

Weiterbildung mit einer Win-win-win-Situation

Massgeschneiderte, wirklich auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Weiterbildungsangebote: Das war es, was Iris Seeholzer vorschwebte, als sie ihre Firma, die BTA Business Training Academy GmbH gründete. Dass sie als Firmensitz das Business Center in Pfäffikon SZ wählte, hat damit zu tun, dass Iris Seeholzer in der Gegend am oberen Zürichsee aufgewachsen ist. Gleichzeitig markiert diese Adresse ihren Anspruch, denn im selben Gebäude ist das renommierte Seminarhotel Seedampark untergebracht.

Durch ihre eigene Ausbildung ist Iris Seeholzer mit der «aktiven Weiterbildung» in Kontakt gekommen. Sie hat jahrelang Erfahrungen in Seminaren und Kursen gesammelt und dabei festgestellt, «dass verschiedene Anbieter Weiterbildungsprogramme für Unternehmen anbieten, die zwar auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind. In ihren Strukturen, Formen und Abläufen bleiben sie aber gleich. Von eigentlicher Massarbeit kann darum nur in ganz wenigen Fällen die Rede sein.»

Diese Lücke zu schliessen und echte Massarbeit anzubieten war denn auch das zentrale Motiv für die Gründung eines eigenen Unternehmens. Nachdem Iris Seeholzer nach dem Fachausweis als Wirtschaftsinformatikerin auch noch das Eidgenössische Diplom als Verkaufsleiterin erworben hatte, war es im Sommer 2005 so weit, die BTA Business Training Academy GmbH nahm ihren Betrieb auf.

Das Unternehmen tritt seinen Kunden gegenüber – wie zum Beispiel bei der Soreco Group – als «Generalunternehmerin in Sachen Weiterbildung» auf. Iris Seeholzer arbeitet selber nicht mehr als Trainerin oder Kursleiterin, sondern greift auf bewährte und erfahrene Spezialistinnen und Spezialisten zurück. Gegenwärtig arbeitet sie mit rund 30 Trainern zusammen. «Die Zahl sollte nicht zu gross sein, denn es ist mir sehr wichtig, dass ich mit allen engen Kontakt pflegen kann. Dadurch können wir neben der Individualität auch die Qualität der Angebote sicherstellen. Gleichzeitig muss der Kreis aber so gross sein, dass die wichtigsten Themenbereiche berücksichtigt sind.»

Die Kunden ihrerseits kommen mit sehr unterschiedlichen Vorstellungen zu BTA: «Einige wissen sehr genau was sie wollen, während andere nur ihre Ziele in groben Umrissen – «wir brauchen wieder einmal ein Verkaufstraining» oder «wir müssen dringend etwas für den Teamgeist unternehmen» – formulieren. Zusammen mit den

für die Weiterbildung Verantwortlichen im Unternehmen macht sich Iris Seeholzer dann an den Feinschliff und erarbeitet Grundlagen, Ziel und Konzept des jeweiligen Projekts. Am Anfang steht dabei immer eine detaillierte Bedarfsanalyse. Sehr oft werden bereits in dieser Phase die Trainer einbezogen, welche die Weiterbildung dann auch durchführen. Neben inhaltlichen Fragen geht es auch um handfest-organisatorische Details wie Kursort, Kursdauer und Ablauf der Veranstaltung.

Den Auftraggeber kostet seine Weiterbildung nicht etwa mehr, weil er den «Umweg» über BTA wählt. «Wenn unser Angebot teurer wäre, hätten wir keine Chance am Markt», stellt Iris Seeholzer nüchtern fest. Das ist aber nur eine der Rahmenbedingungen. Die Vorteile der Zusammenarbeit liegen in dem, was sich als «Win-win-win-Situation» bezeichnen liesse: Alle drei Partner – Auftraggeber, Trainer und BTA – profitieren von der Kooperation. Das Unternehmen erhält Unterstützung bei Konzeption und Planung der Weiterbildung, zudem hat es die Gewähr, dass diese auch kompetent durchgeführt wird. Für die Trainer fällt sehr viel Aufwand für Akquisition und administrative Vorbereitung weg. Das wiederum gibt ihnen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft Weiterbildung und wirkt sich so auf auch die Qualität aus. BTA schliesslich kann seine Dienstleistungen nicht nur kostengünstig und effizient anbieten, sondern dank der Zusammenarbeit mit einer grossen Zahl von Kursleitenden auch das erreichen, was für Iris Seeholzer im Zentrum steht: Massgeschneiderte Weiterbildung.

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass das nicht einfach Schönfärberei ist. Und ein Blick in die Referenzenliste von Iris Seeholzer bestätigt, dass das Angebot der Business Training Academy einem Bedürfnis entspricht. ps



Iris Seeholzer, unsere Gesprächspartnerin, war selber als Kursleiterin vorwiegend in der IT-Branche tätig, bevor sie sich mit der BTA Business Training Academy selbständig machte. Sie verfügt über den Fachausweis als Wirtschaftsinformatikerin und das eidg. Diplom als Verkaufsleiterin.
Kontakt: www.btacademy.ch