

Nachruf



Dezember 1947 – Oktober 2023

„Man muss dann auch mal
loslassen können. Insbesondere,
wenn man 75 Jahre alt ist.“

Günter Greff

Wir trauern um Günter Greff

Ende Oktober dieses Jahres ist Günter Greff, ein Urgestein der deutschen Call Center-Branche und Gründungsherausgeber des Fachmagazins „CallCenterProfi“, verstorben.

Er war einer der Großen und einer der Ersten. Schon im Jahr 1980 gründete Günter Greff sein erstes Telekommunikationsunternehmen. Zu diesem Zeitpunkt hatte er seine Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann erfolgreich abgeschlossen, war danach acht Jahre im Außendienst beim italienischen Büromaschinenkonzern Olivetti und im Anschluss daran Marketingchef des kanadischen Textcomputerherstellers AES. Insgesamt sieben Unternehmen gründete Greff in seiner Laufbahn als Unternehmer – nicht nur im Bereich Call Center, sondern auch im Segment Unternehmensberatung und Multimedia. Als Buchautor und Redner machte Günter Greff in der Branche ebenso von sich reden.

Auch „CallCenterProfi“ ist untrennbar mit Günter Greff verbunden, der das Fachmagazin im August 1998 als Gründungsherausgeber mit aus der Taufe hob. Das neue „Magazin für Telemarketing, Call Center und Kundenservice“ erschien damals noch als zweimonatliche Beilage des Vertriebsmagazins „salesProfi“, wurde dann nach zwei Jahren eigenständig und erschien ab da zehnmal im Jahr. Bis Ende 2002 blieb Günter Greff als Herausgeber an Bord, um sich danach weiteren, spannenden Projekten zu widmen.

„Mit Günter Greff verlieren wir einen Visionär, der die seriöse Call und Contact Center-Branche in Deutschland wesentlich mitgeprägt, ja in gewisser Weise sogar erst möglich gemacht hat“, so

Simone Fojut, die heutige Herausgeberin des „CallCenterProfi“. „Ich erinnere mich gerne an die teilweise hitzigen Diskussionen in den Redaktionskonferenzen, wenn es um kommende Themen und Beiträge ging“, so Fojut. „Günter Greff war stets ‚highly involved‘, so würde man heute vielleicht sagen. Immer engagiert, meinungsstark, fokussiert, aber jederzeit fair in allen Situationen. Mein persönlicher Dank und der aller ‚CallCenterProfis‘ sind ihm gewiss.“

Zuletzt lebte Günter Greff in Perinaldo, Ligurien, und betrieb dort das kleine, feine Hotel La Riana. Seine Liebe zu Olivetti hat der begeisterte Schachspieler nie verloren – sein Bezug zur Call Center-Branche nahm jedoch über die Jahre immer mehr ab.

„Man muss dann auch mal loslassen können“, schrieb Günter Greff vor einem halben Jahr auf LinkedIn. „Insbesondere wenn man 75 Jahre alt ist. Und insbesondere auch dann, wenn der Körper mir, wie Ende letzten Jahres, deutliche Warnsignale gesendet hat. Du musst mehr auf deine Gesundheit achten, war das Signal.“ Jetzt hat Günter Greff für immer losgelassen. Wir sind in tiefer Trauer und übermitteln unser herzliches Beileid an seine Familie, Freunde und Bekannte. ←

Alexander Jünger
Chefredakteur
CallCenterProfi

Simone Fojut
Herausgeberin
CallCenterProfi

Erinnerungen an Günter Greff

Eine Hommage an „Mister Telemarketing“

Mit Günter Greff hat die Call Center-Branche in Deutschland einen ihrer Wegbereiter verloren. Er war Gründungsherausgeber dieses Fachmagazins Ende der 90er Jahre und damals schon ein „Urgestein“. Eine „Legende“ nennen ihn andere, vor allem die, die Günter Greff aus den frühen Jahren kennen. Wir haben einen von ihnen, Rüdiger Wolf, Geschäftsführer der TAS Mülheim, für einen ganz persönlichen Nachruf gewinnen können.

Günter Greff gilt weithin als ein Mensch, der die deutsche Call Center-Landschaft geprägt hat. Aus meiner tiefsten Überzeugung hat er das in jedem Fall! Doch beginnen wir ganz am Anfang.

Konzentration aus das Wesentliche

Als Günter Greff im Jahr 1982 die TAS, die ich heute als Geschäftsführer in Mülheim immer noch führe, gründete, gab es in Deutschland noch keine Call Center. Erst er hat das Telefonmarketing hierzulande als professionelle Dienstleistung etabliert. TAS, das stand für „Telefon Akquisitions Service“ und die Geschichte ihrer Entstehung hat mich immer begeistert und tut es noch heute.

