Brillenwechsel

Wie ein Messtechnikhersteller seine Kunden überzeugt

Um zu überzeugen setzen viele Unternehmen bei ihren Präsentationen auf Masse: Viele Folien, viel Text, viele Fakten. Der Messtechnikhersteller VEGA hat erkannt, dass das besser geht. Mit der Unterstützung des Präsentationscoaches Dr. Michael Gerharz hat sich das Unternehmen eine völlig neue Präsentationskultur geschaffen.

Alles begann mit einem Weihnachtsgeschenk. Am Heiligabend 2010 fand Günter Kech, Geschäftsführer des schwarzwälder Füllstandmesstechnikherstellers VEGA, das Buch „Zen oder die Kunst der Präsentation" von Garr Reynolds unter dem Weihnachtsbaum. „Klare Aussagen, starke Bildsprache, Geschichten erzählen – eigentlich war ich von diesen Prinzipien für eine gute Präsentation schon immer überzeugt", erzählt Kech. „Unsere eigenen Präsentationen waren jedoch immer sehr deutsch. Was ich damit meine: Sie waren sehr gründlich, total strukturiert und völlig langweilig. Jede Folie sah wie die andere aus, war vollgepackt mit Daten und Fakten und nach der dritten bin ich eingeschlafen."

Als Günter Kech aus dem Winterurlaub kam, war er entschlossen, eine neue Präsentationskultur à la Reynolds zu etablieren. Kein leichtes Unterfangen in einem Unternehmen von VEGAs Dimensionen: 13 Tochterfirmen und über 1.000 Mitarbeiter auf der ganzen Welt. Ein Buch alleine würde keine neue, firmenweite Präsentationskultur aus dem Hut zaubern. „Ich konnte meinen Mitarbeitern nicht einfach sagen, bitte lesen Sie dieses Buch und über Nacht können Sie überzeugender präsentieren", erinnert sich Kech. „Was wir brauchten, war ein Profi." Ein Profi wie der Präsentationscoach Dr. Michael Gerharz. Dass Dr. Gerharz der richtige Mann für sein Projekt war, erkannte Kech sofort: „Er strahlt eine gewisse Gelassenheit aus. Er ist kein Typ, der sein Publikum mit einstudierten Witzen unterhält – er überzeugt mit Ruhe und Kompetenz."

Ein VEGA-Mitarbeiter im Einsatz. Heute mit einer völlig neuen Präsentationskultur.

Umdenken mit kreativen Methoden

Im Sommer 2011 fand der erste Präsentations-Workshop statt. Präsentationscoach Gerharz half VEGAs Produktmanagern, ihre Botschaft auf den Punkt zu bringen, spannende Geschichten zu erzählen und anschauliche Bilder zu finden. Hochtechnische Themen mit Geschichten und Bildern präsentieren, anstatt mit Bulletpoints und Tabellen? „Viele Kollegen waren erst einmal zurückhaltend", erinnert sich Susanne Kienzle, die den Weg zum besseren Präsentieren bei VEGA intern begleitet. „Zunächst ist so ein Umdenken ja mit viel Zeit und Arbeit verbunden. Wir mussten unsere Präsentationen komplett überarbeiten."

info@ueberzeugend-praesentieren.de
www.ueberzeugend-praesentieren.de

Auch sehr technische Themen wie diesen Sensor präsentieren die VEGA-Mitarbeiter dank kreativer Methoden heute anschaulich und einprägsam.

Doch Präsentationscoach Gerharz zeigte schnell, dass man auch komplexe Themen leicht anschaulich machen kann – mit kreativen Methoden. Als er im Vorfeld des Workshops darum bat, Spielzeug aus den heimischen Kinderzimmern mitzubringen, war die Verwunderung zunächst groß. „Die Übung mit dem Spielzeug als Kreativitätswerkzeug hat uns aber sehr geholfen, Ideen auf den Punkt zu bringen und viel anschaulicher darzustellen. So konnten wir die zentrale Aussage unserer Präsentation besser formulieren und die richtige Geschichte finden", erinnert sich Kienzle. Ein schwarzes Playmobil-Männchen mit einem Skelettaufdruck brachte die Workshopteilnehmer beispielsweise auf die Idee, VEGAs Radiometrie-Füllstandsmessung mit dem Röntgen beim Arzt zu vergleichen, das nach demselben Prinzip funktioniert. Mit dieser Veranschaulichung kann jeder Zuhörer etwas anfangen.

