



Customer success story

Lindner Group
NXT GEN SALES



Über Lindner

Die Lindner Group ist Europas führender Komplettanbieter – Hersteller und Dienstleister – für Innenausbau und Gebäudehülle, Gebäudetechnik und Isoliertechnik.

Wir sind ein echtes Familienunternehmen und verstehen uns auf das „Bauen mit neuen Lösungen“, die Entwicklung und Ausführung von passgenauen und dennoch flexiblen Projektlösungen und Raumkonzepten. Und das in allen Leistungsphasen: von der ersten Idee, über den Entwurfs- und Planungsprozess bis hin zur Abwicklung und Montage sowie nachfolgendem Service – für Neubau, Umbau und Sanierung.

Über die letzten Jahrzehnte hinweg haben

wir uns zu einem technisch starken und zuverlässigen Partner mit wirtschaftlich grundsolider Basis entwickelt. Wir übernehmen Verantwortung für eine lebenswerte Zukunft, während wir die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit durch innovative Lösungen vorantreiben. Mit fortschrittlichen Konzepten wie Cradle to Cradle Certified®, schadstoffarmen Produkten und durchdachten Raumkonzepten wollen wir Mehr.Wert schaffen – für Ihr Projekt, für die Menschen und die Umwelt. Als Dienstleister und

Arbeitgeber stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt. Das merkt auch der Kunde: Wir haben Freude an der Arbeit, sind von unserem Tun überzeugt und stolz auf das, was wir können.

Vom bayerischen Arnstorf aus betreiben wir mit unseren 8.000 Mitarbeitern zahlreiche Produktionsstätten und Tochtergesellschaften in mehr als 40 Ländern.

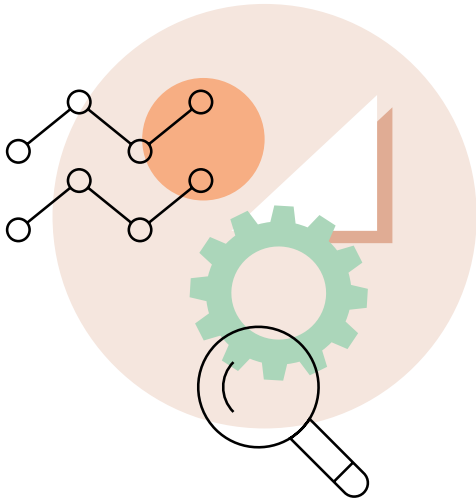


Über Human Skills

Human Skills ist ein internationales Trainingsunternehmen mit einem Team, das mehr als 30 Jahre Projekterfahrung in der Trainings- und Weiterbildungsbranche mitbringt.

Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um passgenaue Lösungen zu entwickeln, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Führende globale Organisationen wählen Human Skills als strategischen Partner für nachhaltige Programme in den Bereichen Führung, Talent und Verkauf sowie Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation und Präsentation. Die Messung des Trainingserfolgs ist ein integraler Bestandteil aller von Human Skills konzipierten und durchgeführten Lernreisen.

Über NXT GEN SALES



Die PwC-Studie 2024: [Bauindustrie unter Druck](#) zeigt „... die Bauindustrie steht vor einem komplexen Geflecht aus Herausforderungen. Um diese erfolgreich zu bewältigen, spielen die Aspekte Digitalisierung und Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle. Dafür braucht es nicht nur ein hohes Maß an Veränderungsbereitschaft.

Aus unserer Sicht kommt es wesentlich darauf an, die aktuellen Strukturen und Abläufe auf den Prüfstand zu stellen, konkrete Roadmaps abzuleiten und belastbare KPIs zur Erfolgsmessung zu definieren“.

Das Projekt NXT GEN SALES wurde 2022 von Lindner ins Leben gerufen, um diesen Herausforderungen proaktiv zu begegnen.

NXT GEN SALES besteht aus folgenden Teilprojekten:



1. Märkte und Kunden

Wir bieten unseren Kunden eine individuelle Betreuung nach definierten Qualitätsstandards. Allen zukünftigen Veränderungen stellen wir uns gemeinsam mit unseren Kunden.

