

„Mentale Stärke entscheidend“

Nach Parallelen zwischen Sport und dem Verkaufen suchten beim Business-Breakfest von VBC und KURIER Spitzensportler und Spitzenverkäufer. Was sie eint, hat wenig mit hartem Training zu tun. VON MAGDALENA VACHOVA

» Gar nichts – dieser Satz schießt einem erstmal durch den Kopf, wenn man sich fragt, was Spitzensportler und Spitzenverkäufer gemeinsam haben. Zwei völlig unterschiedliche Bereiche, keine Berührungspunkte. Verkaufen ist in der Wirtschaftswelt angesiedelt, Sportler haben ihr ganz eigenes Universum. Vom Gegenteil konnten sie die Gäste des Business-Frühstücks, das VBC in Kooperation mit dem KURIER am Donnerstag im 25hours Hotel in Wien veranstaltet hat, überzeugen. Die Initiatoren: Niklas Tripolt (VBC) und Claudia Stradner (KURIER). Am Podium zeigten hochkarätige Gäste – alle mit sportlichem Background – wie viel man voneinander lernen kann.

In acht Schritten erlangt ein guter Verkäufer den Abschluss – jede dieser Stufen muss auch ein Leistungssportler gehen. Von der Haltung, der positiven Einstellung (Stufe 1) bis zum Sieg – dem Verkaufsabschluss oder der Medaille (Stufe 8) – trainieren beide ihrem Erfolg ähnlich entgegen, sagte Niklas Tripolt, Geschäftsführer VBC, in seiner Keynote. Seit 35 Jahren ist er Verkäufer und der Meinung: Verkaufen kann man lernen. Marcus Wecht von VBC ergänzte: „Verkaufen ist Verhalten – es geht um Offenheit, Empathie.“

Eine Grundvoraussetzung brauchen Verkäufer allerdings schon, sagte Rudi Semrad, ehemaliger Geschäftsführer der Swatch Group. „Als Verkäufer musst du Menschen lieben. Sonst hilft bestes Verkaufstraining nichts.“ Semrad, der früher Fußball-Profi war, wollte bei Neueinstellungen der Swatch Group in der letzten Bewerbungsrunde selbst mit den Kandidaten sprechen. „Ich wollte spüren, ob der Mensch, der bei uns arbeiten möch-



Spannende Diskussion: Rudi Semrad, Robin Lumsden, Alexander Pointner, Marcus Wecht und Niklas Tripolt (v.li.), moderiert von Sandra Baierl (KURIER)

te, auch diesen Enthusiasmus hat.“ Wirtschafts-anwalt Robin Lumsden wiederum stellt Sportler gerne ein. „Weil ich weiß, dass ich mir um gewisse Sachen dann keine Sorgen machen muss: diese Menschen geben nicht schnell auf und verlieren nicht leicht die Nerven.“ Lumsden war selbst Tennis-Profi, dann beim Heer, heute ist er erfolgreicher Wirtschafts-anwalt. Von seinen früheren Tennis-Trainings zehrt er allerdings heute noch. „Die extra zehn Prozent, die am Ende über den Erfolg entscheiden, kommen durch mentale Vorbereitung. Vor einem wichtigen Termin bringe ich mich immer noch mit Meditation in die richtige ‚state of mind‘.“ Fasziniert hat das Publikum Ale-

xander Pointner. Er ist ehemaliger Cheftrainer der österreichischen Skispringer. Durch ihn wurden etwa Thomas Morgenstern oder Gregor Schlierenzauer von Talenten zu „Adlern“. Sein Schlüssel zum Erfolg ist aber nicht „Training bis zum Umfallen“. „Es ist die mentale Regeneration. Jeder hat ein Gaspedal und eine Bremse im Körper. Zu wissen, wann man die Bremse betätigt, ist für Erfolge entscheidend.“ Fehler machen ist übrigens im Spitzensport erlaubt. „Wichtig ist nur, dass man diese Fehler nicht noch einmal macht und nicht erstarrt, sondern weiter macht. Irgendwann muss man den Deckel draufhauen und sich auf seine Stärken konzentrieren.“



Rudi Semrad will Enthusiasmus in Mitarbeitern spüren, Robin Lumsden setzt auf Meditation



Alexander Pointner mahnt: „Wer erfolgreich sein will, muss auch auf eine gute Regeneration achten“



Die VBC-Experten: Marcus Wecht und Niklas Tripolt schulen Verkäufer – denn Verkaufserfolg ist erlernbar