

PRESSESERVICE

02.06.2008

Club 55: Die Verkaufs-Größen stärken ihre eigene Marke

managerSeminare

Wer es hierher geschafft hat, der gehört zum erlesenen Zirkel der Marketing- und Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum: Im Club 55 tauschen sich die Koryphäen der Branche aus. Im Juni 2008 treffen sich die Grandseigneurs und wenige Damen zum 50. Mal zum Jahreskongress. Für Training aktuell Anlass, mit Vizepräsidentin Heike Reising über Aufnahme-rituale, Patenschaften und frische Gedanken zu sprechen.

Der Club 55 kommt im Juni in Lugano zum fünfzigsten Mal zusammen. Wenn Sie zurückblicken: Wie kam es dazu, dass sich Verkaufstrainer aus Deutschland, der Schweiz, Österreich und Frankreich zusammentaten, um sich jeden Sommer eine Woche lang an einem schönen Ort auszutauschen?

Heike Reising:

Vor 50 Jahren war die Branche ja noch sehr klein. Zwei der 16 Mitbegründer waren damals Heinz Goldmann und Jan Wage, also Pioniere in Sachen Marketing- und Verkaufstraining. Die Idee war: Lasst uns einmal im Jahr einen Kongress machen, bei dem wir uns über Trends austauschen und über das, was wir erlebt und gelernt haben. Der Austausch untereinander war ja damals nicht so einfach – es gab noch kein Internet, und das Telefonieren war noch sehr teuer.

Der jährliche Kongress ist also das Hauptanliegen Ihres Clubs. Welche Ziele verfolgen Sie außerdem?

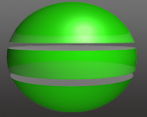
Reising:

Der größte Treiber ist sicher der Austausch unter Freunden – so nennen wir das: Wir treffen uns, sprechen über Projekte, stellen vor, was wir gemacht haben und vorhaben. Wir sind da sehr offen miteinander und diskutieren zum Beispiel auch über Preise, die wir für Angebote am Markt erzielen können. Solche Fragen setzen natürlich eine Menge Vertrauen voraus. Deshalb sind wir sehr vorsichtig bei der Auswahl der Menschen, die wir in unseren Freundeskreis aufnehmen.

Wie kann denn ein junger Trainer bei Ihnen Mitglied werden? Und welche Voraussetzungen muss er erfüllen?

Reising:

Es ist nicht so, dass Trainer an uns herantreten können und sagen "Ich würde gerne mitmachen". Im Gegenteil: Wir suchen uns aus der Vielfalt der Trainer, die am Markt sind, die besten aus. Das Aufnahmeverfahren ist sehr exklusiv und geht immer von Seiten des Club 55 aus. Wenn ein Trainer einem Mitglied positiv auffällt, zum Beispiel durch eine neue Methode oder ein besonders interessantes Seminar, schlägt er dem Vorstand vor, diesen Kollegen zum Kongress einzuladen.



Im ersten Jahr darf er sich kurz vorstellen. Wenn beide Seiten – er und der Club – glauben, dass sie zusammenpassen, hat er im kommenden Jahr die Chance, uns mit einem Fachvortrag zu überzeugen. Wird er aufgenommen, bleibt derjenige, der ihn empfohlen hat, sein so genannter Pate.

Empfehlungen und Patenschaften – das klingt nach ehrwürdigen englischen Clubs und amerikanischen “Buddies”. Ist das so?

Reising:

So ähnlich ist das schon – das Patensystem bedeutet Verantwortung für beide Seiten. Sie dürfen sich unseren Club aber nicht wie einen Verein der grauen Eminenzen vorstellen. Im Moment befindet sich der Club in einer Entwicklungsphase. Wir wollen mehr nach außen gehen und bekannter werden. Und erste Schritte sind ja schon getan: Schauen Sie mich an – der Club hat mich ein Jahr, nachdem ich so genanntes Expert-Mitglied geworden bin, zur Vizepräsidentin gewählt.

Wohin soll sich Ihr exklusiver Zirkel entwickeln? Sorgen solche Veränderungen in einem Club, der vor nunmehr 50 Jahren entstand, nicht für Aufregung?

Reising:

Ja, das stimmt. Die Meinungen über unsere Öffnung gehen auseinander. Es gibt aber ein paar Ziele, über die wir uns im Vorstand sehr einig sind: Der Club soll weiblicher werden, ohne Quoten zu erfüllen. Wir werden weiter an Qualität und Exklusivität festhalten. Wir wollen unseren

Jahreskongress für mehr Gäste öffnen. Und wir werden unser Wissen veröffentlichen. Es ist geplant, alle Kongress-Vorträge in einem Kongress-Magazin herauszubringen. Zudem wollen wir im Internet mehr Input zum Thema Verkaufen für Kollegen bereitstellen.

All das sind Veränderungen, die natürlich für heiße Diskussionen sorgen – einige Mitglieder reagieren auf diese Wünsche noch sehr skeptisch. Eines steht bei alledem aber fest: Wir werden den Charakter des “internen Kreises” auf jeden Fall erhalten, denn er macht uns schließlich aus.

managerSeminare vom 02.06.2008