

# Wer A sagt, muss auch B sagen

*Der kleine Sprung vom  
Coach zum Speaker*

Als Coach und Berater ist Gerd Conradt viel unterwegs in Sachen „Erfolg“. Mit einer eigens entwickelten Erfolgs-Formel ist er seit Jahren gut gebucht. Doch im Gespräch mit ihm wird schnell klar: Der Mann hat noch mehr zu sagen. Da geht es schnell über Leistungssport, Schulbildung, Bundeswehr, Universitäten bis hin zur Kindererziehung. „Das bringt der Beruf mit sich“ erklärt Gerd Conradt seine breit gefächerten Themengebiete. Vieles könne man adaptieren, Probleme und Herangehensweisen seien oft ähnlich. Da wundert es nicht mehr, dass seine langjährige Erfahrung auch schon in der einen oder anderen Keynote von ihm aufgegriffen wurde. „Man hält dann mal einen Vortrag und dann noch einen. Und dann wird klar, dass man einfach noch mehr zu sagen hat.“ Mittlerweile kann man ihn also auch für Keynotes buchen. Zu welchen Themen? Das fragen wir ihn im Interview:



**SQUT: Herr Conradt, zu welchen Themen können Sie mit Ihrer Erfahrung und Ihrem Know-how Mehrwert für ein Publikum bringen?**

G. Conradt: Ich spreche über alles, was mit Führung, Vertrieb und Callcentern zu tun hat. Ich habe über viele Jahre Erfahrung in diversen Führungspositionen sammeln können. Da erlebt man einiges! Natürlich versuche ich das auch immer mit dem Leistungssport zu kombinieren. Hier gibt es ebenfalls einige Erfahrung, allerdings nicht so viel, wie bei der Führung. Leistungssport ist eben zeitlich begrenzt, Führung zwar auch, aber man kann den Beruf erheblich länger ausüben.

**SQUT: Wie kam es zur ersten Keynote?**

G. Conradt: Zufall. Ich glaube, es hat sich gerade kein anderer getraut, und ich war gerade greifbar. Wie so oft im Le-

ben spielt der Zufall eine entscheidende Rolle. Auch das kann man wieder mit dem Sport verbinden.

**SQUT: Wann darf man sich eigentlich „Keynote-Speaker“ nennen? Immer dann, wenn man etwas vorträgt? Ist das ein Beruf?**

G. Conradt: Da sollten Sie ganz erfahrene Keynote-Speaker fragen. Ich wage es eigentlich auch noch nicht, mit diesem Titel aufzutreten. Nennen darf sich jeder so. Der Begriff ist nicht geschützt und eine vorgeschriebene Ausbildung gibt es auch nicht. Allerdings gibt

es einige Institute, die eine Ausbildung zum Speaker anbieten. German Speakers Association (GSA) oder Scherer-Academy fallen mir hier spontan ein. Ich halte es für sehr hilfreich, wenn Pro-

fis ihr Wissen weitergeben. Das mache ich ja auch jeden

„ES IST HILFREICH,  
WENN PROFIS IHR  
WISSEN WEITERGEBEN“



Tag. Ich habe mich jetzt für ein erstes Seminar angemeldet und bin ganz gespannt, ob das auch wirklich etwas für mich ist.

### **SQUT: Was zeichnet Sie als Speaker aus?**

G. Conradt: Oh, das sollten Sie mein bisheriges Publikum fragen. Die könnten das am besten beantworten. Trotzdem will ich es einmal versuchen:

Ich bin aufgrund meiner Größe schon eine stattliche Erscheinung. Ich weiss, dass der Mensch von seiner Psyche so gesteuert ist, Kompetenz damit zu verbinden. Das muss natürlich überhaupt nicht so sein, doch unterbewusst handelt unser Gehirn so. Ich bin ein Typ, der sehr adressatengerecht reden kann. Und ich polarisiere und provoziere gerne, wenn es um meine Lieblingsthemen geht (s.o.). Ich kann Menschen gut mitnehmen und Stimmungen sehr früh aufnehmen. Trotzdem steht man aber auf der Bühne, um das zu sagen, was der Auftraggeber möchte. Ich versuche aber immer, etwas von mir einzubauen. Wichtig ist, den Zuhörern ein gutes Gefühl zu geben, sie wichtig zu nehmen und den Rahmen zu schaffen, dass sie motivierter aus der Veranstaltung herausgehen, als sie hineingegangen sind.

### **SQUT: An welche Regeln sollte man sich halten und wie viel „Eigenes“ darf drinstecken bei einem öffentlichen Vortrag?**

G. Conradt: Regeln werden mit dem Auftraggeber abgesprochen. Mir ist wichtig, dass der Auftraggeber von Anfang an weiss, dass ich eventuell auch mal was Eigenes bringe oder Themen polarisiere. Sonst gibt es aus meiner Sicht keine Regeln, außer natürlich die absolute Loyalität zum Auftraggeber und eine hohe Zuverlässigkeit als Auftragnehmer. Mir ist es auch wichtig, auf der Erde zu bleiben. Ich habe selbst als Teilnehmer oder Organisator schon „Diven“ erlebt, die sich wie ein Popstar aufgeführt haben. Das ist schon ziemlich nebensächlich.