Günter erzählte mir, wie er sich nach seiner Zeit bei Olivetti selbstständig gemacht und damit begonnen hatte, die brauchbare Übersetzung von Handbüchern anzubieten. Das war ganz mühevoller Akquise-Arbeit, vor allem bei der Terminierung. Günter kam dann auf die Idee, dass seine Sekretärin ja auch die Akquise-telefonate für ihn übernehmen könnte. Das funktionierte sofort sehr gut und vor allem erfolgreich. Beim Feierabendbier erzählte Günter Greff seinen Freunden und Bekannten davon, bei denen der Schuh genau an der gleichen Stelle drückte. Auch sie hatten wenig Freude an der ungeliebten Telefonakquise und fragten direkt, ob Günters Sekretärin das nicht auch für sie übernehmen könne. Das war

die Geburtsstunde von Günter Greffs neuem, ganz großem Business.

Telemarketing ist nicht gleich Telemarketing

Wie Vertrieb funktioniert, wusste Günter aus eigener Erfahrung sehr gut, und was es sonst noch zu wissen oder zu lernen gab, eignete er sich dort an, wo Call Center-Dienstleistungen bereits etabliert waren. Oft reiste er in die Vereinigten Staaten, besuchte Vorträge, Kongresse sowie Dienstleister und baute seine Expertise dabei immer mehr aus.

Ich selbst war in diesen Jahren im Vertrieb für Büromaschinen und hatte es inzwischen zum Niederlassungsleiter gebracht. Natürlich hatte ich bereits – ein-

PIONIER-ARBEIT

Acht Jahre lang arbeitete Günter Greff in Deutschland als Verkäufer für Olivetti. Sein Hauptkonkurrent, insbesondere wenn es um elektrische Schreibmaschinen ging, war der deutsche Schreibmaschinenhersteller Olympia. Dessen Hauptwerk (rechts im Bild) war in Roffhausen bei Wilhelmshaven an der Nordsee beheimatet. Genau wie Olivetti war auch Olympia vom sich abzeichnenden Untergang der klassischen Bürotechnik angesichts der Verbreitung von PCs betroffen. Nach jahrelangen Verlusten beschlossen die Konzernzentralen der Muttergesellschaften AEG und Daimler-Benz im Dezember 1991 ihren Rückzug aus der Bürokommunikation und die Schließung des Standortes Roffhausen mit seiner Belegschaft von mehr als 3 500 Mitarbeitern. In dieser Zeit hatte Günter Greff gerade begonnen, sein Call Center-Geschäft aufzubauen, und er hatte schon wieder eine neue visionäre Idee: In den alten Werkshallen von Olympia ein großes paneuropäisches Call Center, die Telcare, aufzuziehen. Greffs Hauptgeschäftspartner war damals das Softwareunternehmen SAP. Später kam als zweiter großer Partner (neben vielen weiteren kleineren) Hewlett-Packard dazu. In Kombination von Telcare mit den beiden SAP-Call Centern in Singapur und Philadelphia entstand eines der ersten, dem „Follow the Sun“-Prinzip folgenden, weltumspannenden Call Center-Netzwerke, das übrigens auch heute noch existiert. Danach verkaufte Greff die Telcare an den Call Center-Dienstleister Sykes und zog sich nach Perinaldo zurück.



OLIVETTI FOREVER

Seine Liebe zu Olivetti hat Günter Greff nie verloren. Das Bild zeigt ihn mit einer der drei Olivetti-Schreibmaschinen der Serie „Lettera 22“, auf denen der deutsche Schriftsteller Günter Grass, der mit seinem Debütroman „Die Blechtrommel“ weltberühmt wurde, seine Bücher schrieb. Sie stammt aus dem Bestand von Wolfgang Bergmann, der Günter Grass während seines Lebens immer betreute. Bergmann hielt die Letteras in seiner Werkstatt in Haltern am See perfekt instand. Wann immer Grass eine Wartung für die Schreibmaschine, die er gerade in Gebrauch hatte, benötigte, schickte Bergmann ihm eine andere, frisch gewartete zu, sodass Grass ohne große Unterbrechung weiterschreiben konnte.



