

Sie lesen in: [Startseite](#) ▶ [Kurzmeldungen](#) ▶ [Unternehmen & Personen](#)

## Urgestein der haptischen Verkaufshilfen übergibt Staffelstab

13.6.2023

„Es hat funktioniert, ich wusste aber nicht warum“, sagt Kim Bernd Kolb. Der gelernte Bankkaufmann hat 2017 seine erste haptische Verkaufshilfe bei Karl Werner Schmitz erworben und ist seitdem von ihrer Effizienz überzeugt. Jetzt übernimmt der Verkaufstrainer der Sparkasse Coburg zum 1. Juli die [KWS Haptische Verkaufshilfen e.K.](#) von Firmengründer Schmitz.

Das Urgestein der haptischen Verkaufshilfen (VersicherungsJournal [6.5.2015](#), [26.6.2012](#), [15.6.2004](#)) zieht sich mit 66 Jahren aus dem Bereich Vertriebs- und Verkaufsberatung zurück. Seit 1985 entwickelte er Tools für die Versicherungs- und Finanzbranche, die allein schon durch das Übergeben und Übernehmen Resonanz erzeugen, Gespräche in Gang bringen und Abstraktes im Wortsinn begreifbar machen – der Tastsinn als Kommunikationskanal



Karl Werner Schmitz (links) und Kim Bernd Kolb (Bild: privat)

Ob Zollstock, gelbe und rote Karte, haptischer Mensch, Renten-Karten oder Kapitalanlage-Dominos – Haptik wirkt auf ganz elementarer Ebene. Mit dieser Erkenntnis hat sich Schmitz in der Branche einen Namen gemacht – aus Überzeugung, wie er sagt. Und die herausragende Bedeutung haptischer Verkaufshilfen bleibt für ihn auch oder gerade in einer audiovisuell überfluteten Welt ungebrochen.

Schmitz wünscht seinem Nachfolger „alles Beste“, wie er gegenüber dem VersicherungsJournal sagt, wird ihn aber auch weiterhin unterstützen. Seit März sind beide auf Vortragstour unter dem Titel „Die neue Generation der Haptik“. Gemeinsam vermitteln sie Seminarteilnehmern aus Vertrieb und Marketing die Vorzüge des haptischen Erlebens – für Schmitz eine Abschiedstour.

[Mona Backhaus](#)

WERBUNG

**VON EXPERTEN  
VERSICHERT**

**VHV**   
**VERSICHERUNGEN**

**JETZT INFORMIEREN!**

WERBUNG

### Werben im Extrablatt

Mit einer **Anzeige im Extrablatt** erreichen Sie mehr als 12.500 Menschen im **Versicherungsvertrieb**, überwiegend ungebundene Vermittler. Über die **Konditionen** informieren die [Mediadaten](#).

WERBUNG

### Mehr Umsatz durch professionelle Kundenpflege

Ob Kundenzeitung, Homepage oder Newsletter – durch regelmäßige Fachinformationen bieten Sie Ihren Kunden echten Nutzen. Sie haben keine Zeit dafür? Die Autoren des VersicherungsJournals nehmen Ihnen das Schreiben ab.

### Jetzt auch für Ihren Social-Media-Auftritt

Eine Leseprobe und mehr Informationen finden Sie [hier...](#)