

„E-Learning hat uns in der Pandemie gerettet“

VBC-Gründer Niklas Tripolt über die Stärken seines Unternehmens im Bereich des digitalen Lernens und die Zukunft des Verkaufstrainings.

Im Talk

Seit Niklas Tripolt im Jahr 1997 das Verkaufstrainingsinstitut VBC gründete, haben rund 280.000 Teilnehmer einen VBC-Kurs absolviert.

© medianet/Katharina Schiffl

Es war das Jahr 1997, als Niklas Tripolt gemeinsam mit Heinz Feldmann, Emil Hierhold und Robert Klemensic mit VBC ein Institut für Verkaufstrainings gründete. Mittlerweile hat VBC rund 280.000 Kursteilnehmer an 27.000 Trainingstagen begleitet und ist damit Marktführer in Sachen Verkaufstrainings im D-A-CH-Raum. Im medianet-

Interview erzählt Niklas Tripolt, geschäftsführender Gesellschafter von VBC, wie es zur Gründung des Unternehmens kam, was die Meilensteine in seiner Geschichte waren und wie die Zukunft der Verkaufstrainings aussehen könnte.

medianet: Wie kam es zur Gründung von VBC im Jahr 1997?

Niklas Tripolt: Die Idee kam Heinz Feldmann und mir be-

reits 1988. Als zwei junge Verkaufsmanager in der Medizintechnik hatten wir bereits erste Geschäftsführungserfahrungen, aber keine Ahnung, wie man erwachsenen Menschen etwas beibringt. Uns ging es um die praxisbezogene Aus- und Weiterbildung von Praktikern für Praktiker. Daher haben wir uns Emil Hierold ins Boot geholt. Gemeinsam haben wir dann die Academia Gesell-

schaft für Erwachsenenbildung gegründet.

medianet: Und worin genau bestand die Idee von VBC?

Tripolt: Idee war und ist, dass ein bestimmtes angelerntes Verhalten nicht in einem oder zwei Trainingstagen veränderbar ist. Aus dieser Idee heraus hat sich das Colleg als Ausbildung mit mehreren Terminen entwickelt. Sechs Monate ist bei uns