TEAMPLAY



Die CallCenterProfi-Redaktion auf der CallCenterWorld 2001: Gründungsherausgeber Günter Greff (3. v. r.), die damalige Chefredakteurin (heute Herausgeberin) Simone Fojut (rechts) und der heutige Chefredakteur Alexander Jünger (2. v. r.).

gesteuert über die Konzernzentrale – erste Erfahrungen mit Telefonmarketing gemacht, doch diese entsprachen nicht wirklich meinen Erwartungen: Termine gab es zwar quantitativ reichlich, nur die Qualität war so „gruselig“, dass meine Verkäufer quer durch die Vertriebsgebiete von Termin zu Termin fuhren, jedoch ohne wirklich ernsthafte und zielführende Gespräche abzuhalten.

Telefonmarketing kann also doch nur der Verkäufer selbst machen, so war damals meine Erkenntnis. Jedenfalls zu Beginn. Mein guter Freund Alfons Bromkamp kannte Günter Greff zu diesem Zeitpunkt schon – arbeitete bereits mit und für ihn. Alfons wollte sich unbedingt als Franchisenehmer von Günter Greffs TAS selbstständig machen und mich natürlich auch für diese Idee begeistern. Weil man unter Freunden ehrlich ist, teilte ich meine bisherigen Erfahrungen mit Telefonmarketing und meine Einschätzung dazu mit Alfons. Sein Vorschlag: Ich nehme mir einfach mal die Zeit und nehme an einer eintägigen Veranstaltung im Essener Sheraton teil, auf der „Günter Greff, die Telemarketinggröße in Deutschland“, das Thema und seine Vorgehensweise vorstellt. Gesagt, getan!

Einer der wusste, wie es geht

Ich wurde damals im Konzern perfekt ausgebildet – so dachte ich jedenfalls: Rhetorik, Körpersprache etc., das komplette Programm. Und dann stand er da auf der Bühne bei seiner Präsentation, „Mister Telemarketing“ und machte so ziemlich alles falsch, was man falsch machen kann. Er rannte ständig hin und her, dass man ihm kaum folgen konnte,

sprach viel zu schnell und beging Präsentations-Fehler, die mir unverzeihlich schienen. Ich war mir sehr sicher, dass das auch die anderen anwesenden Zuschauer so empfunden haben müssen.

Aber: Inhaltlich hatte ich gleich verstanden, dass Günter Greff wusste, wie es richtig geht. Nicht das Telemarketing an sich war schlecht, sondern die Umsetzung. Ich wusste sofort, dass man es nur richtig machen müsse, damit es erfolgreich funktioniert.

Am Ende des Tages war ich jedenfalls fest überzeugt, dass (!) es funktioniert. Genauso sicher war ich mir allerdings auch, dass das Publikum seine Art der Präsentation negativ bewerten würde. Doch dann gab es stehende Ovationen und ich schaute mir die ausgefüllten Feedbackbögen an: Ausnahmslos beste Beurteilungen! Wie war das möglich? Das habe ich damals erst begriffen.

Begeistert, authentisch und mitreißend

Damals, vor 35 Jahren, habe ich von Günter Greff etwas gelernt, was ich noch heute meinen Kolleginnen und Kollegen ständig predige: Begeisterung für die Sache und Authentizität in der Botschaft, gepaart mit Fachkompetenz, sind einfach unschlagbar. Greffs Begeisterung hat damals alle im Saal mitgerissen. Niemand hat auf die unwichtigen Dinge geachtet, von denen ich glaubte, dass sie von Bedeutung sind. Jeder hing ihm an den Lippen und war selbst begeistert.

Und genauso habe ich Günter Greff die vielen Jahre nach diesem denkwürdigen Tag immer erlebt: voller Ideen, visionär und so von den Themen begeistert, dass

er die Menschen um sich herum einfach mitgerissen hat.

Nach meiner Einschätzung waren Günter Greff seine Ziele und Visionen wichtiger als alles andere. Mit diesem Antrieb hat er viele Unternehmen gegründet, vielen Menschen zum Erfolg verholfen und dabei auch immer seine Interessen und sein Einkommen im Blick gehabt. Manche Wegbegleiter werden sagen, dass er viel Geld an ihnen verdient hat. Das entspricht auf der einen Seite sicher unbestritten der Wahrheit. Auf der anderen Seite wäre aber vielleicht so mancher von ihnen ohne Greff auch nie so erfolgreich geworden.

Günter Greff kannte Gott und die Welt und die Welt kannte Günter Greff. Ob er in seinem Leben einige sehr gute Freunde hatte, ist mir nicht bekannt. Ich bin aber auch überzeugt, dass ihm das nicht so wichtig war. Wichtig waren ihm seine Ziele und die hat er meistens erreicht – erfolgreich. Auf „seine TAS“ und das, was davon geblieben ist, war er jedenfalls definitiv stolz bis zum letzten Tag. Ruhe in Frieden Günter Greff.

