

Qualität, Profil, Loyalität

Erfahrungen aus zehn Jahren Seminargeschehen

Das Trainingsinstitut perfect training ist zehn Jahre alt. Geschäftsführer Christoph Stieg hat nicht nur rosige Zeiten erlebt. Zeit für Rückblick auf Fehler von gestern und Vorschau für den Erfolg von heute und morgen.

Von Max Gersten

Wie begannen Sie?

Es begann in meiner Schulzeit in der HTL: Im Zuge meiner Tätigkeit als Landesschulsprecher und in der Bundesschülervertretung habe ich an unzähligen Sitzungen und Seminaren teilgenommen, ich beobachtete Referenten und stellte mit Erstaunen fest, dass viele von ihnen sich nur um die persönliche Selbstdarstellung bemühten, Standardkonzepte als allgemeingültige, einzige Wahrheit verkauften und die Weiterentwicklung der Teilnehmer links liegen ließen. Aber ein Seminar hatte mich nachhaltig begeistert: Argumentationstechnik mit Wolfgang Bernhard. Damals war ich 16. Die resultierende Idee: Ich wollte etwas initiieren, was Menschen persönlich weiterbringt und für mich als Trainer Sinn macht, einen tatsächlichen Nutzen mit sich bringt. Mit 18 Jahren, im Herbst 1992, gründete ich perfect training, mit der Absicht, diese Idee in zwei Geschäftsbereichen zu realisieren: Erstens im Bereich für Schüler und Studenten, und zweitens im Bereich Unternehmen. Ich arbeitete einerseits ein Seminarpro-

gramm aus, das spezifisch den Markt für Schüler, Studenten und Lehrer ansprach. Seit 1994 sind wir hier in Kooperation mit CA bzw. BA-CA marktführender Anbieter. Andererseits habe ich ein Unternehmensprofil entwickelt mit Spezialisierung auf das firmeninterne Seminargeschäft. Besonders wichtig war mir, individuell auf jede Kundensituation einzugehen, ein jeweils methodenunabhängiges Trainingsangebot zu entwickeln und erfahrene Business-Trainer als Kollegen zu gewinnen, um den erwarteten Qualitätsanspruch zu sichern. In den Jahren 1995 und 1996 wurde ich für beide Geschäftsideen im Top 100 Jungunternehmerwettbewerb als jüngster erfolgreicher Jungunternehmer ausgezeichnet.

Was waren dann später die größten Herausforderungen?

Es galt einen funktionierenden Vertrieb zu gestalten, eigene Kompetenzen zu erweitern und die Entscheidung, Beruf als Berufung zu sehen. Das heißt Arbeiten – sehr viel Arbeiten: 18-Stundentage waren keine Seltenheit, freie Sonnta-

ge dagegen schon. Eine weitere Herausforderung ist es, die richtigen Geschäftspartner zur richtigen Zeit zu treffen: Ich habe aus einem Grundvertrauen viel geglaubt, viel investiert und vieles hinterher begriffen ... Auch musste ich mir eingestehen, dass nicht jeder zu mir passt und ich nicht zu jedem. So wurden mitunter aus Missverständnissen Enttäuschungen, die nicht nur finanziell schmerzten.

Aus welchen Fehlern lernten Sie am meisten?

Oft war ich ehrgeizig, zu schnell, fordernd, zu gutmütig, dann wieder zu langsam oder leichtgläubig, mit sehr vielen Interessen zur gleichen Zeit. Ich habe viele Erfahrungen gesammelt, dazu gehören eben die schlechten und die guten: Geschäftspartner, die mich betrogen hatten, Kooperationspartner, die sich als unternehmensschädigend herausstellten, qualifizierte Mitarbeiter, die jedoch nicht zum Unternehmen oder zu mir passten, Kunden, die nicht bezahlen wollten/konnten – in diesen Bereichen hätte ich sicher das ein oder andere besser



hinterfragen können, hinterher ist man natürlich schlauer! Doch ich hatte auch Glück mit einigen sehr guten (Geschäfts) Partnern an meiner Seite, die mich heute noch begleiten, unterstützen und/oder beraten.

Wie besteht man 10 Jahre?

Eine Vision, die aus Mut, Interesse, Energie, Dynamik und Liebe besteht! Mut, aus einem Standarddenken immer wieder auszubrechen. Interesse, für die Kunden, Kollegen und Partner gleichermaßen. Es zu schaffen, immer wieder Interesse zu wecken, weil man stets Interessantes und Wissenswertes auch zu bieten hat. Energie, die man aus positiven Erfahrungen, als auch aus Krisen schöpfen kann. Liebe, als Begründung für die Arbeit für und mit anderen Menschen. All das war inbegriffen in meiner Vision und in der Dynamik der letzten 10 Jahre!

Ihre jüngste Initiative?

Einstieg mit fach- und persönlichkeitsbildenden Seminaren in die Pharma-Branche mit der Schwestergesellschaft HCC perfect training, sowie die Gründung des Zentrums für Natur- und Bildungserlebnis Kitzbühel. Dies steht für erlebnisorientiertes Lernen in den Bereichen Verkauf, Führung und Team. Und die allerjüngste Initiative ist, dass ich bald heiraten werde. **T**