



Sonderseminar: Projekt Phönix

Management. Transformation. Führung.

IT-Weiterbildung: eine Standortbestimmung, ein Weckruf und Wege nach vorn.

Abstrakt 1: der Flug des Phönix

„Ein Flugzeug liegt zerschellt in der Wüste. Kein Notruf. Kein Wasser. Keine Hoffnung – nur Trümmer und Menschen, die eine Entscheidung treffen müssen: aufgeben oder bauen.“

Genau das erlebt der IT-Weiterbildungsmarkt gerade. Nicht im Verborgenen – sondern täglich, sichtbar, messbar. Die entscheidende Frage lautet nicht: **Warum ist das passiert?** Die entscheidende Frage lautet: **Was bauen wir jetzt daraus?**

Abstrakt 2: Charles I. vs. Oliver Cromwell




Innensicht gegen Aussensicht – und die möglichen Folgen.

England, 1649. **Charles I.** bestieg das Schafott – nicht, weil er böse war, sondern weil er nicht zuhörte. Er regierte aus der Innensicht eines Systems, das er für unveränderlich hielt. **Oliver Cromwell** sah dasselbe System – aber von aussen. Nüchtern. Ohne Sentimentalität. Mit Konsequenzen.

Auch heute gibt es Organisationen, die – oft ohne es zu merken – in ihrer eigenen Logik gefangen sind. Deren Erfolg weniger das Ergebnis strategischer Stärke war, als günstiger Umstände: eine Nachfrage, die nicht erarbeitet, sondern von den IT-Herstellern schlicht geliefert wurde. Und in denen die Innensicht die Kunden- und Marktperspektive so weit überlagert, dass Veränderungen nur gegen erheblichen internen Widerstand möglich werden – wenn überhaupt.

Projekt Phönix ist kein Seminar über den Untergang. Es ist ein Seminar über die Momente kurz davor – und darüber, was man in diesem Moment noch tun kann. Eine Art Management-Kolloquium, bei dem Referent und Teilnehmer auf Augenhöhe kommunizieren, diskutieren und voneinander lernen.

Was Sie erwartet

-  **Eine ungeschönte Marktanalyse** – aufgebaut auf den relevanten Fragestellungen und gestützt auf einen Informations- und Datenfundus, den kein anderer Analyst für die IT-Weiterbildung liefern kann.
-  **Führen, wenn der Kompass fehlt** – wie Entscheidungen unter Unsicherheit gelingen, wenn Markt, Wettbewerb und Technologie sich schneller verändern, als die eigene Organisation. Mit konkreten Instrumenten für Orientierung dort, wo ein- und ausgefahrene Roadmaps aufgehört haben zu funktionieren.
-  **Das Neue bauen, während das Alte brennt** – mit Best-Practice-Massnahmen, die nicht auf Hoffnung basieren, sondern auf belegter Wirksamkeit. Daten, Studien, reale Erfolgsbeispiele – kein Wunschdenken, sondern anwendbare Konsequenzen.

Die Agenda – ein erster Auszug...

1. **Ein neuer Massstab** – Was dieser Markt bisher nicht zu sagen wagte
2. **Die letzten ihre Art:** Level 5 Bildungsmanager - *und sie fehlen mir, und der ganzen Branche*
3. **Die bewusste Selbstauflösung als Mitbewerber** – Short Lists? Man kennt uns doch...!
4. **Keine Angst vor Mitbewerbern** - der Attraktivitäts-Level-Report
5. **MBA** - das *Gelee Royale* der Führungskräfte
6. **Ein lokaler Big Bang** - Sichtbarkeitsmaximierung einfach und schnell aufbauen
7. Wenn die **KI** mehr sein soll, als ein **Buzzword** vermeintlicher Experten
8. **Wer ist verantwortlich?** Wenn der Erfolg zu Kopf steigt, aber nichts mit der Organisation zu tun hat.
9. **Einfach nur peinlich** - wie **CEOs** ihre Inkompetenz öffentlich und schmerzfrei zur Schau stellen.
10. **Kostenfreie Werbung für Mitbewerber** - wie man ihnen den Hof macht und sie stark macht.
11. **Rabatte kann jeder** - Mehrwerte transportieren aber nur die wenigsten.
12. **Die Bedeutung der erfolgsrelevanten Managementprozesse** und ihrer Implikationen.
13. **Alumni als Advisory Board und Expertenteam.** Nur die Besten - eine falsche Person, und es wird bedeutungslos. Aber prüfen Sie zuerst, ob Sie die Autorität und Akzeptanz haben, so etwas durchzuführen.

