

# Die BEMER-Unternehmermacher-Akademien

BEMER gilt auch als richtungsweisend in der Ausbildung der Vertriebspartner

**Kommt man als Unternehmer /in auf die Welt oder wird man zum Unternehmer gemacht? „Ein gewisser Grundstock sollte schon mitgegeben sein“, meint der BEMER CEO und -Akademieleiter Pit Gleim, „aber ohne eine grundlegende Aus- und vor allen Dingen laufende Weiterbildung wird man als ‚Nur-Selfmademan‘ nicht sehr weit kommen.**

**F**ür unser Unternehmen ist die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter und vor allen Dingen unserer Vertriebspartner ein wichtiger Bestandteil unseres großen, internationalen Erfolgs. Deshalb investieren wir sehr viel in unsere BEMER-Akademien in Bad Hindelang und Malbun und werden zeitnah noch weitere Ausbildungszentren eröffnen. Dabei ist die Vermittlung von Fachwissen rund um unser Hightech-BEMER-Produkt nur ein kleiner Teil des umfangreichen Ausbildungsprogramms. Wir machen aus unseren Vertriebspartnern selbst- und verantwortungsbewusste Unternehmer, die am Markt und bei ihren Kunden eine hohe Akzeptanz und Wertschätzung genießen.“

Dipl.-Ing. Claus Abert ist Dozent der BEMER-Akademie in Bad Hindelang und bringt eine mehr als 30-jährige Erfahrung als Seminarleiter und Trainer im Bereich Verkaufstraining, Führungskräfteausbildung und Persönlichkeitsentwicklung mit. Über 30.000 Teilnehmer profitierten bisher vom Besuch seiner Seminare.

Network-Karriere hat ihn in der herrlich gelegenen BEMER-Akademie im Allgäu besucht:

**Network-Karriere: Herr Abert, über 30.000 Männer und Frauen haben bisher Ihre Seminare belegt. Kommt da nicht so etwas wie Routine auf?**

**Claus Abert:** Nein, bestimmt nicht. Natürlich haben wir ein bestimmtes Themenpensum, das wir bei unseren achtstündigen Seminaren durchziehen möchten. Aber die Menschen, die unsere Seminare besuchen, sind jedes Mal völlig unterschiedlich. Sie kommen aus allen möglichen Berufen und sind manchmal gerade gute 20, aber auch schon im Rentenalter. Der gemeinsame Nenner ist, dass sie alle erfolgreiche BEMER-Unternehmer werden wollen. Routine kommt da zu keiner Zeit auf.

**NK: Ihr Ziel ist es also, Männer und Frauen, die meist klassisch aus dem Angestelltendasein oder Handwerks- und Heilberufen kommen, zu erfolgreichen Unternehmern zu machen. Funktioniert das auf jeden Fall so einfach mit einem, wenn auch einwöchigen Seminar?**

**Claus Abert:** Nicht immer, aber immer öfter. Der Grund liegt darin, dass unsere Seminarbesucher



Pit Gleim, der älteste Sohn des Firmengründers, leitet die BEMER Akademien. Er ist Baujahr 1970 und startete in der Network-Branche bereits mit jungen 22 Jahren. Er ist ausgebildeter Seminarleiter in den Bereichen Persönlichkeitscoaching und Vertrieb. Er kann die Ausbildungsinhalte dank seiner langjährigen Erfahrung im Marketing und Vertrieb praxisnah übermitteln. Pit Gleim kennt die kleinen Hürden, die sich im Alltag den frisch gebackenen Geschäftspartnern in den Weg stellen und hilft mit guten Tipps immer jedem gerne weiter. Mit einem fantastischen Team hat er eine Woche Ausbildung auf die Beine gestellt, die den neuen Geschäftspartnern bei BEMER eine solide Grundlage für einen erfolgreichen Start bietet. Wichtig ist ihm auch die gemeinsame Zeit mit den Akademieteilnehmern in den Pausen und am Abend. Er möchte die Menschen kennenlernen und im Geschehen sein. Dies spiegelt auch die Wertekultur des gesamten Unternehmens wieder. Jeder einzelne Geschäftspartner ist uns wichtig und wird bei BEMER nicht alleine gelassen. Aus diesem Grund hat er mit seinem Team die BEMER-Akademie 2012 auch um drei weitere Module erweitert. „Wenn wir dem Geschäftspartner von Beginn an über die Ausbildung Qualität und Begeisterung vermitteln, setzt sich dies in seinem Business fort und bringt ihm den gewünschten Erfolg. Nicht stehen zu bleiben und die Augen immer offen zu halten, das ist neben der Qualität der Arbeit das A und O. Darum bieten wir unsere Geschäftspartnern auch stetig Weiterbildungsmöglichkeiten an.“

schon bei der Anmeldung hochmotiviert sind, ab dato ein erfolgreicher Unternehmer zu werden. Sie haben zu diesem Zeitpunkt mit BEMER-Marketingchef Peter Kaiser und seinem Team bereits viele karrierorientierte Gespräche geführt und wissen genau, wo der berufliche und private Weg hingehen soll. Trotzdem kann es natürlich sein, wie es bei jeder Ausbildung vorkommen kann, dass ein Teilnehmer seine Ziele zu hoch gesteckt oder sich das Unternehmertum doch anders vorgestellt hat.

