

# »ES SOLL NICHT NUR ABSTRAKT BLEIBEN«

Von Dennis Kraus / Fotos: vvc.com

Immer auf der Suche nach neuen Ideen:  
Veronika Vehr



Ein Workshop auf Fuerteventura, zwei Workshops mit Prof. Thomas Druyen, Medientraining und nicht zuletzt ihr großes Event »VEHRLiebt in Verkaufen« in Hamburg – auch in 2024 bleibt Veronika Vehr umtriebiger. Im Interview stellt die bekannte Trainerin ihre aktuellen Angebote vor.

## **Frau Vehr, im Februar dieses Jahres haben Sie auf Fuerteventura einen Workshop für Unternehmerinnen durchgeführt. Wie kam es dazu?**

Ich bin immer auch auf der Suche nach Ideen für Angebote, die außerhalb des üblichen Rahmens liegen. Da ich seit Jahren im Januar/ Februar nach Fuerteventura fliege, um dem Wetter in Hamburg zu entkommen, kam mir noch vor Corona in den Sinn, eine Weiterbildungsmaßnahme mit tollen Unternehmerinnen und Unternehmern dort zu veranstalten – also begann ich mit den Planungen. Doch wegen Corona rückte das Vorhaben zunächst aus meinem Fokus. Als ich 2022 wieder auf die Insel flog, erlebte ich einen Speaker, der mit einer großen Unternehmergruppe sein Event veranstaltete. Das hat mich inspiriert, meine ursprünglichen Pläne wieder aufzugreifen. Nach der Information bei meinem Event im September letzten Jahres buchten direkt zehn Interessierte.

## **Nur Teilnehmerinnen?**

Ja, interessanterweise meldeten sich ausschließlich Frauen. Spannend war der Branchenmix: zu den Inhaberinnen aus der Hörakustik, waren Unternehmerinnen aus anderen Branchen dabei: eine Teilnehmerin, die eine

Hausverwaltung betreibt, eine andere ist als selbständige Projektmanagerin im IT-Bereich unterwegs und eine weitere betreibt eine Personalberatungsagentur mit Schwerpunkt Energiesektor. Dass nur Frauen dabei waren, hat sich einfach ergeben. Mit dieser Gruppe hat alles wunderbar gepasst.

## **Und so ein Workshop funktioniert knapp fünf Flugstunden von Deutschland besser?**

Ja, der Charme ist, mal raus aus dem Alltag zu sein. Zudem gibt es, wenn man mag, vor Ort noch weitere Angebote. Der Robinson Club bietet ein vielfältiges Programm auch für die freie Zeit. Die Räumlichkeiten für die Workshops sind ebenfalls professionell. Dazu kommt, dass man auf Fuerteventura auch im Februar sonniges Wetter hat. Natürlich kann es mal etwas windiger sein: doch auf Mallorca zum Beispiel ist es im Februar oft noch sehr kalt. Ein Aspekt dieser Weiterbildungsreise ist es, sich weg aus dem tristen und grauen Deutschland und weit weg vom Alltag in einem geschützten Rahmen auszutauschen. Hier kann man sich mit Gleichgesinnten auf einer guten Ebene treffen und auftanken und sich auch erholen.

## **Wie kann man sich so einen Workshop-Tag mit Ihnen auf Fuerteventura vorstellen? Wie läuft das alles ab?**

Ich habe zu unterschiedlichen Themen Impulse geliefert, zum Beispiel über die persönlichen



»Raus aus dem Alltag.« Die Teilnehmerinnen mit Veronika Vehr auf Fuerteventura. Die beiden zu sehenden Herren begleiteten ihre Partnerinnen, nahmen aber nicht am Workshop teil

Werte, die einen antreiben – und was diese wiederum für das tägliche Miteinander sowie für einen selbst bedeuten. Ein weiteres Thema waren die individuellen Zielsetzungen der Teilnehmerinnen und die Frage, was man loslassen möchte. Ebenso waren Feedback und die Wirkung auf andere ein spannender Themenkomplex. Und das in der Gruppe mit Menschen, die man vielleicht gerade erst kennengelernt hat und die noch nicht mal etwas mit der Hörakustik zu tun haben – alles natürlich immer unter meiner professionellen Anleitung. Das Thema Feedback kam übrigens außerordentlich gut an. Zurück in Deutschland habe ich im Nachgang mit allen Teilnehmerinnen weiteren Austausch gesucht. Auch untereinander haben sich alle vernetzt. Und so kam letztlich die Idee auf, diese Reise im kommenden Jahr zu wiederholen. Fünf Teilnehmerinnen der letzten Reise sind bereits wieder angemeldet und freuen sich auf die nächste Weiterbildung auf Fuerteventura.

