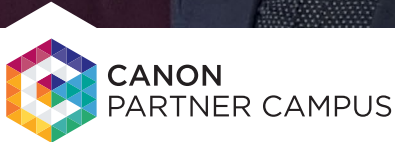


Gemeinsam erfolgreich mit der Talentschmiede von Canon:  
Thomas Saefel, Marko Schlittchen und Andreas Kronier (v.l.n.r.)



**KÖNIG** GRUPPE  
dasganzebuero.de

# DER WEG IST DAS ZIEL

**Partner:** König Bürotechnik GmbH  
**Branche:** Bürotechnik und IT  
**Gründungsjahr:** 1976  
**Sitz:** Frankfurt und Friedberg

Seit vielen Jahren ist der Canon Partner Campus erfolgreich in der Aus- und Weiterbildung ausgewählter Mitarbeiter von Partnern tätig. Anders als klassische Verkaufstrainings erstreckt sich die neu gestaltete Talentschmiede über einen Zeitraum von zwei Jahren. So erhalten die Teilnehmer Zeit und Freiraum, die vermittelten Inhalte in der Praxis umzusetzen und immer wieder zu überprüfen. Dabei erzielen auch Quereinsteiger und Newcomer beachtliche Verkaufserfolge, wie das Beispiel der König-Gruppe zeigt.

## Die Aufgabe

Für Marko Schlittchen war es der berühmte Sprung ins kalte Wasser. Nach einer Karriere als Triathlet und Profisportler wäre ein Umsatteln als Key Account Manager bei einem namhaften Sportartikelhersteller die logische Konsequenz gewesen, doch es kam anders: „In der Sportartikelbranche ist der Erfolgsdruck doch größer, als man gemeinhin annimmt, deshalb habe ich mich nach einer kurzen Phase der Neuorientierung für eine ganz andere Branche entschieden“, sagt Marko Schlittchen. Key Account Manager wurde er dann bei der König Bürotechnik GmbH, einem der größten Anbieter von Lösungen im Bereich Output Management und seit vielen Jahrzehnten Partner mit höchsten Akkreditierungen in verschiedenen Produktbereichen von Canon Deutschland. „Schon seit 2014, als Canon seine Akademie für die Schulung von besonders talentierten Partner-Mitarbeitern ins Leben rief, war unser Unternehmen mit von der Partie“, schildert Andreas Kronier, Vertriebsleiter und Prokurist bei der König Bürotechnik GmbH in Frankfurt. „Ganz klar: ohne die Bereitschaft von Partnern, ihre Mitarbeiter bei uns fortzubilden, funktioniert so ein Projekt nicht“, sagt Hans Winter, Manager bei Canon, der das Programm der Canon Talentschmiede seit einigen Jahren betreut und weiterentwickelt hat. Der Weg war klar: Weg vom reinen Verkaufstraining und klassischen Seminarstoff, der sich naturgemäß an Canon-eigenen Vorgaben orientiert hat.

**Canon**

## Der Weg

Die Investition in die Teilnehmergebühren lohne sich für die Partner, sagt Andreas Kronier: „Alle Mitarbeiter, die wir zur Talentschmiede entsendet haben, bewähren sich bei uns seither in besonderer Weise.“ Nicht zuletzt, weil die neu eingeführte Zusammenarbeit mit dem externen Coach Thomas Saefteel den Blick auf die Teilnehmer weitet: „Wir stärken ihre Stärken, im besten Sinne des Wortes. Wenn ein Mitarbeiter nicht so sehr versiert in der generellen Technologie ist, aber gut mit Menschen verhandeln und Kunden im Sinne seines Unternehmens weiterentwickeln kann, dann legen wir den Fokus darauf. Ebenso gilt das für andere Stärken der Mitarbeiter. So profitieren die Menschen, die zu uns in die Talentschmiede kommen ebenso wie die Partner von Canon.“ Der reine Verkauf von Hardware gehört der Vergangenheit an: „Kunden erwarten von unseren Partnern Lösungen, die auch in Zukunft tragen und bei denen wir und unsere Partner sie erfolgreich begleiten. Indem wir deren besonders begabte Mitarbeiter in unserer Akademie fördern, stärken wir die Partner und die Menschen gleichermaßen“, unterstreicht Hans Winter. Zeit ist deshalb ein besonderer Faktor. Statt Intensivseminaren mit viel Stoff stehen kurze Einheiten an 30 Tagen über zwei Jahre verteilt auf dem Plan. Hinzu kommen 10 Tage, an denen Coach Thomas Saefteel den Teilnehmern zusätzlich für die Betrachtung und Entwicklung eigener Stärken persönlich zur Seite steht. In der Zwischenzeit setzen die Teilnehmer über die Laufzeit der Talentschmiede ihr gewonnenes Wissen mit Unterstützung ihres internen Mentors in die Praxis um.

## Das Resultat

Ein besonderes Talent hat die König-Gruppe dabei offenbar mit Marko Schlittchen gewonnen. Bereits im zweiten Jahr seiner völlig neuen Tätigkeit konnte der Quereinsteiger schon während seiner Teilnahme an der Talentschmiede unter anderem einen großen Neukunden aus dem Öffentlichen Sektor gewinnen. Kein leichtes Unterfangen, wie Insider der Branche durchaus wissen. „Als Quereinsteiger hatte ich keine Branchenkenntnisse, aber Motivation. Damit gelingt es mir, potenzielle Kunden zu analysieren und da abzuholen, wo sie es benötigen. Mehrwert für die Kunden zu kreieren, das kann ich nur, wenn ich mich in sie hineinversetze. Und dafür hat mir die Talentschmiede das nötige Rüstzeug vermittelt.“ Vertriebsleiter Andreas Kronier kann das nur unterstreichen: „In Strategien zu denken, das bedeutet mehr als nur den Geldwert eines Projekts zu sehen. Hier profitieren wir ganz klar von den Ergebnissen, die uns die Talentschmiede liefert, und manchmal eben sehr frühzeitig, wie in diesem Fall. Talente wie Marko Schlittchen befähigen wir mit unserer Teilnahme an der Talentschmiede, im Unternehmen anzukommen.“ Die Entwicklung der Persönlichkeit ist dafür der Schlüssel, findet auch Marko Schlittchen: „Wenn ich verstehe, an welchem Punkt in der Kundenbeziehung ich stehe, dann wird meine Tätigkeit auch verkäuferisch erfolgreich sein. Ohne persönliche Entwicklung, so wie sie Canon in der Talentschmiede möglich macht, geht das nicht.“



**Hans Winter**, Sales Manager Document Scanners & Partner Campus, Canon Deutschland



Mit der Talentschmiede bietet Canon seinen Partnern eine Fortbildungsmöglichkeit an, die einzigartig ist. Hier geht es nicht nur um Verkaufsförderung an sich. Vielmehr profitieren alle Seiten von der gezielten Entwicklung der Teilnehmer, die weit über klassische Seminare hinausgeht.

**Canon**

**Canon Deutschland GmbH**

Europark Fichtenhain A10  
D-47807 Krefeld  
Tel.: +49 (0) 2151 3450  
[canon.de/business](https://www.canon.de/business)

Stand: Juli 2021