- Customer Journey mit Customer Interviews
- Buying Center Analysis (BCA)



3. Prozesse und Performance

Unsere Verkaufsprozesse sind einheitlich, und die Nutzung digitaler Daten erhöht unser Wissen und unterstützt unsere Entscheidungen.

- Standardisierter Verkaufsprozess
- Sugar CRM & Digitalisierung
- KPIs



2. Menschen

Die Mitarbeiter von Lindner verstehen ihre Rolle bei der Umgestaltung des Vertriebs und suchen proaktiv nach der besten Lösung für den Kunden und für Lindner als Ganzes.

- Coaching Programm
- Sales Toolbox
- Sales Meetings



4. Schulungsprogramm NXT GEN SALES für den Vertrieb

Im Rahmen des Teilprojekts „Menschen“ wurde ein Schulungsprogramm für den Vertrieb zusammen mit Human Skills entwickelt. Dieses Programm zählt in den Punkten individuelle Kundenbetreuung und einheitlicher Verkaufsprozess zudem auf die anderen beiden Teilprojekte mit ein.

NXT GEN SALES zahlt auf diese langfristigen Ziele ein:



Herausforderungen und Handlungsfelder

In Workshops und Einzelinterviews wurden die aktuellen branchen- und unternehmensspezifischen Herausforderungen analysiert.



Die Analyse ergab folgende Handlungsfelder:

- Veränderungsbereitschaft und ein zukunftsorientiertes Growth Mindset muss die Grundlage der Vertriebsarbeit bei Lindner werden.
- Vertriebsfähigkeiten müssen entsprechend der zunehmenden Komplexität beim Kunden auf das nächste Level gebracht werden.
- Kundenzentriertheit muss in der gesamten Organisation stärker strategisch und emotional verankert werden.
- Sales-Prozess und Sales-Routinen müssen stärker standardisiert werden.
- Vertriebler müssen stärker zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen, um
 - Synergien, erweiterte Verkaufschancen und neue Geschäftsfelder bei ihren Kunden zu identifizieren
 - durch bessere Kommunikation und effizientere Arbeitsabläufe Kosten zu reduzieren.
- Vertriebsleiter müssen ihre Rolle als Vertriebscoach stärker priorisieren.

Lösungsansatz

Lindner und Human Skills haben gemeinsam ein modulares Schulungsprogramm entwickelt, das die beschriebenen Handlungsfelder und Herausforderungen hoch interaktiv und praxisnah bearbeitet.



Entstanden ist im Ergebnis eine NXT GEN SALES Lernreise, die sich über 6 Monate erstreckt und folgende Elemente beinhaltet:

- Drei Trainingsmodule für Vertriebler, die als Präsenzveranstaltung durchgeführt werden.
Modul 1: Sales Mindset
Modul 2: Sales Prozess
Modul 3: Sales Kommunikation
- Transferaufgaben zur Anwendung im eigenen Kundenkreis zwischen den Modulen
- Reflektion der Anwendungserfahrungen im jeweils folgenden Modul
- Eine virtuelle Report-out Session am Ende der Lernreise bei der die Teilnehmenden ihre Entwicklungs- und Businessergebnisse präsentieren
- Ein dreitägiges Zusatzmodul für Vertriebsleiter zum Thema Sales Leadership
- Eine Refresher-Serie im Folgejahr mit dem Zweck der Auffrischung und Intensivierung der Inhalte

Die Umsetzung erfolgte bisher auf nationaler Ebene mit 43 Teilnehmenden in 4 Gruppen.

