

TAT & RAT



Ohne unsere Kunden wäre hier nichts los!

Mit diesen Worten begrüßt am 25. Juni 2010 ein Transparent unsere zahlreich erschienenen Besucher zur Veranstaltung 30 JAHRE DIE TRAINER. Für uns Geschäftsführer, Trainer und Berater sowie für die Mitarbeiter aus dem Backoffice ist dieses Transparent die Visualisierung des Leitgedankens der jahrelanger Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Liebe Leserin, lieber Leser!

30 Jahre sind in dieser Branche (noch) ein ungewöhnliches Datum. Viele methodisch-modischen Trendmacher kommen und gehen, kaum einer hinterläßt Spuren. Solide handwerkliche Trainings -und Beratungsarbeit, startend mit der Bedarfsanalyse und endend mit dem management-direct-report, haben aus vielen langjährigen Kunden Geschäftsfreunde werden lassen, auch einige sehr persönliche Freundschaften entstehen im Laufe

dieser Zeit.

Heute laden wir Sie ein, mit einem erfolgreichen Rückblick in eine herausfor-



Henner Lenfers

Gründer und Trainer der ersten Stunde 1980

dernde Zukunft zu schauen – denn wir haben nie die Kraft der Tradition mit der Macht der Gewohnheit verwechselt.

Und das erwartet Sie noch:

TAT & RAT 15

Themen dieser Ausgabe

- Dank an unsere Kunden
- 30 Jahre DIE TRAINER
- Marathon - Sportive Trainer
- Themen-Teilnehmer-Technik
- Übungen - 4 Klassiker
- Die Jubiläumsfeier

[Zur Homepage](#)

Herzliche Grüße,

Ihr Henner Lenfers
Geschäftsführender Gesellschafter

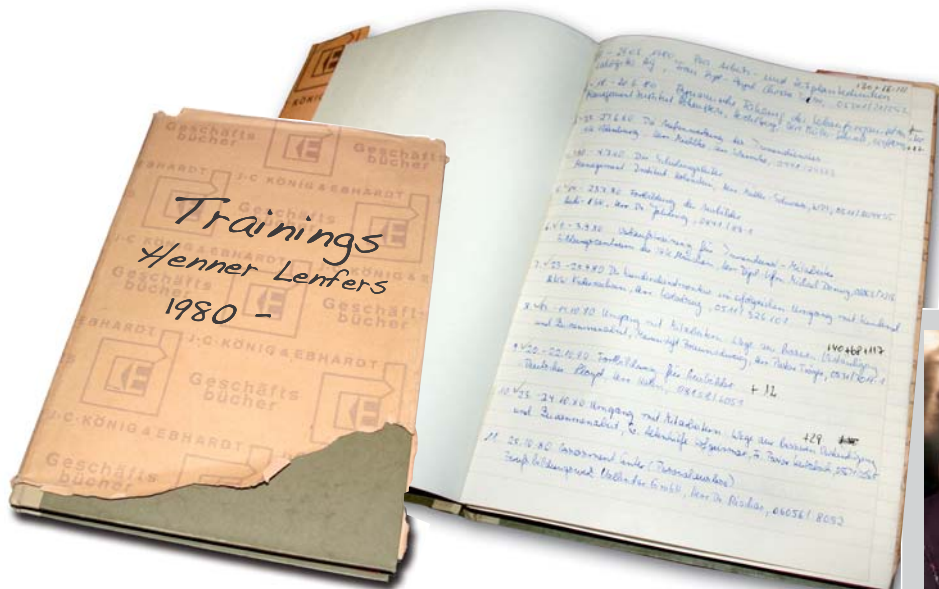
Juni 2010:
Unsere Gäste werden beim Durchgang zu den im Hof aufgebauten Zelten mit diesem Transparent begrüßt



1980 - 2010

30 Jahre DIE TRAINER

Catrin Lenfers, Jahrgang 74, Tochter des Gründers Henner Lenfers und heute selbst Trainerin und Beraterin in diesem Unternehmen berichtet aus 30 Jahren der DIE TRAINER UnternehmensberatungsGmbH.



