

FÜR BERATUNG, TRAINING UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG

# Sie begleiten die Veränderung. Caltrix trägt sie im Alltag.

Sie beraten mittelständische Unternehmen, entwickeln Führungskräfte oder gestalten Personal- und Organisationsprozesse. Caltrix ergänzt diese Arbeit um die Ebene, auf der Beschlossenes wirklich stattfindet.

---

Empfehlen

Gemeinsam lösen

Vertreiben

Diese Broschüre beantwortet, was Sie übernehmen, was wir übernehmen und was Sie davon haben. Was sie bewusst nicht enthält, sind Konditionen; die gehören ins Gespräch und in die Vereinbarung.

---

3

Wege der Zusammenarbeit

5

Anwendungsfelder

1

Kundenbeziehung, und sie bleibt Ihre

## WANN CALTRIX ZUM THEMA WIRD

## Woran Sie es bei Ihren Kunden erkennen

Sie brauchen keine Produktkenntnis, um zu merken, wann Caltrix passt. Es reicht, auf ein paar Sätze zu achten, die in Ihren Gesprächen ohnehin fallen.

**Diese Sätze hören Sie vielleicht schon**

- „Unsere Einarbeitung hängt davon ab, wer gerade Zeit hat.“
- „Wir haben Checklisten, aber niemand sieht den aktuellen Stand.“
- „Die Führungskraft ist zuständig, doch ihre konkreten Aufgaben sind nirgends festgelegt.“
- „Nach der zweiten Woche endet das strukturierte Onboarding.“
- „Bei internen Rollenwechseln gibt es gar keine Einarbeitung.“
- „Mit jedem Austritt verlieren wir Wissen.“
- „Wir führen Schulungen durch, aber daraus entsteht kein Entwicklungsweg.“

Jeder dieser Sätze beschreibt dieselbe Lücke: Das Unternehmen weiß, was es will, doch es gibt keine Ebene, auf der das Gewollte im Alltag verbindlich wird. Genau dort setzt Caltrix an, und zwar entlang von vier Fragen, die eine Einarbeitung beantworten muss.

**Struktur**

Was wird gelernt, in welcher Reihenfolge, und was ist Pflicht? Ein Pfad je Rolle statt einer Mappe für alle.

**Verantwortlichkeit**

Wer steht für welchen Schritt gerade, und bis wann? Ein Name und ein Termin, nicht „HR“ und nicht „das Team“.

**Sichtbarkeit**

Woran erkennt man den Stand, ohne nachzufragen? Überfälliges fällt von selbst auf.

**Anschluss**

Was kommt nach den ersten neunzig Tagen? Der Übergang in Kompetenzen, Entwicklungsplan und Karrierepfad.

*Der Einstieg ist eine Rolle und ein echter Fall, nicht ein Gesamtprojekt über Monate.*

## DIE ERGÄNZUNG

# Was Caltrix aus Ihrer Arbeit macht

Caltrix ersetzt Ihre Leistung nicht. Es macht ihr Ergebnis ausführbar: Was Sie mit dem Kunden erarbeiten, bekommt eine Reihenfolge, einen Verantwortlichen, eine Frist und einen sichtbaren Stand.

| Ihr Feld                         | Sie bringen                                      | Caltrix macht daraus                                                                                                                                                         |
|----------------------------------|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Führungskräfteentwicklung</b> | Führungskompetenz, Haltung, Gesprächsführung     | Die vier Termine, die eine Führungskraft im Onboarding schuldet: Kontakt vor dem ersten Tag, Rollenklarheit in Woche eins, das 30-Tage-Gespräch und die Bilanz nach 90 Tagen |
| <b>Onboarding-Beratung</b>       | Rollen, Inhalte, Abläufe                         | Pfade je Rolle mit Reihenfolge und Voraussetzungen, namentliche Verantwortung, Termine und Erinnerungen, sichtbarer Fortschritt                                              |
| <b>Wissensmanagement</b>         | Die Frage, welches Erfahrungswissen kritisch ist | Übergabe beim Austritt, Mentoring, Lernbausteine daraus, und die Einarbeitung der Nachfolge auf demselben Material                                                           |
| <b>Personalentwicklung</b>       | Kompetenzmodell und Karrierepfade                | Soll-Profile je Stelle, Kompetenz-Matrix, Entwicklungspläne, und den Übergang vom Onboarding in die weitere Entwicklung                                                      |
| <b>Qualität und Compliance</b>   | Anforderungen und Verfahren                      | Pflichtunterweisungen, Nachweise mit Gültigkeit, Prüfungen, benannte Zuständigkeit und ein Protokoll, das die Frage „wer hat wann“ beantwortet                               |

Meine Lernpfade · Datenschutz für Engineers

Pflicht

## Datenschutz für Engineers

Pflichtschulung: DSGVO-Grundlagen, Umgang mit personenbezogenen Daten, Meldepflichten.