Rüdiger Wolf



AUTOR



Rüdiger Wolf
ist Geschäftsführer der TAS
Mülheim GmbH.

LinkedIn: <https://tinyurl.com/RueWoLinkedIn>
Xing: <https://tinyurl.com/RueWoXing>

**Gerald Schreiber,****Inhaber und Geschäftsführer davero dialog:**

» Die kantigen Typen werden in Erinnerung bleiben. Die, die sich was getraut haben, die, die Neues erfunden haben, die, die auch mal gegen den Strom geschwommen sind. An Günter werden wir uns alle erinnern.«

Oliver Noll, Executive Search Consultant:

» Danke Dir von Herzen, lieber Günter. Du bist ein wichtiger Wegbegleiter und Visionär für viele Menschen. Ich durfte Dich an der Akademie in München als Dozent erleben, später mit Deiner TAS, aktiv mit dem Vögele Institut, beim DDV und dann in Italien in Deinem Hotel bis zu Deinen Olivetti-Studien. Du hast mich mit Deiner Energie und Deinen Ideen immer wieder inspiriert. Danke für die gemeinsame Zeit und Trost für Deine Familie.«

**Roland Schmidkunz, Berater und****Geschäftsführer Zeitgeist Beratungsmanufaktur:**

» Mit Pioniergeist und Faszination für die Aufgabe war er einer der wenigen Wegbereiter der Branche! Sein Blick auf das Thema ‚Verkauf‘ hat mich bis heute geprägt! Danke dafür Günter und ruhe in Frieden.«

**Jan-Peter Kruse, Mitglied der Geschäftsleitung bei Holzmann Medien:**

» Mit Bestürzung habe ich vom Tod Günter Greffs erfahren. Für mich war er ein Pionier, Visionär und mit ganzem Herzen und Engagement Unternehmer. So habe ich ihn beim Aufbau der Zeitschrift CallCenterProfi ab dem Jahr 1998 kennengelernt.



Foto: © Rohlfde

Günter Greff war damals Herausgeber und Autor und ich zunächst verantwortlicher Redakteur, schließlich Chefredakteur. So begannen wir im gesamten Team beim Gabler Verlag, die Medienmarke CallCenterProfi zu entwickeln – im regelmäßigen aktiven Dialog mit Günter Greff. Und dieser Dialog war geprägt von vielen Ideen, von seinen Erfahrungen aus dem eigenen unternehmerischen Handeln sowie von seinem nationalen und internationalen Netzwerk. Günter Greff schaute immer über den Tellerrand – in andere Länder wie etwa in die USA.

Und ich erinnere mich auch noch an eine weitere, spannende Zusammenarbeit mit ihm. Günter Greff und ich haben damals gemeinsam die erste Auflage des Buches, ABC des Call Center Managements' verfasst. 1999 veröffentlichten wir dieses

**Georg Blömeke, Inhaber GB Consulting:**

» Ich traf Günter das erste Mal, zusammen mit Alfons Bromkamp, in der TAS-Zentrale in Rodgau. Alfons und ich waren damals im Vertrieb der Hoechst AG und interessierten uns dafür, eine Telefonmarketing-Agentur zu gründen. Günter ging allerdings davon aus, dass wir potenzielle Kunden waren. Nachdem Günter erkannt hatte, dass wir keinen Auftrag mitbrachten, machte er uns den Vorschlag, als Vertriebsleiter für die TAS-Organisation tätig zu werden. Das war typisch für Günter, wenn ein Thema nicht funktionierte, entstand bei ihm schnell eine Idee für eine Alternative. Schnell in seinen Gedanken und ebenso schnell in seinen Entscheidungen. So begann für uns eine spannende Zeit mit Günter. RIP Günter!«

Buch im damaligen Gabler Verlag, das dann anschließend in 2. Auflage gemeinsam von Günter Greff und Simone Fojut fortgeführt wurde.

Nach einer gewissen Zeit hat Günter Greff seinen Hauptsitz nach Italien, nach Perinaldo, verlegt. Ganz selbstverständlich haben wir auf professionelle Art und Weise die gemeinsamen Ziele weiter verfolgt und unsere Zusammenarbeit fortgeführt. Wir haben uns weiterhin immer wieder getroffen und die damaligen technischen Möglichkeiten genutzt. Mit Blick auf heutiges mobiles Arbeiten war diese Entscheidung von Günter Greff wieder ein visionärer Schritt, den ich sehr gut verstehen konnte. Bei einem Besuch in Perinaldo durfte ich erleben, mit welcher Begeisterung er sich sein Leben dort eingerichtet hatte und mit seinem Hotel dabei war, weiter einzurichten.