1980 hieß das i-Pad von Henner Lenfers noch Auftrags-Buch



Catrin Lenfers

1980
Einschulung



Lenfers Verkaufstraining

Dienstag nach Pfingsten **1980**: Henner Lenfers startet im Gästehaus der Salzgitter AG das erste Training.

Verkauf, Werbung, Telefon und Buchführung erledigt Jutta Lenfers. Die "Zentrale" ist der Schreibtisch im Wohnzimmer.

Ende des Jahres sind 19 Veranstaltungen mit 51 Tagen durchgeführt.



Lenfers + Partner

1982 wird der heutige Standort in der Knollenstraße 9 in Hildesheim bezogen. Ein freundlicher Nachbar, der Universitätsassistent Dr. Albert Siepe, zeigt zunehmend Interesse und übernimmt gleichzeitig pädagogische Beratung; **1985** quittiert er seine universitäre Karriere und steigt hauptberuflich als beteiligter Partner ein. Die durchgeführten Veranstaltungen dieser beiden Selbstständigen wachsen ständig, wobei es

bereits in einem größeren Umfang projektbezogene Zusammenarbeiten mit anderen Trainern gibt. In diese Zeit fallen die ersten thematischen Trainer-Aus-, Fort- und Weiterbildungen, die hier in Hildesheim initiiert und durchgeführt werden. Ich erinnere mich als Kind an Veranstaltungen der Partner, insbesondere die zum Jahresende, die offensichtlich so kurzweilig sind, dass sie bis weit in die Nacht andauern.

Die Kunden sind Riedel-de Haën, ein Unternehmen der Hoechst AG, dann die Hoechst AG bei der eine ganze Generation Führungs-Nachwuchskräfte ausgebildet werden, der Altonaer Spar- und Bauverein, ...





Die Trainer-Föderation

In den Jahren bis 1990 wächst ein Trainerteam, auch wechselnd, zusammen, das einen Firmen-Namen erforderlich macht, der diesen Zusammenschluss von Selbstständigen und Partnern auch nach außen zeigt.

Nach 10 Jahren erreicht der Umsatz die 1 Million DM-Grenze, aus dem "Büro" wird ein professionelles Backoffice, mittlerweile auch technisch erheblich aufgerüstet.

1995: Die Gesellschaft wird als GmbH ins Handelsregister eingetragen. Henner Lenfers und Albert Siepe sind geschäftsführende Gesellschafter. Neben den langjährigen Kunden kommt in dieser Zeit u. a. die BfG-Bank neu hinzu. Es wird ein Konzept zur „Zielorientierten Ansprache von Kunden“, kurz: ZAK genannt, entwickelt und umgesetzt. Für dieses Konzept wird im Folgejahr der Deutsche Trainingspreis in Gold, der bis heute höchsten Auszeichnung für eine Qualifizierungsmaßnahme, an DIE TRAINER überreicht.

Ich schließe nach dem Abitur meine Ausbildung als Bankkauffrau ab, arbeite in der Kundenberatung der Bank und starte dann mein BWL-Studium in den USA.



Studentin Catrin Lenfers
1995 Michigan State University



Große neue Projekte und Kunden sind in dieser Zeit VGH, STIHL KG, Behring, dixi Supermärkte der AVA, später Marktkauf.



v. l. Henner Lenfers
Dr. Albert Siepe





Einige Jahre hält der Name Trainer-Föderation, nur: die deutsche Sprache tut sich schwer mit der Unterscheidung Föderation, Förderung und Förderaktion. Deswegen folgt mit der Einführung des Euro im Jahr 2000 auch ein neues Signet-Zeitalter:

DIE TRAINER

Aber das Kreissymbol, das einen runden Tisch symbolisiert, bleibt genauso erhalten, wie Trainer und Training. Neu hinzu kommt – der realen Marktentwicklung entsprechend – die Aufgabe der Beratung. So entsteht, bis heute gültig, DIE TRAINER Hildesheim UnternehmensberatungsGmbH.

