert. Die Ressourcen der Mitarbeiter werden aber noch zu oft verkannt. In ihnen steckt jedoch ein Riesenpotenzial.

Seit fast 40 Jahren ist das hr TEAM in der Personalentwicklung und -beratung tätig. Wie würden Sie den Wandel

sere Maxime lautet: Nicht nur hören, sondern auch verändern durch „Training on the Job“.

Mit welchen Problemen werden Sie konfrontiert und welche Lösungen sind möglich?

Werner: Konflikte werden oft negiert, bis sie schließlich eskalieren. Wir versuchen, durch Veränderungen in der Kommunikation die Situation zu verbessern. Konflikte entstehen manchmal allein schon durch Mimik und Gestik. Auch die Einstellung zum