PerformNet AG

Where Benchmarks and Ratings are designed™

14. **Verbinden Sie sich** mit den Weiterbildungsorganisationen von Hochschulen.
15. **Die Vorteile, Anforderungen und Kunst der vertikalen Integration** - Wer ist der bessere Bildungsanbieter?
16. **Gut gemeint und trotzdem ungewollt beschädigt** - aus dem Alltag an der Rezeption.
17. **10 Ratschläge** an eine Neugründung, um erfolgreich zu sein.
18. **Das Dilemma des First Movers** - und die stille Tragödie der Nicht-Kopierer.
19. **Die grosse Schwachstelle** – Nachfrageentwicklung ohne Kompetenz.
20. **Der eigene Ort als strategischer Markenkern** - Warum ein eigenes Bildungszentrum mehr ist, als Infrastruktur.
21. **Der Geruch des Untergangs** - Warum das Marketingversagen in der IT-Weiterbildung kein Zufall ist.
22. ...

Zielgruppe

Führungskräfte von IT-Weiterbildungseinrichtungen und ihre Schlüsselkunden. Menschen, die lieber **Cromwell** verstehen, als **Charles I.** nachzueifern.

Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele. Keine PowerPoint-Monotonie. Ausschliesslich Daten und Informationen, die für jede marketingaffine Führungskraft frei zugänglich sind – verifiziert durch öffentlich zugängliche Studien. Einzelne Themen werden durch begleitende Essays vertieft, die weiterführende Inhalte und vollständige Quellenangaben liefern.


Teilnahmegebühren

Zielgruppen	Gebühr pro Person
ITCR-Kunden	€ 675,-
Nicht-ITCR-Kunden	€ 775,-
Zweiter Teilnehmer je Unternehmen	€ 225,-

Das Schweizer Seminar ist MwSt.-befreit. Im Preis enthalten: Seminarunterlagen, Verpflegung, Networking.

Ein kleiner Tipp: Machen Sie Ihre Kunden zu Insidern – und zu Wingmen. Laden Sie ein, bevor es Ihr Mitbewerber tut.

Datum und Lokation

 11. Juni 2025 | 09:30 – ca. 16:30 Uhr

Bechtle Schulungszentrum in Münster

Martin-Luther-King-Weg 6

48155 Münster

Anmeldungen:

Formlos per E-Mail an **Ulrich Hoffmann**, CEO der PerformNet AG – mit den üblichen Angaben: Name, Unternehmen, Position und Anzahl der Teilnehmer.

„Der Phoenix fragt nicht, ob er fliegen darf. Er baut. Er brennt. Er fliegt.“

Ihr Seminarleiter – Ulrich Hoffmann, CEO PerformNet AG

Jahrzehntelange Erfahrung. Kein Lehrbuch. Nur gelebte Transformation – und über 50 Jahre aktiv im IT-Bildungsmarkt: als engagierter Trainer und CEO einer der größten IT-Bildungseinrichtungen weltweit, mit Zentren in über 60 Ländern und einem Umsatz von über 500 Mio. USD.

PS: Er hat zwar 2024 versprochen, kein Seminar mehr zu halten. Aber er hat gelogen – ganz wie einst Ozzy Osbourne.

Wir sehen uns in Münster.