2005: Die Geschäftsführung ist mittlerweile um einen Geschäftsführer erweitert: Gerd Barthold übernimmt das ‚Außenministerium‘ und ist Vertriebschef – wir erreichen die 2.000.000 €-Marke. Das Team besteht jetzt aus 15 Trainern und Beratern, das Backoffice ist mit drei Vollzeit-Mitarbeitern besetzt. Neue Kunden sind mittlerweile Finanz IT, AOK Westfalen-Lippe, AOK Niedersachsen, Vodafone, METRO GROUP.

Nach fünf Jahren USA komme ich mit dem MBA Finance und Human Resources in der Tasche zurück nach Deutschland und arbeite als Assistentin des Vorstands der debitel AG in Stuttgart.

Ich schließe verschiedene Trainerausbildungen ab und bin jetzt hauptberuflich bei DIE TRAINER tätig.



Und nun ist 2010: wir feiern Jubiläum! Und hier kann ich meinen im Vorjahr geborenen Sohn Jelle vorstellen.

Meine Trainings machen mir viel Spaß und das positive Feedback der Teilnehmer freut mich sehr.



Wo laufen sie denn

... und laufen, und laufen, ...

Das ist der letzte aktuelle Lauf-Event des DIE TRAINER-Teams: der TUlfly-Marathon in Hannover im Mai 2010.

Zwei Trainerinnen (Gabi Schuppe, Gesa Thiede) und zwei Trainer (Albert Siepe, Bodo Hammen) gehen als Staffel an den Start – eine Mischung aus Event, Sport, Gemeinschaft. Begleitet wird dieses Team durch den Fanclub, dessen „Vorsitzender“ DIE TRAINER-Geschäftsführer Gerd Barthold ist.



Gesa Thiede

Trainerin und Beraterin
Dabei sein ist alles

Ganz neu sind solche Veranstaltungen für uns nicht; so hat eine Staffel den Roth-Triathlon bewältigt, eine andere den Potsdam-Halbmarathon „Rund ums Schloss Sanssouci“;

Marathonteilnahmen:

Henner Lenfers	New York 1997, 1999
Jutta Lenfers	New York 1999
Catrin Lenfers	Hamburg 2003, 2004
Bodo Hammen	Hamburg 1987, 2007
Albert Siepe	Berlin 2001, Würzburg 2003, Mallorca 2004, Wien 2006, München 2008, New York 2009

NY 1999, von rechts:
Holger Kowalski, Vorstandsvorsitzender
des Altonaer Spar- und Bauverein eG,
Jutta Lenfers, Henner Lenfers, Ute
Kowalski (Albert Siepe war unmittelbar
vorher verletzungsbedingt zu Hause
geblieben)



Haben Sie auch mal Lust gemeinsam mit uns zu laufen?
Von links: Albert Siepe, Gabi Schuppe, Gesa Thiede, Bodo Hammen

Themen-Teilnehmer-Technik

Beobachtungen und Ergebnisse aus 30 Jahren DIE TRAINER

Wie hat sich Training und Beratung im Laufe von drei Jahrzehnten gewandelt? Was bleibt? Was hat sich verändert? Was gibt es mehr? Was gibt es weniger? Für die, die es miterlebt haben, sind es vielleicht einige Reminiszenzen, für die, die weniger Leben im Seminargeschäft verbracht haben, ist es dann halt Nostalgie. - Henner Lenfers analysiert:

Themen

Gestern: ‚Verkaufsfördernde Korrespondenz‘
Heute: ‚Innendienst, Außendienst und Kundendienst – als Sales Team gemeinsam verkaufen‘

Themen die heute nachgefragt werden sind beispielsweise Interkulturelle Kompetenzen, Veränderungsmanagement, Demografischer Wandel und damit zusammenhängende Themen wie etwa 50Plus, Karriere- und Laufbahnberatung bzw. Mitarbeiterbindung ...

