



Springer von G1 auf F3

Als geborener Linzer hätte er eigentlich in die VOEST sollen. Denn in dem österreichischen Vorzeige-Industrie-Konzern arbeitete die halbe Familie, die meisten in gehobenen Akademiker-Posten. Über den Wunsch, eine Tourismus-Schule zu besuchen, war seine Mutter dementsprechend wenig erbaut. Und als er nach einem verheißungsvollen Karrierebeginn in österreichischen und Schweizer Top-Hotels beschloss, Verkäufer zu werden, war deren Verständnislosigkeit perfekt. ▶

TEXT & FOTOS: MARTIN ÖGG



Es ist gar nicht so leicht, Ralf Springer zu finden: eine kleine Siedlung in Strobl im Salzkammergut. Mein Navi kennt zwar die Adresse, ist sich dann aber doch nicht ganz sicher, wie man dorthin kommt. „200 Meter gerade aus“, empfiehlt mir die Damenstimme. „Das ist eine Hauseinfahrt“, hält mein Verstand entgegen. Um Diskussionen mit Anrainern zu vermeiden, lasse ich den Verstand gewinnen.

Ralf Springer führt mich also die letzten paar hundert Meter zu seinem Domizil mit dem guten alten Telefon. Wenn es wirklich wichtig ist, dann am besten ... persönlich. So lautet seine Devise.

Vieles in seinem Leben scheint ihm wichtig – seine Arbeit, seine Familie, seine Kunden – und gestaltet er daher persönlich. All das gehört für ihn zum Leben und damit zusammen, und doch vermag es gut voneinander zu trennen. Ein Lebenskonzept, das sich schon zu Beginn unseres Gesprächs manifestiert: Er empfängt mich in der Einfahrt seines Hauses – ein Vorplatz mit drei Türen. Links ins Wohnhaus, geradeaus in den Garten, rechts in sein heutiges Büro.

Als sich Springer vor einigen Jahren den Traum von einem eigenen Haus in Strobl erfüllte, hatte er diese Räumlichkeiten als Einliegerwohnung für seine damals bereits über neunzigjährige Schwieger-Großmutter mitgeplant. Sie sollte hier noch einige Jahre im Kreise der Familie ihren Lebensabend genießen, ehe sie knapp hundertjährig diese Welt verließ. Wenn Springer von ihr spricht, kommt er heute noch ins Schwärmen. Eine tolle Frau sei sie gewesen – Verkäuferin natürlich! In Strobl war sie den meisten wohlbekannt. Mit ihrem dreirädrigen Verkaufswagen hat sie jahrelang alles, was man so braucht an Einheimische und Sommerfrischler verkauft: Zigaretten, Zeitungen, Süßigkeiten ...

Heute ist diese Wohnung sein Büro und er freut sich darüber, dass er es trockenen Fußes erreichen kann. Ohne Schneeschaukeln im Winter und ohne Regenschirm im Sommer. Das ist wichtig im Salzkammergut. Riesig, oder gar protzig ist es nicht. Der springersche Arbeitsplatz gehorcht eher dem Prinzip „so groß wie nötig und so klein wie möglich“. An den Wänden Regale, daneben Espressomaschine, zwei Schreibtische, ein Drehstuhl, ein Sitzball. „Für meine Frau Verena“, erklärt Springer. „Die sitzt lieber am Ball – für den gesunden Rücken, wie sie meint“. Passend zu Ralf Springers Lebenskonzept ist seine Ehefrau nicht nur Mutter der drei gemeinsamen Kindern im Alter von zwölf, 18 und 20 Jahren, sondern auch seine rechte Hand, die ihm den Rücken freihält, Termine koordiniert und Trainings vorbereitet. Von besagtem Sitzball aus. Es ist also nicht nur sein Lebenskonzept, es ist deren Lebenskonzept. Ich sagte ja bereits: Familie, Beruf – alles gehört irgendwie zusammen.

Rösselsprung 1: Sein Name ist Programm

Sein Weg zu seinem heutigen Leben als Verkaufstrainer und Franchisepartner des österreichischen Trainingsanbieters VBC war nicht unbedingt direkt und geradlinig, aber zumindest nachträglich betrachtet, lässt er eine innere Logik erkennen. Zwei Felder in eine Richtung und dann noch eines zur Seite. Das ist das Bewegungsmuster des Springers im Schachspiel. Nach einem weißen Feld muss ein schwarzes kommen und umgekehrt. Nomen est omen.

