

100 Jahre Business mit Persönlichkeit

Wie erklären Sie sich diesen langjährigen und beständigen Erfolg?

Auf der einen Seite arbeiten wir mit zeitlos gültigen Prinzipien zum effektiven Umgang mit Menschen, wie sie Dale Carnegie in seinem Klassiker »How to Win Friends and Influence People« nach unzähligen Beobachtungen beschrieben hat.

Auf der anderen Seite ist Dale Carnegie Training selbst eine lernende Organisation. Über die vielen Jahrzehnte haben wir uns selbst permanent weiterentwickelt, Coachingmethoden verfeinert, neue Inhalte und Formate generiert und damit Antworten auf die Anforderungen der jeweiligen Zeit gegeben.

Der dritte Erfolgsfaktor ist die eigene qualitätsgesicherte Trainerausbildung, die es uns heute bereits in 90 Ländern und 30 Sprachen ermöglicht, gemäß unserer Standards zu wirken. So führen wir auch für globale Unternehmen Leadership- und Salesacademies aus einem Guss jeweils in Landessprache durch. Persönlichkeitsentwicklung im Business und damit die nachhaltige Veränderung von Verhaltensweisen funktionieren in Landessprache einfach besser.

Wie lange gibt es Dale Carnegie in Österreich?

Die ersten Trainings in Österreich wurden mit Unterstützung aus der Schweiz bereits ab 1955 durchgeführt. In den 90ern gab es die erste lokale Organisation, damals noch als Subfranchise von Dale Carnegie Deutschland. Seit 2005 ist Dale Carnegie Austria ein eigenständiges Franchise.

Was sind die aktuellen Neuerungen?

• Ein Schwerpunkt liegt bei mehrsprachigen Leadership- und Sales-Programmen, wie wir sie z. B. für Mayr-Melnhof Karton, Erste Group Bank, Rubner Holding, Erber AG durchführten. Dieses Jahr lief das Competence Leadership Programm für Walter Werkzeug für 1 300 Mitarbeiter in 30 Ländern und 10 Sprachen.

- Neu sind auch maßgeschneiderte Train-the-Trainer-Programme, wie wir sie aktuell für Red Bull und die OMV durchführen, bei denen firmenspezifische Inhalte zur jeweiligen Firmenkultur passend vermittelt werden sollen.
- Mit dem neuen Change-Agent-Programm unterstützen wir Veränderungen im Unternehmen, indem wir interne Multiplikatoren dazu ermächtigen, Wandel zu beschleunigen und ganze Teams dazu rascher ins Boot zu holen.
- Unsere neuen Leadership-Apps bieten zeitgemäße Unterstützung zur Vertiefung und beim Transfer des Erlernten in die Praxis.
- Weiters engagieren wir uns stark in der Entwicklung von Lehrlingen und deren Ausbildnern.

Was wird Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren die Branche prägen?

Unternehmen werden tendenziell unter noch höherem Druck stehen. Damit werden sich jene Anbieter eher behaupten können, die sich als strategische Partner ihrer Kunden positionieren und unmittelbarer und nachweisbarer an der Erreichung aktueller Unternehmensziele beteiligt sind. Aus diesem Grund haben wir Prozesse und Messverfahren integriert, die nicht nur in Sales-Programmen, sondern auch in Leadership-Programmen den Return on Investment forcieren.

Wie wird das Jubiläum intern gefeiert?

Weltweit führen wir heuer Impulsworkshops zum Thema »Wie man Freunde im Digital Age gewinnt« durch, später zu »Leading Virtual Teams«. Unsere diesjährige internationale Convention veranstalten wir bei unserer Schwesterorganisation in Hawaii, in Österreich feiern wir einfach gemütlich mit unseren Partnern und Kunden, wie es zu unserer Kultur passt. □

Im Jahr 1912 hält Mr.

Dale Carnegie sein erstes

Training zur freien Rede

für Geschäftsleute in New

York City. Seitdem ist das

Trainingsunternehmen Dale

Carnegie auf Erfolgskurs.

Helga Jäger nahm sich dieses

100-jährige Jubiläum zum

Anlass, um mit Dr. Clemens

Widhalm, Geschäftsführer

Dale Carnegie Österreich,

über die Erfolgsfaktoren

zu sprechen.



Clemens Widhalm