

# 20 Jahre Verkauf – VBC

**VBC feiert heuer sein 20-jähriges Bestehen. Ein guter Grund, um mit dem Gründer und Geschäftsführer Niklas Tripolt ein Gespräch zu führen.**

## *Wie hat sich die Weiterbildungsbranche in den letzten 20 Jahren verändert?*

Wir erleben ein ständiges Kommen und Gehen von Marktteilnehmern, Trainern und Instituten. Mit einer (nur) 20-jährigen Geschichte gehört VBC zu den Branchendinosauriern, dabei kommt mir als Gründer die Zeit so kurz vor, als hätten wir gerade vergangenes Jahr aufgesperrt.



**Niklas Tripolt**  
ist Gründer und  
geschäftsführender  
Gesellschafter von VBC.  
[www.vbc.biz](http://www.vbc.biz)

## *Was hat sich in der Ausbildung von Verkäufern verändert?*

Die Art und Weise wie heute Verkäufer professionell ausgebildet werden, hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert. Vor zwei Jahrzehnten haben reine Präsenztrainings dominiert. Zur Jahrtausendwende haben die ersten – vor allem internationalen Anbieter – mit E-Learning begonnen. Schnell hat man festgestellt, dass sich E-Learning ausgezeichnet zur Duplikation von Sach- und Fachwissen eignet, jedoch im Rahmen von Verhaltenstrainings bestenfalls eine sinnvolle Ergänzung zu persönlichen Trainingsmaßnahmen sein kann. Lange Jahre haben Personalentwickler viel über E-Learning gesprochen, um dann letztendlich doch Präsenztrainings zu bestellen. Das hat sich geändert. Heute ist der Anteil bei VBC an TriStream® – Personalentwicklungskonzepten (Blended Learning) bei 98%. Aus unserer Sicht völlig zu Recht.

## *Welche Meilensteine prägen die Geschichte von VBC?*

Ein wichtiger Meilenstein geschah schon vor der Gründung, als es uns gelungen ist, den damaligen Präsentationsguru und Trainerpapst Emil Hierhold als Mentor und Gesellschafter zu gewinnen. Seine DNA vom wirkungsvollen Trainerauftritt, funktionierenden Visualisierungen (Folien, Flip, Pinnwand ...) und sein kompromissloser Qualitätsanspruch prägen unsere Organisation bis heute. 2001, also 4 Jahre nach Gründung, haben wir unseren Businessplan entsprechend, mit Franchise gestartet. Es war eine spannende Erfahrung zu sehen, wie gut es gelingt, diese doch so individualisierte Dienstleistung professionell zu duplizieren.

2004 starteten wir mit den ersten öffentlichen

Veranstaltungen und setzten einen in dieser Branche einzigartigen Meilenstein: VBC bietet für jedes offen ausgeschriebene Training auch eine Durchführungsgarantie an. Nachdem wir mit vielen nationalen Kunden auch immer mehr Trainings in Deutschland und der Schweiz abgewickelt haben, starteten wir 2006 mit einer professionellen Struktur in Deutschland und wenig später in der Schweiz.

2008 starteten wir konsequent mit TriStream® – unsere Art des Blended Learning. Von 2009 bis 2014 setzte VBC neue Standards im Rahmen der in Wien von uns veranstalteten Verkaufskongresse für Deutschland, Österreich und Schweiz. 2017 etablierten wir ein eigenes Videostudio in unserer Zentrale in Mödling und produzieren ganz individuelle Lehr- und Lernvideos, die wir in unserem Lernmanagementsystem unseren Kunden bereitstellen. Ebenfalls heuer starteten wir mit monatlichen Webinaren.

## *Was bringen die nächsten Jahre?*

Also ganz sicher bleibt Verkaufen ein toller, spannender und extrem abwechslungsreicher Beruf. Für viele auch mit einem sehr hohen Grad an Selbstbestimmung, Freiheiten und tollen Einkommensmöglichkeiten verbunden. Was auch bleiben wird, ist, dass Verkaufen harte, ehrliche und konsequente Arbeit ist. Mit viel Gestaltungsspielraum für die, die den Job richtig gut erlernt haben.

Weiterhin eine Konstante ist auch der Trend, dass klassische Trainings durch Personalentwicklungskonzepte abgelöst werden.

Verlässlich kann man sagen, dass Online-Trainings mehr werden. Ich schätze, dass in 10 Jahren 30% der heute öffentlichen und präsent stattfindenden Trainings im Rahmen von Online-Trainings (Webinare) abgewickelt werden.

Ich persönlich freue mich auf die nächsten 20 Jahre, die ich hoffentlich auch, in welcher Rolle und Funktion auch immer, bei VBC mitgestalten und miterleben möchte.

*Danke für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg.* **T**