Und es gibt Themen, die ‚Renner‘ waren, aber heute kaum noch gefragt sind - **Verkaufsfördernde Korrespondenz** steht dafür als eines von vielen Beispielen. Interessant ist auch, wie sich im Verlauf von Jahren Titel ändern: von ‚Der Monteur im erfolgreicherem Umgang mit Kunden‘ zu ‚Der Servicetechniker als Verkaufsförderer‘ über ‚Der Service verkauft Wartungsverträge/IT-Dienstleistungen‘ bis hin zu ‚Innendienst, Außendienst und Kundendienst - als Sales-Team gemeinsam mehr verkaufen‘.

Und das am Rande...

Heute, in einer Zeit, in der die Anglizismen überhand nehmen, ist es nicht mehr vorstellbar, dass wir Anfang der 80er Jahre in einem der größten deutschen Chemiekonzerne nicht zu überwindende Schwierigkeiten hatten, den Begriff "Coaching" - als eines der ersten Trainingsunternehmen in Deutschland - zu etablieren. Das gleiche Unternehmen teilt ein paar Jahre später kurz vor Weihnachten mit, dass – bedingt durch die zunehmende Internationalisierung - ab Januar englisch Konferenzsprache wird.

Teilnehmer

Eine gefühlte Temperatur: Anfang der Achtzigerjahre: ein Seminar ist für 70 % der Teilnehmer - zumindest für die Zielgruppen Kundendienst-Monteur, Innendienstmitarbeiter, aber auch Vorarbeiter und Meister - das erste Training, das erste Seminarerlebnis, das sie in ihrem Berufsleben im Verhaltensbereich für Führung, Verkauf oder Zusammenarbeit erhalten haben. Heute ist es umgekehrt: 90 % unserer Teilnehmer haben mit Seminarbesuchen Vorerfahrungen, teilweise so umfangreich, dass sie nun schon nicht mehr wissen was state-of-the-art ist: welchem Trend, welchem Trainer soll ich jetzt noch ‚hinterherlaufen‘?!

Vor 30 Jahren gibt es kaum Frauen im (technischen) Verkaufs-Außendienst, heute sind es fast 50 %. Ich selbst schreibe noch Ende der 80er Jahre eine Veröffentlichung ‚Der Verkäufer und sein Outfit‘ – Frauen sind dort kein Thema, was mir noch heute unangenehm ist. Ähnliches betrifft Akademiker, Anfang der Achtzigerjahre noch selten, heute (fast) die Regel.

Und: Ein Drittel unserer Veranstaltungen werden heute in einer anderen Sprache als deutsch gehalten; damit wandeln sich auch die Teilnehmer und Seminarorte, von Singapur bis Istanbul.

T-T-T

Auch das noch: vor 30 Jahren wird zum Start eines Seminars teilweise heftig gestritten: Raucher gegen Nichtraucher, während der Veranstaltung? Die Schlussrunde in einem Seminar haben auch wir noch - quasi zur Entspannung - mit der Zigarette und dem Aschenbecher vorne sitzend absolviert. Die Erinnerung daran erzeugt heute eine Gänsehaut.

auf das System der japanischen Hersteller. Diese erste voluminöse Videokamera mit einem ebenso voluminösen Abspielgerät, Stativ, Mikrofon und großem Monitor machen das Reisen mit dem Auto erforderlich, einige Jahre bei DIE TRAINER übrigens mit dem Großraum-Van Ford Galaxy.

Bürokommunikation: Sie ist knallrot und - sagte man das damals schon? - trendig. Statussymbol oder dekorativer Blickfang eines schnell wachsenden Trainingsunternehmens? Wir sprechen von der IBM-Kugelpopf-Schreibmaschine 96, die mit dem C, was für Korrektur steht. Der nächste Schritt ist Btx, das steht für Bildschirmtext - der Kombination von Telefon und kleinem Bildschirm. Und heute? Wir arbeiten mit einem Microsoft Small Business Server 2008 Premium, der durch einen Blackberry Server unterstützt wird. Als zentrales Softwareprodukt für Kundenmanagement kommt MS Dynamics zum Einsatz. Es gibt 9 Arbeitsplätze, darunter 4 Notebooks, die alle über LAN und W-LAN miteinander vernetzt sind. Und Videotraining läuft mittlerweile über faustgroße High Definition (HD)-Kameras, in der Gewichtsklasse von weniger als einem Pfund Butter.



