CALTRIX®

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.

2
Wege, die heute offenstehen

5
Anwendungsfelder

1
Kundenbeziehung und sie bleibt Ihre

Herausgegeben von Caltrix Software UG (haftungsbeschränkt) · Betrieb in Deutschland

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: Wissen geht weiter, wenn klar ist, wer es wem bis wann beibringt, und nicht schon deshalb, weil es dokumentiert ist. Ohne eigene Lernabteilung macht das niemand verbindlich. An dieser Stelle setzt Caltrix an, entlang von vier Fragen.

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
Führungskräfteentwicklung	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
Onboarding-Beratung	Rollen, Inhalte, Abläufe	Pfade je Rolle mit Reihenfolge und Voraussetzungen, namentliche Verantwortung, Termine und Erinnerungen, sichtbarer Fortschritt
Wissensmanagement	Die Frage, welches Erfahrungswissen kritisch ist	Die Sicht, wo Wissen an einer einzigen Person hängt, die Übergabe beim Austritt, Mentoring und die Einarbeitung der Nachfolge auf demselben Material
Personalentwicklung	Kompetenzmodell und Karrierepfade	Soll-Profile je Stelle, Kompetenz-Matrix, Entwicklungspläne und den Übergang vom Onboarding in die weitere Entwicklung
Qualität und Compliance	Anforderungen und Verfahren	Pflichtunterweisungen, Nachweise mit Gültigkeit, Prüfungen, benannte Zuständigkeit und ein Protokoll, das die Frage „wer hat wann" beantwortet

Was aus einem Workshop-Ergebnis wird: ein Pfad mit Umfang, Frist und einer verantwortlichen Person und für die Teilnehmenden der empfohlene nächste 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 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
Ihr Aufwand je Kunde	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.
Was Sie können müssen	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.
Einarbeitung bei uns	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 ist bewusst noch nicht offen. Wir wollen bei den Kundengesprächen selbst am Tisch sitzen, denn wir lernen dort gerade, welche Fragen zuerst kommen, woran eine Entscheidung hängt und wo unser Angebot am Markt wirklich steht. Diese Gespräche geben wir nicht aus der Hand, solange sie uns so viel beibringen. Wir sagen es lieber hier als später im Angebot und öffnen den Weg, sobald wir genug verstanden haben.

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

Und was heißt das je Weg?

Weg	Ihr Teil endet bei	Ab hier übernehmen wir
Empfehlungspartner	Dem Hinweis und der Vorstellung. Ob Sie beim Erstgespräch dabei sind, entscheiden Sie.	Ab dem Erstgespräch alles und wir halten Sie auf dem Laufenden.
Lösungspartner	Ihrer fachlichen Arbeit: Analyse, Workshop, Rollen und Abläufe.	Ab der Demo alles Produktbezogene und das Angebot stellen wir gemeinsam.
Vertriebspartner	Noch nicht offen, die Begründung steht auf Seite 4. Bis dahin führen wir das Verkaufsgespräch und Sie sind dabei, wenn Sie wollen.	

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
Leitfaden und Selbstcheck	Vierundzwanzig Seiten Diagnose ohne Produktwerbung, dazu das lose Blatt zum Ankreuzen. Damit eröffnen Sie ein Gespräch, ohne über Software zu reden.
Gesprächshilfen	Die Fragen, an denen sich der Engpass zeigt, und die Antworten auf die Einwände, die zuverlässig kommen.
Demo-Zugang	Ein eingerichteter Mandant, in dem Sie selbst klicken können, statt sich an Bildschirmfotos zu erinnern.
Webinare und Vorlagen	Fertige Formate, die Sie unter eigenem Namen halten können, samt Arbeitsblättern für Ihre Teilnehmenden.
Einen Ansprechpartner	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 Leitfaden.

Warum kein Zertifizierungsprogramm

Eine Zertifizierung weist nach, dass jemand den Verkauf allein führen kann. Diesen Weg öffnen wir noch nicht, daher bieten wir auch noch keine Zertifizierungen an. Für Empfehlung und gemeinsame Lösung ist der erste gemeinsame Fall ohnehin die bessere Schulung, denn dabei lernen beide Seiten dasselbe. Wenn Sie ein solches Programm brauchen, sprechen Sie uns an, dann klären wir es im Einzelfall.

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

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

Termin und Unterlagen:
caltrix.de/partner
Oder direkt an kontakt@caltrix.de, Telefon +49 1520 6145 297.

Caltrix Software UG (haftungsbeschränkt) · Am Steeg 4 · 65239 Hochheim/Main
Betrieb in Deutschland. Angaben zu Vergütung, Leadschutz und Laufzeiten sind Gegenstand der Partnervereinbarung; maßgeblich ist allein deren schriftliche Fassung.
Eine Tochtergesellschaft der Eid Hub GmbH. Das Caltrix-Logo ist eine eingetragene Wort-/Bildmarke der Eid Hub GmbH (DPMA 30 2026 245 801).