4 Module
2 h 25 min gesamt
Tobias Krämer
Frist: 01.09.2026 (noch 5 Tage)

0 von 4 Modulen abgeschlossen
0 %

Liste
Übersicht
Graph

→ DEIN NÄCHSTER SCHRITT

**DSGVO Grundlagen für Entwickler**

45 min

Jetzt starten →
In der Liste zeigen

Pfad-Details ausblenden
Alle 4 Module, Fortschritt und Infos zum Pfad

Was aus einem Workshop-Ergebnis wird: ein Pfad mit Umfang, Frist und einer verantwortlichen Person, und für den Teilnehmenden genau ein nächster Schritt. Demo-Mandant, erfundene Namen.

## DIE ZUSAMMENARBEIT

# Drei Wege, und Sie wählen den, der zu Ihnen passt

Sie müssen sich nicht als Softwarevertrieb verstehen, um mit uns zu arbeiten. Die drei Wege unterscheiden sich darin, wie viel vom Verkaufsprozess bei Ihnen liegt, und keiner davon ist eine Vorstufe des nächsten.

## WEG 1

## Empfehlungspartner

Sie stellen den Kontakt her, wir übernehmen alles Weitere.

- Netzwerkerinnen und Netzwerker
- Trainerinnen und Trainer
- selbstständige Beratung
- gewachsene Kundenbeziehungen ohne eigene Softwareberatung

## WEG 2

## Lösungspartner

Sie verbinden Ihre Leistung mit Caltrix zu einem gemeinsamen Angebot.

- Beratungsunternehmen
- Trainingsanbieter
- HR- und Organisationsentwicklung
- Wissensmanagement und QM

## WEG 3

## Vertriebspartner

Sie führen die Kundenansprache und den Verkauf aktiv.

- IT-Dienstleister
- HR-Systemberatung
- größere Beratungsorganisationen
- Partner mit eigener Vertriebsstruktur

## Was der jeweilige Weg Sie kostet

|                              | Empfehlungspartner                                                                       | Lösungspartner                                                       | Vertriebspartner                                                   |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Ihr Aufwand je Kunde</b>  | Eine Mail oder ein Anruf. Beim Erstgespräch dabei zu sein ist möglich, aber nicht nötig. | Ihr üblicher Workshop, dazu ein bis zwei gemeinsame Termine mit uns. | Sie führen die Termine, wir sind auf Zuruf dabei.                  |
| <b>Was Sie können müssen</b> | Die Sätze von Seite 2 wiedererkennen. Mehr nicht.                                        | Ihr Fach. Dazu eine Demo, die Sie einmal gesehen haben.              | Produktargumentation und Einwandbehandlung, dafür schulen wir Sie. |
| <b>Einarbeitung bei uns</b>  | Ein Gespräch                                                                             | Ein Gespräch, eine Demo, ein gemeinsamer erster Fall                 | Zusätzlich eine kurze Produktschulung                              |

### Der Weg ist keine Einbahnstraße

Sie können die Wege kombinieren und wechseln, und zwar je Kunde. Wer heute einen Kontakt empfiehlt, kann beim nächsten Kunden den Workshop selbst halten und Caltrix daran anschließen. **Weg 3 öffnen wir im Einzelfall**, denn er setzt voraus, dass Demo, Angebot und Einführung bei uns so standardisiert sind, dass ein Partner sie sauber führen kann; daran arbeiten wir, und wir sagen es lieber jetzt als im Angebot.

## DIE ROLLENVERTEILUNG

## Wer übernimmt was

Partnerschaften scheitern selten am Aufwand und oft an unklaren Erwartungen. Deshalb steht hier vorne, was wir voneinander erwarten, und nicht im Kleingedruckten.

| Sie können übernehmen                                                                                                                                                                                                                           | Wir übernehmen                                                                                                                                                                                                                        | Gemeinsam                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Den Bedarf beim Kunden erkennen<br>Caltrix fachlich einordnen<br>Den Kontakt herstellen<br>Das Erstgespräch begleiten<br>Analyse oder Workshop durchführen<br>Rollen und Abläufe mit dem Kunden entwickeln<br>Ihr Angebot mit Caltrix verbinden | Die Produktdemo<br>Technische und fachliche Produktfragen<br>Angebot und Vertrag<br>Datenschutz und IT-Klärung<br>Die Einrichtung des Systems<br>Das Produkt-Onboarding<br>Support und Betrieb<br>Die Weiterentwicklung der Plattform | Die Wahl des ersten Falls<br>Verständliche Ziele beim Kunden<br>Den Ablauf des Projekts<br>Die Erfolgsmessung<br>Die Weiterentwicklung unserer Zusammenarbeit |