Bücherkiste, Technik für 3 Paralleltrainings, Overheadprojektor, Video-2000 Technik

Technik

Seminar-Technik: der Overheadprojektor ist das Mittel der Wahl, der dazu gehörende schwere Ordner mit vorgefertigten Folien gehört zur Standard-Ausrüstung des reisenden Trainers. Oft müssen wir auch Flipchart-Ständer und die komplette Moderations-Technik transportieren.

Zuerst waren wir mit Video-2000-Technik ausgestattet, der europäischen Antwort



Es erinnern sich (v.l.) Ulrike Bittner-Wolff, Charly Kreft von Vodafone, Dr. Michael Eyssel, Chefarzt Unfall-Chirurgie, St. Bernward Krankenhaus und Prof. Dr. Stephan Wolff, Uni Hildesheim (mit dem Rücken zur Kamera).

Diese Übung

vergesse ich nie ...

... mit diesen Worten stürmt Hanns-Georg von Wolff auf unseren Geburtstagsempfang. Wisst ihr noch, wie ich ... und berichtete dann über die persönlichen Auswirkungen einer Seminarübung für seine tägliche Arbeit.

Übungen sind Trainingshilfen, die das Ziel haben, mit dieser Methodik bei Teilnehmern eine Erkenntnis, ein Aha-Erlebnis, und wenn es optimal gelingt, Spaß, Unterhaltung und nachhaltige Erkenntniswerte zu schaffen. Dabei hat jeder Trainer, jedes Institut, seine eigenen „Klassiker“ – so auch DIE TRAINER. Es gibt Übungen, die wir mit unseren Teilnehmern durchgeführt haben, die uns fast 30 Jahre - bis heute – begleiten.

Vier Beispiele:

1

Der ‚Langläufer‘ ist sicherlich die **Kohlenengesellschaft**. 1958 von A. Elliot kreiert, zeigt diese Übung, dass die Probleme einer Gruppe nur gelöst werden können, wenn alle zusammenarbeiten und alle Möglichkeiten und Informationen, die in der Gruppe liegen, transparent sind. Jeder Teilnehmer der Arbeitsgruppe erhält ein Arbeitsblatt, das in fünf verschiedenen Versionen existiert; jede Version enthält einige Informationen, die in den anderen Versionen fehlen – mit nicht widersprüchlichen, sondern notwendigen ergänzenden Informationen! Die Auswertung besteht darin, zu beobachten, ob der Besitz von Informationen von den Teilnehmern als wichtig erkannt und ernst genommen wird. Wird bewusst, dass einige Informationen neues, für den anderen unbekanntes enthalten?

Aus verschiedenen Gründen ist diese Übung heute genauso aktuell: durch die Globalisierung und Internationalisierung, der wachsenden Bedeutung der Auslandsmärkte für unsere Kunden, trainieren wir zunehmend dort und immer häufiger in multikulturell gemischten Teilneh-



Jessica Alvarez

Geschäftsführerin
DIE TRAINER

mergruppen. Die Aufgabenstellung aktualisieren wir jährlich, so findet die Kohlenengesellschaft heute in den BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) statt. In diesen vier Staaten, drei von ihnen sind so genannte Schwellenländer, leben 40 % der Weltbevölkerung - und das sind die Märkte unserer Kunden!

