



# Mehr Unterneh- menerfolg durch die besseren Mitarbeiter

Seit mehr als 25 Jahren unterstützt die Frank Ullmann & Partner GmbH in Düsseldorf den Führungs- und Verkaufserfolg von zum überwiegenden Teil Mittelstands-

betrieben mit technischen Produkten und einem Außendienst. Die Gesellschaft ist im deutschsprachigen Raum Master-Lizenznehmer für den Personality Assessment Test (P.A.T.), der international mit weit über 100 000 Auswertungen zu den validesten Instrumenten in der Personalauswahl und -entwicklung zählt.



Geschäftsführer Frank Ullmann

**D**as Unternehmen wurde 1979 von Berater und Verkaufstrainer Frank Ullmann gegründet und 1993 in die heutige Gesellschaftsform umgewandelt. Nach erziehungswissenschaftlichem Studium begann er 1969 zunächst als Verkäufer und Trainer beim Institut für Dynamisches Lesen, das international auch unter dem Namen Reading Dynamics bekannt ist.

Im Anschluss daran arbeitete er mehrere Jahre bei der Siemens AG sowie der Düsseldorfer Werbeagentur Baums, Mang und Zimmermann, wo er unter anderem für alle Trainingsmaßnahmen in den Händlerbetrieben der BMW AG

zuständig war. Seine Erfahrungen auf dem Gebiet der Erwachsenenbildung hat er in zahlreiche Bücher und Spiele einfließen lassen, die mit einer Gesamtauflage von bisher über 1,5 Millionen Exemplaren veröffentlicht wurden. In der Septemberausgabe der Zeitschrift *Acquis* wurde Frank Ullmann 1998 zu den zehn besten Verkaufstrainern in Deutschland und im *Excellence-Speakers-Katalog 2005* zur Top 100 auf dem deutschsprachigen Referentenmarkt gezählt.

Unter dem Motto „Mehr Unternehmenserfolg durch die besseren Mitarbeiter“ bietet Frank Ullmann & Partner in den Bereichen Personalaus-

wahl und -entwicklung Beratung und Coaching sowie Seminare für Führungs- und Außendienstkräfte an. Dabei konzentriert das Unternehmen als Verfechter der energokybernetischen Strategie seine ganzen Kräfte immer auf den brennendsten Punkt der jeweiligen Zielgruppe.

„Inzwischen haben nahezu 30 000 Außendienstmitarbeiter die Inhalte der Intensivseminare mit Enthusiasmus in mehr Verkaufserfolg umgesetzt“, resümiert geschäftsführender Gesellschafter Frank Ullmann. „Sie sind deshalb so begeistert, weil sie ihre rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten derartig verbessert

haben, dass sie weitaus sicherer und erfolgreicher verhandeln können.“

Zu den Alleinstellungsmerkmalen werden bei Frank Ullmann & Partner die haptische Lehrmethode sowie der Personality Assessment Test gerechnet, mit dem sich häufig über Tage erstreckende Assessment Center auf ein deutliches Maß verkürzen lassen. „P.A.T. ist ein Instrument, das Zeit und Geld sparen hilft“, erläutert Ullmann. „Es zählt heute zu den validesten Instrumenten in der Personalauswahl wie Personalentwicklung und ist aufgrund seiner hohen Aussagekraft bestens dazu geeignet, Assessment Center zu

## „P.A.T. ist ein Instrument, das Zeit und Geld sparen hilft“

FRANK ULLMANN

verkürzen oder teilweise sogar ganz abzulösen.“

Der P.A.T., dessen Urheberrechte bei der Wicklund-Hansen International in Norwegen liegen, besteht aus 140 Fragen zu Fähigkeiten, Erfahrungen und Neigungen eines Bewerbers oder Mitarbeiters, die ausgewertet ein aussagekräftiges Stärken-Schwächen-Profil ergeben. Neben dem Verhältnis von Assertivität und Kontaktbereitschaft, Problemlöseorientierung und Verkaufsmotivation, Ausdauer und Emotionale Stabilität, ein Indikator für berufliche und private Probleme, misst der Test als einziges Instrument auch Ego-drive und Empathie.