Zudem sind unsere Seminare modulartig aufgebaut. Bekanntlich lernen wir unser ganzes Leben lang. So auch bei uns. Das geht Schritt für Schritt.

**NK: Im Direktvertrieb wird den Neueinsteigern gerne suggeriert, dass wirklich jeder für den Vertrieb geeignet ist. Ist Verkaufen wirklich so einfach: Produkt in die Hand, Tür auf und los geht es?**

**Claus Abert:** Da kommt von mir ein klares Nein! Von Seiten der gesamten BEMER-Geschäftsführung übrigens ebenso! Es gibt sicher Menschen, die aufgrund ihrer natürlichen Ausstrahlung und Persönlichkeit ungezwungen auf potenzielle Kunden zugehen können, aber damit ist man auf Dauer noch lange kein erfolgreicher



über 30.000 Männer und Frauen haben bisher die Seminare von Claus Abert belegt.

Verkäufer und schon gar kein Unternehmer. Es ist natürlich ein großer Vorteil, wenn man ungezwungen mit seinen Mitmenschen umgehen kann, keine Frage. Doch ohne eine entsprechende Ausbildung werden diese guten Eigenschaften sehr schnell zu einem Strohhalm. Mit der BEMER-Aka-

**„Sie können Ihre Zukunft nicht vorhersagen, allerdings haben Sie die Chance, Ihre Zukunft zu gestalten!“**



sicherzustellen. Hierzu zählen sowohl die fachliche und vertriebsorientierte Ausrichtung der Schulungsmaßnahmen als auch die Ausrichtung nach den gelebten Werten im Bereich der sozialen Kompetenz. Diese qualitative Entwicklung der Geschäftspartner fördert grundlegend eine quantitative Vertriebsentwicklung, also Gewinnung von Geschäftspartnern und Umsatzsteigerung.

**NK: Also nicht die berühmte „Schnellbleiche“ mit den niedrigsten Produktbasics und als wichtigstem Punkt, wie man einen Auftrag korrekt ausfüllt?**

**Claus Abert:** Letztes sollte man natürlich auch können, aber das steht nicht im Mittelpunkt der aufeinander aufgebauten Seminare. Durch den Ausbildungsinhalt und die systematischen Akademie-Bausteine, die auf die Anforderungen der jeweiligen Positionen ausgerichtet sind, werden die künftigen Unternehmer auf eine gemeinsam festgelegte und qualitativ ausgerichtete Know-how-Basis geführt. Dabei lernen die Geschäftspartner durch die Seminare und Trainings sowie von und miteinander im Arbeitsalltag.

Unser Motto „Ganzheitliches Lernen“ gilt für die verkaufsorientierten Aktivitäten und vor allem für den Übergang in die Führungsebenen. Für diesen Übergang steht neben der fachlichen Produkt- und Vertriebsausbildung besonders die Arbeit am menschlichen Selbstbild im Vordergrund. Selbstbewusstsein, Selbstvertrauen, Beziehungsmanagement und integriertes Geschäftsverhalten wachsen so automatisch mit der Position.

**NK: Was unterscheidet die BEMER-Akademien von anderen Seminaren, die ebenfalls von Direktvertriebs-Unternehmen angeboten werden?**

**Claus Abert:** Die BEMER-Akademien hebt sich von herkömmlichen Ausbildungen ab, da sie über den üblichen Wissens- und Verhaltenstransfer hinausgeht und Erfahrungslernen mit hoher Umsetzungsqualität erreicht. Zu den Formen des Praxis- und Wissenstransfers zählen neben den üblichen Trainingsmaßnahmen auch Vertriebs- und Führungsseminare, Unternehmensplanspiele, Projektarbeiten, Workshops, Fachvorträge, Kolloquien und viele persönliche Gespräche.

Strategisch in das Netzwerk der BEMER-Akademien einbezogen sind überwiegend interne Referenten, die den Unternehmensbezug garantieren.

Aber auch renommierte Kooperationspartner bringen neues Wissen, Impulse und Trends in das Unternehmen, sodass sich das gesamte Unternehmen neuen Marktentwicklungen, Kundenbedürfnissen und auch sozialpolitischen Veränderungen anpassen kann. Die daraus entstehenden neuen Anforderungen an die Geschäftspartner können so jederzeit durch die BEMER Akademien aufgenommen und umgesetzt werden.

Eine der größten Herausforderungen bei der BEMER AG und ihrer Vertriebspartnern ist es, eine feedbackorientierte Unternehmens-, Führungs- und Wertekultur auszubauen und zu optimieren. Diese basiert auf Offenheit, Dialog- und Veränderungsbereitschaft.