

Beraten, trainieren, entwickeln

Axel Germek, einst von Schuler & Partner angeworben, hat sich als Unternehmensberater etabliert

G-Typ? Sind Sie in Ihrem Beruf dominant, intuitiv, stetig oder gewissenhaft? Sind Sie eher aufgaben- oder mehr menschenorientiert? Defensiv oder offensiv? – Dies ist eine kleine Auswahl an Fragestellungen auf dem Feld der Persönlichkeitsentwicklung. Mittels solcher Kategorien versucht ein Personaltrainer Strukturen und Reaktionsmuster innerhalb einer Gruppe offenzulegen, mit dem Ziel, den Umgang untereinander zu verbessern. Warum kann Müller mit Maier nicht? Weil Müller ein 1- und Maier ein G-Typ ist?

Anderer Frage: Wie wird aus einem Holzstangeur ein Personaltrainer?

Axel Germek, eine Mischung aus 1- und S-Typ, hat sich im Sommer 2001 selbstständig gemacht und die Firma *proTRAIN AG* gegründet. Zuvor hatte er, abgesehen von einer kurzzeitigen Untertreibung, 15 Jahre lang in der Holzbranche zu tun. Germek hat in Rosenheim Holztechnik studiert und in München Wirtschaftswissenschaften; er war fünf Jahre lang *Junior-Consultant* bei einer Unternehmensberatung in Rosenheim und bekam 1993 von Schu-

ler & Partner, Pfalzgrafenweiler, das Angebot, als Berater den Betrieb für die ISO-Norm 2000 zu qualifizieren. Schuler & Partner, eine Tochtergesellschaft der Homag AG, Schupfloch, trägt mittlerweile den Titel Schuler Business Consultants und ist Systemhaus der Lignum Technologie AG. Im übrigen Weltmarktführer für *Consulting* und *Software* war 1999 hat Berater Germek die *Business Academy* mitbegründet – das erste Fortbildungsinstitut in der Holz- und Möbelbranche.

Axel Germek ist ein typischer *Self-mademan*. Einen Trainererschein hat

er nicht. Braucht er auch nicht. Sie müssen mit Menschen umgehen können, ein Gefühl für Zwischenräume haben, und Sie müssen die Sprache der Leute sprechen.

In den acht Jahren, die er für Schuler arbeitete, hatte er sich einen Kundenstamm auf; er hielt Vorträge, bekam per *Mondaypropraganda* neue Aufträge und hielt mittlerweile an Hochschulen in Deutschland und Österreich Seminare für Persönlichkeitsentwicklung.

Die Branche der freien Berater und Trainer ist eine wundige halbselbste Anbieter kassieren inhalt-

liche Substanzlosigkeit gerne mit innovativen klingenden Anglizismen. Axel Germek, obschon auch er nicht verzichteten mochte auf ein *human resources development* als Slogan in seinem Firmenname, setzt auf Offenheit und Klarheit in der Sprache: „Ich trete nicht als Guru auf, ich rede nur, worüber ich Bescheid weiß.“ Firmen neigen dazu, einen Berater als *Feuertwehmann* zu hohlen, Personaltraining fittlich ist nicht in ein, zwei Seminare abgehandelt. *Coaching* bedeutet, dass der Trainer ein bis drei Jahre lang im Unternehmen bleibt, Teamleiter ausbildet, anzeigt, „Ich bringe das Handwerkzeug mit und leite an, es zu benutzen. Das Ziel ist es, aus einer zusammengeführten Gruppe ein Team zu machen. In einer erfolgreichen Fußballmannschaft kennt jeder seine Position; der Einzelne weiß, dass er ohne sein Team wenig ausrichten kann.“

Die Zahl der Unternehmen ist begrenzt, die Bereitschaft der Geschäftsführung, in Krisenzeiten Geld auszugeben für Trainingsprogramme ebenso. Also muss Axel



Unternehmensberater Axel Germek.

Bild: Kubaal

Germek sich immer wieder etwas Neues einfallen lassen, und es ist schon erstaunlich, wie er das macht. Unter dem Kürzel *Pfizer* versucht er zur Zeit ein Netzwerk aus mittleren und kleineren Unternehmen aufzubauen. Die Firmen sollen sich zum Aufbau einer professionellen Personalentwicklung zusammenschließen und den freien Berater gemeinsam engagieren und sich die Kosten teilen. Germek:

„Viele kleine und mittlere Betriebe können sich einen Berater so überhaupt erst leisten.“

Oh das Klappert im Schwabischen, wo das einzeleingeringe Tüftlerium und das Konkurrenzdenken ausgeprägt sind? Der Berater Axel Germek verfügt als gebürtiger Münchner und Pass-Ostereicher über einen Bonus. Man hört ihm schon gern reden. Tür-*öffner* nennt man das nicht nur in dieser Branche.