#### Wieder nur mit Frauen?

Ja, das ist ausdrücklich von allen gewünscht. Wie gesagt, ich war bei dieser Frage anfangs völlig frei. Dass es sich so ergab, fand in der Gruppe großen Anklang. Möglicherweise auch, weil Frauen sich gegenüber anderen Frauen noch mal anders öffnen und es Themen gibt, die besonders unter Frauen Anklang finden. Daher biete ich den Workshop vom 18. bis 23. Februar 2025 exklusiv für Frauen an. Die Zahl der Teil-

nehmerinnen begrenze ich dabei bewusst auf maximal 15. Wenn die Teilnehmeranzahl größer wird, dann wäre dies ein anderer Ansatz. Bei weiterem Interesse ist selbstverständlich auch ein weiterer Workshop in anderer Zusammensetzung denkbar.

**Bevor es im kommenden Jahr wieder nach Fuerteventura geht, bieten Sie hier in Deutschland einige interessante Termine. Im Juni sowie im November zum Beispiel veranstalten Sie gemeinsam mit Prof. Dr. Thomas Druyen Prethinking-the-Futures-Workshops. Wie kam es dazu?**

Mit der opta data Gruppe stehe ich schon länger in gutem Kontakt, und Prof. Dr. Druyen ist als Präsident der opta data Zukunftsstiftung bekannt. Insofern war mir sein Name bereits ein Begriff. Zudem habe ich das Interview mit ihm in der OMNIdirekt gelesen. Also nahm ich Kontakt auf. Als wir das erste Mal miteinander sprachen, stellte sich sofort heraus, dass zwischen uns eine gute Energie herrscht und wir gemeinsam etwas auf die Beine stellen wollten. Also lud ich ihn in meinen Podcast ein. Zudem begeisterte ich ihn für mein Event hier in Hamburg am 19. September 2024. Was ich an Prof. Druyen schätze, ist, dass er für Konkrethik – ein von ihm geprägter Begriff – als Mindset steht. Natürlich gibt er auch theoretische Impulse, doch er hat eben besonders die Umsetzung im Fokus. Als Pragmatikerin gefällt mir das natür-



👉 »Zwischen uns herrscht eine gute Energie.« Veronika Vehr mit Prof. Dr. Thomas Druyen

lich. Also schlug ich vor, mit ausgewählten Kunden einen Prethinking-the-Futures-Workshop durchzuführen, basierend auf seinem Buch »Aus der Zukunft lernen«.

**Die Workshops finden am 18. Juni sowie am 12. November auf dem opta data Campus in Essen statt. Wen adressieren Sie mit diesem Angebot?**

In erster Linie UnternehmerInnen und Führungskräfte. Aber natürlich können auch Geschäftspartner eingeladen werden: Ein sehr interessanter Aspekt ist die generationsübergreifende Zusammenarbeit. Beispielsweise die Teilnahme von Unternehmerinnen und Unternehmern gemeinsam mit ihren Kindern, die im Business integriert sind. Schließlich kann auch die Nachfolgeregelung für viele ein Thema sein. Die Workshops werden jeweils einen Tag dauern. Wir arbeiten in kleinen Gruppen bis max. 20 Personen, die konkret in ihre Zukunftsthemen einsteigen können. Immer unter dem Motto, die eigene Zukunft aktiv zu gestalten. Schließlich soll es nicht nur abstrakt bleiben. Prof. Dr. Druyen hat dafür ein System entwickelt, anhand dessen gearbeitet wird.