Lindner Group NXT GEN SALES

Überblick Lernreise

Training

Module 1 NXT GEN Sales Mindset	Module 2 NXT GEN Sales Prozess	Module 3 NXT GEN Sales Kommunikation
Präsenzseminar 2 Tage / 1 Trainer:in	Präsenzseminar 2 Tage / 1 Trainer:in	Präsenzseminar 1 Tage / 2 Trainer:innen
Transfer-Aufgaben Vorbereitung M2	Transfer-Aufgaben Vorbereitung M3	Transfer-Aufgaben Vorbereitung Report-out
NXT GEN Sales Leadership , 3 Tage		

Post-Training

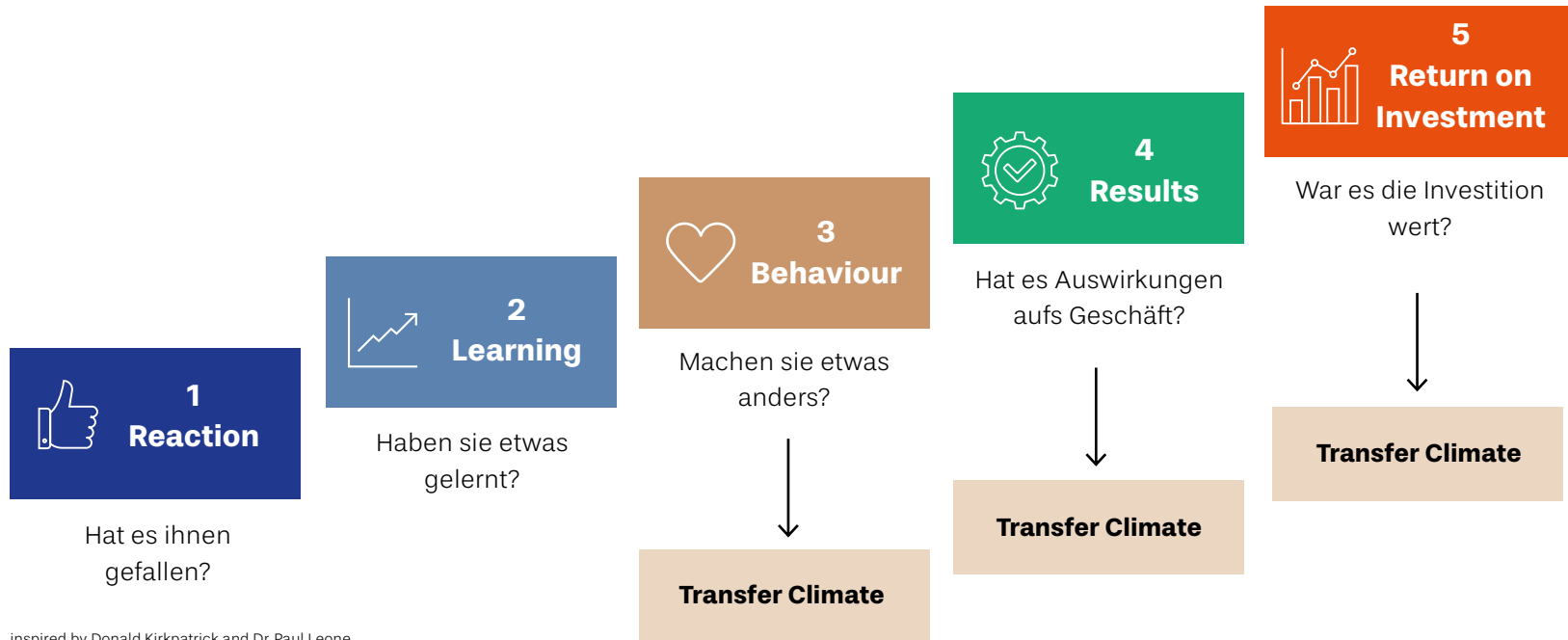
Evaluation Report out Feedback
Sustainment Refresher Intensivierung

Evaluations-Prozess

Mehr dazu
im Video



Die Evaluation der Ergebnisse konzentrierte sich bisher auf die Teilnehmenden aus den Gruppen nach der Pilotierung und die absolvierten Module 1–3 des NXT GEN SALES Programms. Insgesamt wurden die Ergebnisse von 23 Teilnehmenden auf Basis der Systematik von Donald Kirkpatrick auf den Ebenen 1–3 eingeordnet, gemessen und ausgewertet.