Günter Greff war für mich ein Pionier, ein Visionär, ein Unternehmer – ein Macher. Ich durfte ihn auf seinem Weg ein Stück mit unserer Zusammenarbeit für CallCenterProfi begleiten – und habe dabei seine unternehmerische Begeisterung erleben dürfen – dafür bin ich sehr dankbar. So wird er als Unternehmer mit Weitblick immer in Erinnerung bleiben. «

Jörg Schmidt,**Workforce Management Evangelist bei InVision:**

» Ich bin fassungslos und traurig. Ein Pionier unserer Branche und für mich persönlich über viele Jahre der Call Center-Gründungszeit in Deutschland ein absoluter Lieblingswettbewerber. Immer vorweg, immer inspirierend, immer menschlich. Ein Leuchtturm ist erloschen.«

**Christian Fröhlich, Privatier:**

» Kennengelernt habe ich Günter 1984. Die Call Center-Branche war gerade im Entstehen und es gab quasi nur Outbound. Eine Zeit, als die Wählscheibe durch Tastentelefone ersetzt wurde, eine Telefonanlage mit acht Amtsanschlüssen und 30 Nebenstellen noch den Preis eines Einfamilienhauses hatte, die Telefonkosten bis zu 40 Prozent der Gesamtkosten eines Projekts ausgemacht haben, es noch Orts-, Nah- und Ferngesprächstarife gab und die 0130 (heute 0800-Nummern) gerade eingeführt wurden.

Günter hatte mir, wie vielen anderen auch, eine Chance gegeben. Dafür bin ich ihm sehr dankbar. Er hat mich als Vertriebsleiter eingestellt und nach 1,5 Jahren war ich mit ihm geschäftsführender Gesellschafter bei der TAS Rodgau, München und Langenfeld. Zeitgleich hatte er auch weiteren Kollegen die Chance gegeben, die Taurus, Prisma (Trainingsgeschäft) und Telsell sowie Tellcare (Beratung) aufzubauen. Später kamen noch viele weitere Ideen und Unternehmen hinzu.

Wer mit Günter zu dieser Zeit mal Auto gefahren ist, weiß es: Er fuhr digital. Er kannte beim Gaspedal nur die Stellungen Leerlauf und Vollgas. Genauso war er auch als Unternehmer: immer volles Engagement, großes, aber kalkuliertes Risiko und voller Ideen. Zum Ende seiner Lebenszeit hatte Günter als ehemaliger Vertriebsleiter bei Olivetti wieder eine verrückte Idee: in Perinaldo ein Olivetti-Museum aufzubauen.

Nachhaltig geprägt hat mich seine Großzügigkeit, zu teilen und abzugeben. Danke lieber Günter!«

Markus Fregel, Geschäftsführer LoyaltyEffect:

» Mit tiefem Entsetzen habe ich davon gerade erfahren. Günter Greff war ein geschätzter und sympathischer Pionier, der mich lange Zeit in der Call Center-Branche begleitet hat. Mein herzliches Beileid gilt seinen Angehörigen. Ich werde ihn stets in sehr guter Erinnerung behalten. Ruhe in Frieden!«

**Alfons Bromkamp, Geschäftsführer****Triple S Manufaktur Bochum:**

» Günter war ein wirklich Großer in der Call Center-Welt und hat die junge Branche seit Beginn der 80er wesentlich mitgeprägt. Ihm gebührt mein Dank. Er hat mich und viele andere auf deren Weg begleitet und zu dem gemacht, was sie später geworden sind.«

Manfred Stockmann, Inhaber C.M.B.S.**Change Management Begleitung & Coaching:**

» Die Nachricht erreichte mich völlig überraschend. Habe ihn vergangenes Jahr noch in Perinaldo besucht und er zeigte mir seine Vorbereitungen zu einer Ausstellung über Olivetti, dessen Erfindungen und vor allem dessen sozialen Unternehmertum. So kannte ich Günter: immer umtriebiger, immer Ideen und auch das Durchhaltevermögen, sie umzusetzen. Ruhe in Frieden, meine Gedanken sind bei Dir und mit Deinen Nächsten.«

Ralf Seifert,**Senior Sales Consultant bei Bucher + Suter:**

» Ich bin geschockt und traurig, diese Nachricht lesen zu müssen. Als sich unsere Wege Ende der 90er in Wiesbaden kreuzten, konnten nur wenige mit dem Begriff Call Center etwas anfangen. Günter ist und bleibt ein Pionier unserer Branche und wird mir persönlich sehr fehlen – mach's gut mein Freund.«