2

Auch das **Johari-Fenster** gehört zu den Klassikern unserer Kommunikationstrainings: benannt ist diese Übung nach den Autoren Joe Luft und Harry Ingham (1971) und beschreibt ein einfaches grafisches Modell für Selbst- und Fremdwahrnehmung im Prozess des Feedback-Gebens und des Feedback-Nehmens. Es ist der Auftaktinhalt für den „Blinden Fleck“, um dann in Partnerübungen zu gehen und wechselseitig Rückmeldung zu geben und zu nehmen. Wie viel Teilnehmer haben wir erlebt, die anschließend festgestellt haben: *Wir arbeiten schon so viele Jahre zusammen, ich dachte, wir kennen uns, aber ...*

15
TAT & RAT

Themen dieser Ausgabe

Dank an unsere Kunden
30 Jahre DIE TRAINER
Marathon - Sportive Trainer
Themen-Teilnehmer-Technik
Übungen - 4 Klassiker
Die Jubiläumsfeier

4

Eine weitere wirkungsvolle Übung ist das **9-Punkte-Problem**. Diese gezeigten 9 Punkte sind, mit nicht mehr als vier geraden Linien ohne abzusetzen, zu verbinden. Jeder der vorgegebenen Punkte darf nur einmal berührt werden. ‚Zurückfahren‘ auf der selben Linie ist nicht gestattet. Versuchen Sie es selbst!



Diese Übungen sind alle mindestens 30 Jahre im Trainingsmarkt und damit – wenn auch immer wieder modifiziert – außergewöhnlich erfolgreich in der Anwendung.

Das sind Übungen, die methodisch als mustergültig und bleibend angesehen werden, die überdurchschnittlich lange beliebt sind und sich am Markt halten, weder Trends unterworfen sind und mindestens drei Generationen Trainern ein Begriff sind.

Es sind die einfachen, nachvollziehbaren Übungen, die wesentliche Trainingsinhalte erfolgreich und nachhaltig transferieren – genauso wie Hanns-Georg von Wolff es sagt: Diese Übung vergesse ich nie!

Quelle Neun-Punkte-Problem:
Praxis der Gruppendynamik, Klaus Antons
(1975), Hogrefe Verlag, Seite 57f
Autor der Übung: M. Wertheimer (1957)



Die meisten der hier vorgestellten und jahrzehntelang erfolgreich eingesetzten Übungen sind aus:
Klaus Antons: Praxis der Gruppendynamik – Übungen und Techniken, 8. Auflage, Verlag für Psychologie, Dr. C.J. Hogrefe, 2000



Die Lösung für das 9-Punkte-Problem erhalten Sie mit Angabe des Stichwortes „Newsletter Jubiläum“

Zugehört ...

... im morgendlichen ICE 06:25 Uhr von Hildesheim Richtung Frankfurt; im Speisewagen hat der Kellner ein Weizenbier auf dem Tablett und fragt seinen Kollegen „Wo geht das kleine Frühstück hin?“

Das war heiß!

Juli 2010 tolle Party zum Jubiläum

Grußworte, Bilder, Impressionen.

DIE TRAINER 1980 30 JAHRE 2010 HILDESHEIM

Der Bund Deutscher Unternehmensberater (BDU), der Deutsche Trainerverband (BDVT), die Industrie- und Handelskammer (IHK) Regionaldirektion Hildesheim und Vodafone haben uns besonderen Glückwünsche zum 30 jährigen Jubiläum übermittelt

Die Grußworte sowie die gesamte Fotostrecke können Sie unter www.die-trainer/Grußworte.de im Original ansehen



Die Ruhe vor dem Sturm



Es geht los: 1 ...



2 ...



3 ...



... fertig.



Warten auf die Gäste



... Kaffeepause.



Die Gäste kommen,



die Geschenke



die Reden ...



... Kaffeepause.

Grußworte, Bilder, Impressionen.

Wir bedanken uns bei unseren Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und Freunden.



15 TAT & RAT

Impressum

Redaktions-

team: Henner Lenfers, Albert Siepe,
Catrin Lenfers, Gesa Thiede,
Jessica Alvarez, Christin Gunkel

Layout: Werbeagentur K10, Hildesheim

Fotos: DIE TRAINER Hildesheim, K10,
Meddy Popcorn Seite 10

Kontakt: DIE TRAINER Hildesheim
UnternehmensberatungsGmbH
Knollenstr. 8 - 9, 31134 Hildesheim
Tel: 05121 9786-0, Fax: -15
info@DIE-TRAINER.de,
www.DIE-TRAINER.de