### **SQUT: Ist Keynote gleich Keynote? Welchen Einfluss hat unterschiedliches Publikum auf dieselbe Keynote?**

G. Conradt: Ich denke, jede (Key-)Note ist unterschiedlich. Jedes Publikum ist anders. Es ist extrem wichtig, vorher zu wissen, wer da im Auditorium sitzt. Für mich ist die Kenntnis darüber sehr

wichtig wegen der adressatengerechten Ansprache. Eine Veranstaltung von Vertrieblern ist völlig anders als ein Ärztekongress.

### **SQUT: Der gekonnte Auftritt auf großen Bühnen – Talent oder hartes Training? Was tun Sie dafür?**

G. Conradt: Beides. Ohne Talent hilft das beste Training nichts. Dann kommt man sehr schnell an seine Leistungsgrenze – wie im Sport. Training braucht aber professionelle Trainer. Selbst-Training ist ungefähr so wie Selbst-Coaching. Das ist durchaus provokant gemeint. Die Gefahr, Fehler zu machen und nicht weiterzukommen, ist enorm groß.

Wie ich oben schon angemerkt habe, beginne ich einen ersten Teil zur Ausbildung. Lernen von den Besten hat noch nie geschadet. Das ist zwar niemals ein Sonderangebot, aber langfristig ist es eine gute Investition.

### **SQUT: Wenn die Spucke wegbleibt, was dann? Ist es Ihnen schon mal passiert?**

G. Conradt: Die Spucke ist noch nicht weggeblieben, aber den Faden habe ich schon mal verloren. Ich habe es einfach gesagt und ein völlig anderes Thema eingeschoben, über das ich stand-up reden kann. Nach kurzer Zeit ist der Faden wieder da und es geht weiter ...

### **SQUT: Klein aber fein oder großes Publikum – was streben Sie an und warum?**

G. Conradt: Auch hier hat beides seinen Reiz. Eine kleine Veranstaltung mit einem schönen Thema finde ich sehr reizvoll. Man ist auch den Menschen viel näher und kann sie direkter und individueller ansprechen. Der große Saal hat auch seinen Reiz. Es ist schon aufre-

gend, auf der Bühne zu stehen und die Menschen in der letzten Reihe nicht mehr zu erkennen. Ich muss schon wieder einen Parallelen zum Sport nehmen. Ich habe früher in

Hallen gespielt, in denen durchaus mehr als 1000 Zuschauer saßen. Das war schon ein Nervenkitzel. Als

„OHNE TALENT  
HILFT DAS BESTE  
TRAINING NICHTS“

„ES IST SCHON  
AUFREGEND,  
AUF DER BÜHNE  
ZU STEHEN“

Jugendlicher habe ich mal mit einer Auswahl ein Vorspiel zum Länderspiel in der Frankfurter Festhalle gespielt. Da kommst du auf das Feld und siehst mehrere Tausend Menschen. Da rutscht einem das Herz ganz schön in die Hose. Es gab aber auch viel kleinere Hallen, wo die Zuschauer direkt an der Seitenlinie standen oder saßen. Auch das hat einen besonderen Reiz, glauben Sie mir!

### SQUT: Ihre Themen der Zukunft?

G. Conradt: Ganz sicher werden das die Themen sein, die Führung, Vertrieb und Callcenter aktuell bewegen.

Wie muss sich Führung ändern, wenn wir zukünftig mehr über Heimarbeitsplätze arbeiten? Das finde ich extrem spannend. Auch die Thematik, wie zukünftig Mitarbeiter qualifiziert werden, die nicht mehr in einem Raum, z. B. im ContactCenter sitzen, sondern über die Republik verteilt sind. Welche Cloud-Lösungen bieten sich da an und funktionieren sie überhaupt?

Wie schaffen wir es, auch diese Qualifizierungen nachhaltig erfolgreich zu gestalten? Müssen wir eventuell neue didaktische Wege einschlagen?

Wie bekommen Führungskräfte den Change hin, sich dafür zu öffnen?

Wie generieren wir in Zeiten des Informationsüberflusses Systeme, die uns das Auffinden einer Information vereinfachen?

Wie schaffen wir es in Zusammenarbeit mit Hochschulen, die meist sehr theorielastigen Absolventen schnell zu guten Praktikern zu machen? Mir graust es immer, wenn absolute Fachmenschen plötzlich in Führungspositionen landen, wo sie ihr hervorragendes Fachwissen nicht mehr anwenden können, weil sie Führung nie gelernt haben bzw. gar nicht der Typ dafür sind. Aufgrund ihrer Ausbildung wird das aber erwartet.

Spannend finde ich auch eine Diskussion darüber, „Führungskraft“ zum Studiengang zu machen. Fragen Sie mal eine Führungskraft, was sie aktuell für einen Beruf hat. „Ich bin Führungskraft“ hören sie da ganz selten.

Das sind jetzt nur einige Themen, die mir spontan einfallen. Da gibt es noch ganz viele andere ■



**Gerd Conradt**

Der passionierte Harley-Fahrer ist seit über 15 Jahren als Führungskraft und Berater in der Branche der Callcenter-Dienstleister unterwegs. Seine Schwerpunkte hierbei sind Kommunikations- und Führungskräftetraining, was er immer wieder auch in seinen Keynotes thematisiert.