Ergebnisse Level 1-2

Die Evaluierung von Level 1 bietet einen wichtigen Gesamteindruck darüber, wie die Teilnehmenden Inhalte, Gestaltung und Moderation der Schulung empfunden haben.

Level 2 misst den Lernerfolg in Bezug auf Trainingsziele und Umsetzbarkeit in der Praxis der Teilnehmenden.

Die beiden Levels wurden in einem kombinierten Feedbackbogen zusammengefasst und auf Basis von 14 Fragen direkt nach den einzelnen Veranstaltungen digital erhoben.

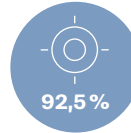
Die Auswertung ergab folgende Ergebnisse:
Skala: sehr gut – passend – schlecht



Die Inhalte des Programms wurden von **100%** der Teilnehmenden als sehr gut oder passend bewertet



Die Moderation, Präsentation und Leitung der Gruppe durch den Referenten wurde von **99%** der Teilnehmenden als sehr gut (**73%**) oder passend bewertet.



92,5% der Teilnehmenden gaben an, dass ihre Erwartungen erfüllt wurden.



Der Gesamteindruck zum Programm wurde von **100%** der Teilnehmenden als sehr gut oder passend bewertet

Ergebnisse Level 3

Level 3 beschreibt Änderungen im Verhalten aufgrund der Lernreise. Die Teilnehmenden bekamen zwischen den drei Modulen konkrete Anwendungsaufgaben bei ihren aktuellen Kunden.

Sechs Wochen nach Ende von Modul 3 wurden die Ergebnisse der Anwendung in einer Report-out Session erfasst.

Neben Schulungsteilnehmenden waren weitere Gäste wie Projektverantwortliche, Vertreter aus Personalentwicklung und Geschäftsführung eingeladen.

Die Teilnehmenden präsentierten ihre Ergebnisse auf Basis folgender Struktur:

01

Welche **Trainingsinhalte** habe ich **angewendet**?

02

Ein **konkretes Beispiel**

03

Was hat sich dadurch **verändert**?

04

Welches **Ergebnis** habe ich dadurch für das Unternehmen erzielt?



Dauer: 02:30 min

Die Trainingsinhalte wurden von den Teilnehmenden zum Zeitpunkt der Report-out Session bei verschiedenen Kunden zur Anwendung gebracht.

Basierend auf den individuellen Berichten hatten insbesondere folgende neue oder

verbesserte Verhaltensweisen einen entscheidenden Einfluss auf die Ergebnisse bei Kunden:

- Mehr Informationen durch tiefergehende, offene Fragen

- Besseres Verständnis zur Situation durch konzentriertes Zuhören

- Neue Verkaufschancen durch intensivere Bedarfs- und Motivanalyse des gesamten Buying Centers

- Mehr Abschlüsse durch überzeugendere Lösungspräsentationen

- Klarerer Kundenfokus durch besseres Zeitmanagement

Human Skills

HSD hub GmbH
Einsteinstraße 174
81677 München
Deutschland

info@humanskills.com
humanskills.com

Projekt-Team



Martina Stömmmer
Berufspädagogin und
BGM-Koordinatorin
Personalentwicklung
Lindner



Ulrike Peter
Projektmanagerin
Human Skills



Waldemar Betke
Branch Office Manager
Clean Rooms
Lindner



Susanne Martin
L&D Partner
Human Skills



Veronika Abstreiter
Abteilungsleitung
IT & Digitalisierung | xRM Extended
Relationship Management &
E-commerce
Lindner

Kontakt

Wenn Sie mehr zu NXT GEN SALES erfahren möchten, wenden Sie sich gerne an **waldemar.betke@lindner-group.com** und **veronika.abstreiter@lindner-group.com** oder **susanne.martin@humanskills.com** von Human Skills.



Human Skills

HSD hub GmbH
Einsteinstraße 174
81677 München
Deutschland

info@humanskills.com
humanskills.com

Susanne Martin

+49 160 94 58 98 67
susanne.martin@humanskills.com

Maja Janssen

+49 170 91 01 501
maja.janssen@humanskills.com



Let's get in touch!
... and discover how we can
collaborate for real change.