„Mehr als 10 000 Testergebnisse in Deutschland und über 100 000 in Europa belegen, dass der Schlüssel zur Persönlichkeit besonders von dem Drang nach Selbstbestätigung und Einfühlungsvermögen geprägt ist“, so der Geschäftsführer. „Der wesentliche Motivationsfaktor für Erfolg ist der Ego-drive, hingegen die Empathie das Steuerungsinstrument, den Drang nach Selbstbestätigung genau dann einzusetzen, wenn hohe Erfolgswahrscheinlichkeit signalisiert wird.“ Das Ergebnis des Fragebogens wird in einer Schnellübersicht, einem individuellen Text sowie einer Grafik, die die einzelnen Ausprägungsgrade der ermit-

telten Schwächen und Stärken tabellarisch darstellt, zusammengefasst.

Die seitens Frank Ullmann & Partner ausgesprochenen Empfehlungen hinsichtlich Einstellung oder zu ergreifender Trainingsmaßnahmen basieren natürlich nicht nur auf dem P.A.T. allein, sondern beziehen immer auch persönliche Gespräche sowie die individuellen Rahmenbedingungen und Zielvorgaben eines Unternehmens mit ein. Der Fragebogen ist im Internet unter [www.ullmann.net](http://www.ullmann.net) in verschiedenen Sprachen ausfüllbar.

Bei den Intensivseminaren favorisiert das Unternehmen die Methode des sequenziellen Lernens. „Einmalige Trainings haben den Nachteil, dass die Kurve des Vergessens progressiv ansteigt“, verdeutlicht Ullmann. „Wie das Sprichwort ‚Steter Tropfen höhlt den Stein‘ schon besagt, kann man eine Verhaltensänderung im Sinne einer gesteigerten Kunden- und Nutzenorientierung erst nach mehrmaligen Weiterentwicklungsmaßnahmen erreichen.“

Mit dem Ziel der Gesunderhaltung wird den Teilnehmern in den Seminaren vor allem der Spaß an dem, was sie machen, vermittelt. Sie lernen, ihren Aufgaben die positiven Seiten abzugewinnen und sich selbst mehr zuzutrauen. Dabei gibt der Trainer individuelle Hilfestellungen und führt auch schon einmal ein persönliches Gespräch, wenn die Eignung für eine Aufgabe in Zweifel gezogen wird.

Der Wissenstransfer wird in erster Stufe durch Ausarbeitung der Teilnehmer zum vermittelten Stoff überprüft. Training on the job und Interferenzrollenspiele, in denen die bisher vereinbarten Methoden automatisch reproduziert werden können sollten, stellen eine weitere Erfolgswahrscheinlichkeitsstufe dar. Am Ende der Erfolgsmessung stehen schließlich die Abverkaufszahlen selbst.

Dass Frank Ullmann & Partner mit seinen Methoden ebenfalls Erfolg hat, belegen die langjährigen Kontakte zu den vielen Stammkunden vor allem in der Automobilindustrie und im Sanitärbereich. Die

## „Es macht Spaß mit anzusehen, wie sich Menschen nach Jahren entwickelt haben“

FRANK ULLMANN

Düsseldorfer werden inzwischen zu 80 Prozent weiterempfohlen und beim P.A.T. sogar ausschließlich. Zu den Referenzkunden zählten und zählen namhafte Firmen, wie Deutsche Lufthansa, Inficon, YMC Europe, Villeroy & Boch, Grohe, Hüppe, Mannesmann oder Deutsche Castrol Industrieöl.

Durch die Reduzierung der Ausgaben in den Unternehmen ist laut Aussage von Ullmann der Wettbewerb noch dichter geworden. Daher setzt das Unternehmen nach wie vor auf seine Alleinstellungsmerkmale und bewährten didaktischen Methoden, die Akquise über das Internet sowie Vorträge auf Personalmessen und bei Organisationen. Dabei bleibt Frank Ullmann immer noch ein wenig Zeit für die eigene Weiterbildung, die er durch Besuche von Seminaren an der Fakultät für Psychologie in Köln bereichert. ■

### Das Unternehmen

#### Kontakt

Frank Ullmann & Partner GmbH  
Krahkampweg 80  
D-40223 Düsseldorf  
Fon: +49(0)211-9023330  
Fax: +49(0)211-9023332  
[www.ullmann.net](http://www.ullmann.net)  
[ullmann@ullmann.net](mailto:ullmann@ullmann.net)

#### Business

Personalauswahl und -entwicklung

#### Profil

Gründung: 1979  
Geschäftsführer: Frank Ullmann  
Beschäftigte: 2  
Zertifizierung: Master-Lizenznehmer im deutschsprachigen Raum für den Personality Assessment Test (P.A.T.)