**Darüber hinaus bieten Sie ein Medientraining an. Was wird einem da eigentlich beigebracht?**

Ich bin immer sehr daran interessiert, mit Experten, die einen spezifischen Schwerpunkt haben, gemeinsam etwas anzubieten, weil ich dies als absolute Bereicherung empfinde. Mein Fokus liegt bekanntlich auf dem Verkauf und auf der Führung, und hier gibt es immer viele Schnittstellen zu weiterführenden Themen. Für das Medientraining arbeite ich mit dem TV-Journalisten Jörg Rositzke zusammen. Seine Expertise als TV-Experte ist der Umgang mit Medien und der Auftritt in der Öffentlichkeit sowie welche Botschaften elementar sind. Insbesondere geht es um den persönlichen Social-Media-Auftritt, Verhalten im Interview als Gastgeber bei Moderationen und alles, was den individuellen Auftritt in der Öffentlichkeit stärkt. Manche Unternehmer delegieren diese Themen, doch für inhabergeführte Unternehmen geht es auch in Zukunft besonders darum, welche »Duftmarke« der Firmeninhaber und sein Führungsteam hinterlassen. Das kennzeichnet Einzigartigkeit und unterscheidet von Filialisten und Online-Anbietern. Darüber hinaus geht es darum, wie man für sein Unternehmen Medienpläne erarbeitet, um seine Botschaften als Kampagne verbreiten zu können. Außerdem gibt es vielfältige Tipps, wie man seine Persönlichkeit für die Eigendarstellung nutzen kann. Schließlich ist die eigene Persönlichkeit immer das größte Unterscheidungsmerkmal. Mit den Ergebnissen dieses Trainings kann man übrigens direkt starten, denn wir erstellen dabei professionellen Content, den man direkt für seine eigene Darstellung nutzen kann. Dies schätzen die Teilnehmenden sehr, zumal sie damit große Vorarbeit für die Umsetzung geleistet haben.

**Am 19. September findet außerdem zum nunmehr dritten Mal Ihr eigenes Event in Hamburg statt, VEHRliebt in Verkaufen. Ursprünglich wollten Sie nur ein Jubiläums-event abhalten. Was hat Sie veranlasst, es nicht bei einem Event zu belassen?**

Die Planung wie auch das Event selbst bereiten mir große Freude. Besonders, weil die ersten Events so wunderbare Resonanzen erzielten, habe ich mich bestärkt gefühlt, weiterzumachen. Zumal es ja auch immer Verbesserungspotenzial gibt. Anfang Mai habe ich übrigens schon über 90 Anmeldungen für das nächste Event – das zeigt doch, dass auch andere ihre Freude daran haben. Sehr viele, die sich nun für

das dritte Event angemeldet haben, waren auch schon beim ersten und zweiten dabei. Die Gäste kommen also wieder – und bringen zusätzlich weitere Gäste mit. Die Empfehlung ist ja bekanntlich die beste Werbung. Zusätzlich wurden weitere Entscheider auf das Event aufmerksam und sicherten sich ihren Platz. Neben dem Programm überzeugt natürlich auch die Location, der Elbkuppelsaal des Hotels Hafen Hamburg – eine der schönsten Location in Hamburg.

### **Apropos Programm: Was wird man auf Ihrem Event geboten bekommen?**

Wie im letzten Jahr werden u.a. wieder die Teams von Alteos sowie von KOJ dabei sein. Beide Unternehmen hatten beim letzten Event top Resonanz und haben spannende Neuigkeiten, sodass ich mich entschieden habe, sie erneut als Impulsgeber einzuladen. Außerdem wird es einen Vortrag über PRIME HEARING, ein innovatives Konzept von VENDIPRIME, geben. Horst Warncke, von Oticon – ein echtes Urgestein der Branche – wiederum wird einen Vortrag darüber halten, wie künstliche Intelligenz sozusagen das Hören lernt und dabei auch seinen Abschied von der großen Bühne geben. Das wird bestimmt ein emotionaler Moment werden. Weiterhin wird es einen Vortrag eines Finanzexperten geben. Und Prof. Dr. Druyen wird einen Einblick aus seiner Expertise mit Zukunftsimpulsen gewähren. Nicht zuletzt werde ich über meine zentralen Themen, das Verkaufen und das Führen, sprechen. Abgerundet wird das Programm, wie im letzten Jahr, von zwei Talkrunden. Ein Thema wird hierbei die generationenübergreifende Zusammenarbeit in inhabergeführten Unternehmen sein und welche Bedeutung es hat, wenn die eigenen Kinder mitarbeiten und die Nachfolge antreten. Da können wir uns auf einige Eltern-Kinder-Gespanne freuen.

**Frau Vehr, haben Sie vielen Dank für das Gespräch.**

Hier geht es zu weiteren Informationen sowie zur Anmeldung zum dritten »VEHRLiebt in Verkaufen« Event ➡