Weite Kreise im Unternehmen

Der erste Workshop mit VEGAs Produktmanagern traf mitten ins Schwarze. Nun sollte das Umdenken weitere Kreise im Unternehmen ziehen – von der IT, über das Personalwesen bis zum Vertrieb. Für die folgenden Workshops holte VEGA nicht nur Kollegen aus den verschiedensten Abteilungen und internationale Mitarbeiter, sondern auch die jüngste Generation der Belegschaft mit ins Boot. Ein nachhaltiger Ansatz, wie die Auszubildende Leona bestätigt: „Es war nicht einfach, sich für den Brillenwechsel, wie es Herr Gerharz nennt, zu öffnen. Aber ich werde meine Präsentationen in Zukunft spannender gestalten können, in dem ich genau auf das eingehe, was der Zuhörer wissen will."

Ob technische Vertriebspräsentation, Azubipräsentation oder die neu ausgearbeitete Firmenpräsentation, VEGA weiß mittlerweile, wie man überzeugende Leistungen auch überzeugend darstellt. Kienzle bestätigt: „Unsere Produktpräsentationen sind nicht mehr vollgepackt mit technischen Daten. Wichtige Fakten fassen wir dafür in einem separaten Handout zusammen, das nach der Präsentation ausgeteilt wird." Mit der neuen Firmenpräsentation geht es beispielsweise auf eine fiktive Reise durch den Schwarzwald. Großflächige und emotionale Bilder stellen dabei die Experten und ihre Produkte so dar, wie sie sind: kompetent, gründlich, bodenständig und sympathisch. Was dabei hängen bleibt: „VEGA ist verlässlich, richtungsweisend und partnerschaftlich – Auf lange Sicht". Damit VEGAs Präsentationen in Zukunft nicht wie „Kraut und Rüben" aussehen, wie Kienzle es nennt, ist parallel zu den Workshops ein schlanker Präsentationsleitfaden entstanden. Dass das alte 60-Seiten-Vorlagenmonster in den meisten Schreibtischen verstaubte, wundert heute niemanden mehr.

Am Ende bleibt die Frage: Mission erfüllt für VEGA? „Ich würde sagen, 80 Prozent unserer Mitarbeiter haben das neue Konzept verstanden und verinnerlicht", sagt Kech. „Es wird noch eine Weile dauern, bis VEGA diese Art des Präsentierens durch und durch beherrscht. Aber Michael Gerharz hat uns das Thema sehr anschaulich und mit vielen Beispielen nahe gebracht und begleitet uns hoffentlich auch weiterhin." Dr. Gerharz selbst freut sich über VEGAs schnelle Fortschritte hin zum überzeugenden Präsentieren: „Es ist sehr schön zu sehen, dass die neuen Ansätze so rasch angenommen und umgesetzt wurden." Mit der richtigen Unterstützung kann ein Weihnachtsgeschenk also ganze Unternehmen bewegen.

Interviews und Text: Anne Knauer

Über VEGA

Die VEGA Grieshaber KG ist ein weltweit führendes Unternehmen für die Messung von Füllstand, Grenzstand und Druck. In chemischen und pharmazeutischen Anlagen, in der Lebensmittelindustrie und der Trinkwasserversorgung, in Kläranlagen und auf Deponien, im Bergbau und bei der Energieerzeugung, auf Bohrinseln, Schiffen und sogar in Flugzeugen sorgen VEGA-Sensoren dafür, dass die Betreiber jederzeit die Füllstände präzise überwachen können. In über 70 Ländern erwirtschaftet VEGA mit über 1.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 266 Mio. Euro.

Mehr Informationen: www.vega.com

Über DR. GERHARZ

Präsentationscoach Dr. Michael Gerharz hilft seinen Kunden, überzeugend zu präsentieren, in Workshops und Einzelcoachings oder durch die perfekte Umsetzung.

Mehr Informationen:
www.ueberzeugend-praesentieren.de

info@ueberzeugend-praesentieren.de
www.ueberzeugend-praesentieren.de