

INSTITUT IM INTERVIEW

„Weniges richtig gut machen“

Jeden Monat gibt Training aktuell einem Player der Weiterbildungsszene die Möglichkeit, über Wurzeln, Werdegang und Visionen zu reflektieren. Diesmal der Proaktiv Management AG zum 20-jährigen Jubiläum.

» Wo liegen die Wurzeln Ihres Unternehmens?

Gaby Seuthe: Die beiden Firmengründer Robert Dorandt und Gerd Pult haben 1995 Proaktiv in München gegründet. Beide verfügten damals schon über zehn Jahre Trainingserfahrung, die sie in zwei Schweizer Trainingsfirmen gesammelt haben.

» Bitte beschreiben Sie Ihr Angebot kurz.

Wir bieten TÜV-zertifizierte Ausbildungen und Trainings in den Bereichen Management, Vertrieb und Kommunikation an. Unsere Trainings sind modular aufgebaut, um den Trainingserfolg für den Kunden sicherzustellen und messbar zu machen – auf Wunsch auch ergänzend mit E-Learning-Modulen. Die offenen Trainings bieten wir in größeren Städten im deutschsprachigen Raum an und die firmeninternen Trainings in Deutschland, Russland, Polen, der Tschechischen Republik und China.

» Was ist der USP Ihres Unternehmens?

Wir arbeiten nur mit fest angestellten Trainern und können dadurch unseren Kunden ein durchgängig hohes Qualitätsniveau garantieren. Die erfolgreiche Zer-

tifizierung im vergangenen Jahr nach ISO 29990 durch den TÜV hat uns auf diesem Weg bestätigt.

» Was war die beste Entscheidung der Unternehmensgeschichte?

Nur mit fest angestellten Trainern zu arbeiten, die über eigene Führungs- und Vertriebserfahrung verfügen, und diese auch selbst auszubilden. Der Einstieg in Blended-Learning-Konzepte und diese vom TÜV zertifizieren zu lassen, gehört auch dazu. Und im Jahr 2001 die Proaktiv-Akademie in Köln zu gründen mit einem Team von Trainingsberatern, das einen Großteil unserer Neukunden gewinnt.

» Was die schlechteste?

Wir wollten einmal eine Ausbildung zum Coach anbieten, haben uns aber dann recht schnell dafür entschieden, unserem Motto treu zu bleiben: „Weniges richtig gut machen.“

» Wenn Ihre Kapazitäten unbegrenzt wären – welchen Auftrag würden Sie sich wünschen?

Die Firma Apple gemäß unserem Top-Down-Ansatz weltweit zu trainieren.

» Welchen Prominenten würden Sie gerne als Trainer einstellen und wofür würden Sie ihn einsetzen?

Jürgen Klopp, weil er hervorragend in unser Team passt. Nachdem er unsere Proaktiv-Trainerausbildung absolviert hat, könnte er uns beispielsweise beim Top-Management-Training unterstützen. ■



Foto: Proaktiv Management AG

PROAKTIV MANAGEMENT AG

- » Vorstand: Gaby Seuthe (Foto) und Peter F. Gosse
- » Gründungsjahr: 1995
- » Standorte: München, Köln, Moskau, Prag und Hongkong
- » Mitarbeiter 2014: 71
- » Zahl der Seminarteilnehmer 2014: 7.088
- » Umsatz 2014: k.A.
- » Kontakt: www.proaktiv-online.com



Dieses Abo zahlt sich aus!

Mit einem **Klick** zum Abo:

www.trainingaktuell.de/abo

oder Tel.: 0228/9 77 91-23

E-Mail: abo@trainingaktuell.de

Sie erhalten 12 x jährlich **Training aktuell** ■ eine Prämie gratis ■
Lieferungen bequem frei Haus ■ viele zusätzliche Services (s. unten)

Sonderpreis auf Fachbücher der Edition Training aktuell

10€
pro Buch gespart



Sonderpreis auf **Neuerscheinungen** wie Trainer-Kit Reloaded oder Microtraining Sessions und viele mehr

Ladenpreis: 49,90 EUR
für Abonnenten: **39,90 EUR**

Bis zu 50 Euro Rabatt bei den Petersberger Trainertagen

50€
Rabatt



Preisbewusst netzwerken auf Deutschlands größtem Trainerkongress

regulärer Eintritt: 448 EUR
Sonderpreis: **398 EUR**
Frühbucher: **398 EUR**
Sonderpreis: **348 EUR**

Im Abo enthalten: alle Honorar- und Marktstudien

99,50€
gespart



Marktdaten und Verdienstmöglichkeiten kennen. Trendstudien als eBooks kostenfrei für Abonnenten

Wert: jew. 99,50 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

Premieintrag in der Expertendatenbank

Die **WeiterbildungsProfis**

149€ Rabatt

Eigenmarketing für WeiterbildungsProfis mit einem Eintrag ins Expertenverzeichnis www.weiterbildungsprofis.de

Premieintrag: 298 EUR/Jahr
für Abonnenten: **149 EUR/Jahr**

Im Abo enthalten: Themendossiers für Trainer

19,80€
gespart



Praxishilfen zu Schwerpunktthemen z.B.: Online-Marketing

Ladenpreis: 19,80 EUR
für Abonnenten: **0 EUR**

50 % Rabatt auf Trainings-Musterverträge

13€
50% Rabatt



Musterverträge nutzen z.B.: Coaching-Verträge – 4 Vorlagen

regulär: 26 EUR
Sonderpreis: **13 EUR**