### Und was heißt das je Weg?

| Weg                       | Ihr Teil endet bei                                                                     | Ab hier übernehmen wir                                                    |
|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Empfehlungspartner</b> | Dem Hinweis und der Vorstellung. Ob Sie beim Erstgespräch dabei sind, entscheiden Sie. | Ab dem Erstgespräch alles, und wir halten Sie auf dem Laufenden.          |
| <b>Lösungspartner</b>     | Ihrer fachlichen Arbeit: Analyse, Workshop, Rollen und Abläufe.                        | Ab der Demo alles Produktbezogene, und das Angebot stellen wir gemeinsam. |
| <b>Vertriebspartner</b>   | Dem verhandelten Abschluss.                                                            | Einrichtung, Produkt-Onboarding, Support und Betrieb, dauerhaft.          |

#### Zwei Zusagen, damit die Frage nicht offenbleibt

**Sie müssen keine Softwareexpertin und kein Softwareexperte werden, um Caltrix zu empfehlen.** Produktfragen beantworten wir, und zwar in Ihrem Beisein, wenn Sie das wollen.

**Wir treten nicht an die Stelle Ihrer Beratungsleistung und übernehmen nicht ungefragt Ihre Kundenbeziehung.** Registrierte Kontakte sind Ihnen zugeordnet, wir sprechen den Kunden nicht an Ihnen vorbei an, und weitere Angebote stimmen wir vorher mit Ihnen ab. Wie lange dieser Schutz gilt, steht in der Vereinbarung und nicht in unserem Belieben.

## DER NUTZEN

## Was Sie davon haben

Eine Provision allein wäre ein schmaler Grund. Der größere liegt darin, dass Sie nach einer Analyse, einem Workshop oder einer Schulung etwas anbieten können, das die Umsetzung trägt, statt sie dem Kunden zu überlassen.

### Ihr Angebot wird länger

Aus „wir haben die Rollen beschrieben“ wird „und so läuft es ab Montag“. Sie begleiten die Umsetzung, statt am Ergebnisbericht aufzuhören.

### Zusätzlicher Umsatz

Je nach Weg eine Vermittlungsvergütung, eigene Beratungs- und Einführungsleistungen, die Sie frei kalkulieren, oder beides. Die Sätze besprechen wir im Partnergespräch.

### Ihre Kundenbeziehung bleibt Ihre

Registrierte Kontakte sind Ihnen zugeordnet, keine Ansprache an Ihnen vorbei, keine weiteren Angebote ohne Abstimmung. Die Fristen stehen in der Vereinbarung.

### Material, das Sie sofort nutzen können

Sie bekommen kein Login in ein Partnerportal, sondern Unterlagen, die Sie in Ihre eigenen Termine legen können. Die Liste steht unten.

| Was Sie bekommen              | Wofür                                                                                                                                                |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Report und Selbstcheck</b> | Vierundzwanzig Seiten Diagnose ohne Produktwerbung, dazu das lose Blatt zum Ankreuzen. Damit eröffnen Sie ein Gespräch, ohne über Software zu reden. |
| <b>Gesprächsleitfäden</b>     | Die Fragen, an denen sich der Engpass zeigt, und die Antworten auf die Einwände, die zuverlässig kommen.                                             |
| <b>Demo-Zugang</b>            | Ein eingerichteter Mandant, in dem Sie selbst klicken können, statt sich an Bildschirmfotos zu erinnern.                                             |
| <b>Webinare und Vorlagen</b>  | Fertige Formate, die Sie unter eigenem Namen halten können, samt Arbeitsblättern für Ihre Teilnehmenden.                                             |
| <b>Ein Mensch</b>             | Ein fester Ansprechpartner, der auch mitkommt, wenn ein Kundentermin ansteht.                                                                        |

### Sichtbarkeit, wenn Sie sie wollen

Gemeinsame Webinare, Fachveranstaltungen, ein Beitrag oder eine Fallstudie aus einem echten Projekt, gegenseitige Verlinkung und die Aufnahme ins Partnerverzeichnis. Alles davon ist freiwillig, denn manche Beratung arbeitet lieber ohne Logo eines Anbieters auf der eigenen Seite, und das ist in Ordnung.

*Der Kunde bekommt eine Struktur, die hält. Sie bekommen ein Ergebnis, das man ein Jahr später noch sehen kann.*

## DER ABLAUF

# So beginnt die Partnerschaft

Ohne Zertifizierung, ohne Mindestumsatz und ohne Programm mit vier Stufen. Wir fangen mit einem Fall an und schauen danach, was daraus wird.

## 1 Kennenlernen

Wir vergleichen Ihre Kundensegmente mit unseren, verstehen Ihr Leistungsangebot und suchen die Form der Zusammenarbeit, die dazu passt. Dreißig Minuten reichen dafür.

## 2 Caltrix erleben

Eine Demo an einem Fall aus Ihrer Praxis, dazu die typischen Anwendungsfälle, die Signale am Zielkunden, die Abgrenzung zu LMS, HR-Suite und Ihrer eigenen Beratung, und die Antworten auf die drei Einwände, die zuverlässig kommen.

## 3 Das gemeinsame Angebot festlegen

Welche Kundensituation löst den Hinweis auf Caltrix aus, welche Leistung erbringen Sie, welche wir, wie wird vergütet, und wie ist Ihre Kundenbeziehung geschützt? Das Ergebnis ist eine Seite, keine Rahmenvereinbarung.

## 4 Mit einem echten Kunden anfangen

Wir begleiten das erste Kundengespräch, die Demo und das Angebot. Danach werten wir gemeinsam aus, ob und wie die Partnerschaft weitergeht.

## Die drei Einwände, und was darauf zu sagen ist

Damit Sie nicht auf die Demo warten müssen: Das sind die Sätze, die im Kundengespräch zuverlässig fallen, samt der Antwort, die wir selbst geben.

| Der Einwand                                    | Die Antwort                                                                                                                                              |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| „Für so eine Einführung haben wir keine Zeit.“ | Eine Rolle zuerst, der erste Pfad in zwei Wochen, zwei bis drei Personentage. Und die Einarbeitung ins System läuft über das System selbst.              |
| „Wir haben schon ein LMS oder eine HR-Suite.“  | Als Gegenfrage: Steht dort an jedem Schritt, wer ihn bis wann erledigt, und fällt es auf, wenn nicht? Inhalte haben diese Systeme, Verantwortung selten. |
| „Dafür gibt es kein Budget.“                   | Dann zuerst rechnen, was der heutige Zustand kostet. Die vier nötigen Werte lassen sich am Telefon erfragen, und die Rechnung steht im Report.           |

### Warum kein Zertifizierungsprogramm

Weil wir es noch nicht ehrlich anbieten könnten. Ein Partnertraining setzt voraus, dass Demo, Angebotsweg und Einführung durchstandardisiert sind, und daran arbeiten wir. Bis dahin ist der erste gemeinsame Fall die bessere Schulung, denn dabei lernen beide Seiten dasselbe.

## KONTAKT

# Passt das zueinander?

## Es passt, wenn Sie ...

mittelständische Kunden ab etwa 100 Beschäftigten erreichen;  
 mit HR, Geschäftsführung, Personalentwicklung oder IT arbeiten;  
 Beratung, Training oder Digitalisierung anbieten;  
 Kundenbeziehungen über Jahre pflegen;  
 Onboarding, Führung, Wissen oder Entwicklung als Thema erleben;  
 Bedarfe fachlich einordnen und nicht nur Kontakte weiterreichen wollen.

## Es passt eher nicht, wenn ...

anonyme Leadlisten vermittelt werden sollen;  
 die kurzfristige Provision das einzige Interesse ist;  
 Sonderentwicklungen für einzelne Kunden erwartet werden;  
 es keinen fachlichen Bezug zu HR-, Lern- oder Organisationsthemen gibt;  
 der direkte Zugriff auf unsere Kundenbeziehung ohne abgestimmte Rollen erwartet wird.

Wenn Sie unsicher sind, auf welcher Seite Sie stehen, ist das kein Ausschluss, sondern der Grund für ein Gespräch.

## Dreißig Minuten, in denen wir vier Dinge klären

|                       |                                                                        |
|-----------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ihre Kunden</b>    | Welche Gruppen Sie erreichen und wo sie sich mit unseren überschneiden |
| <b>Die Lücke</b>      | An welcher Stelle Caltrix Ihr Angebot ergänzen könnte                  |
| <b>Der Weg</b>        | Welches der drei Modelle zu Ihrer Arbeitsweise passt                   |
| <b>Der erste Fall</b> | Wie ein gemeinsamer Kunde konkret aussehen könnte                      |



### Termin und Unterlagen:

[caltrix.de/partner](https://caltrix.de/partner)

Oder direkt an [kontakt@caltrix.de](mailto:kontakt@caltrix.de), Telefon +49 1520 6145 297.