Springer kommt aus einer klassischen VOEST-Familie. Sein Vater war dort als Elektriker beschäftigt und auch nahezu alle engeren und entfernteren Verwandten standen auf der Ge-



haltsliste des Linzer Technologie- und Industriegüterkonzerns. Die meisten sogar in gehobenen Akademikerposten. Dieser Weg wäre auch für Ralf vorgesehen gewesen. Allerdings soll man nie die Rechnung ohne den Springer machen. Der hat sich nämlich bei der Eröffnung dieser Lebenspartie zunächst einmal zurückgehalten. Akademische Laufbahn? Fehlanzeige. VOEST? Ohne mich.

Stattdessen, hatte der Vierzehnjährige seiner Mutter eröffnet, würde er lieber in Bad Leonfelden lernen, wie man Schweinsbraten mit Knödel kocht, Servietten faltet und Bankette organisiert, als dass er sich noch länger in seiner Linzer Schule mit Zirkel, Geodreieck und Literaturreferaten herumärgere.

Sein Vater war früh verstorben, seit seinem zehnten Lebensjahr musste Ralfs Mutter alleine für seine Erziehung und Ausbildung sorgen. „Keine leichte Aufgabe“, wie Springer heute einräumt. Er habe seiner Mutter „einiges anschauen lassen“ und sei „ein rechter Schlingel gewesen.“ „Und guad woast!“, fügt er mit einem Grinsen hinzu, der den Schlingel von damals mehr als nur erahnen lässt.

Abgerundet hat Springer seine Gastronomie-Ausbildung in Bad Ischl im Salzkammergut – nur wenige Kilometer entfernt von seinem heutigen Lebensmittelpunkt. Es folgten erste Berufsstationen in Österreich, der Schweiz und Monte Carlo, ehe er mit 19 nach Linz zurückkehrte und Restaurantleiter im „Levante“ wurde. Kurz danach erteilte ihn der Ruf der Republik – Springer musste zum Bundesheer. Von dort sollte er nicht mehr in die Gastronomie zurückkehren.

Rösselsprung 2: Vom Tisch decken zum Tisch schmücken

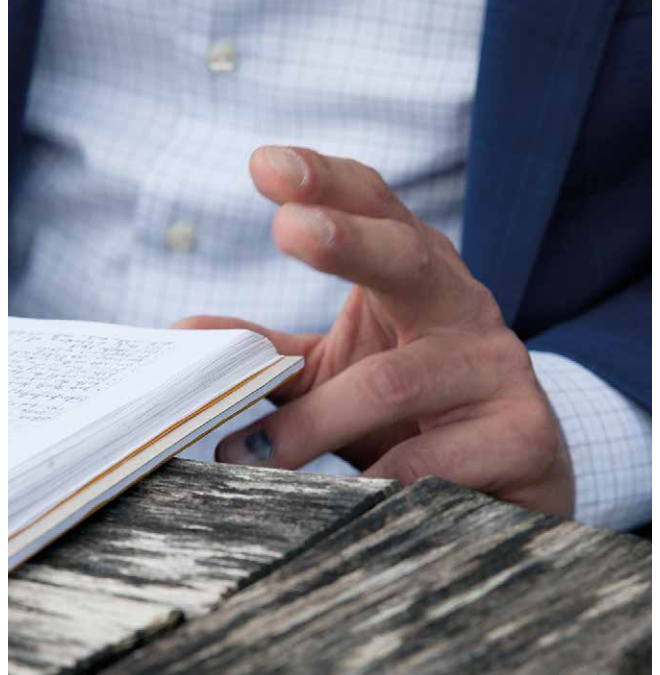
Nicht nur, dass sich Springer einem damals noch als krisensicher geltenden Job in der VOEST verweigerte, nach dem Bun-



RALF SPRINGER

Geboren am/in: 14. April 1971 in Linz
Aufgewachsen: In Linz
Ausbildung: Höhere Lehranstalt für Fremdenverkehrsberufe in Bad Ischl und Hotelfachschule in Bad Leonfelden
Karriere: Zwölf Jahre Berufserfahrung bei international tätigem Produktionsbetrieb mit Sitz in den Niederlanden – MOLCA
Design BV. Seit 2003: VBC-Franchiseunternehmer und Verkaufstrainer in Salzburg
Lieblingsfarbe: Blau
Auto: Volvo S80
Freizeit: Familie, Tennis, gutes Essen, Kultur, ...
Familie: Verheiratet mit Verena, drei Kinder (Elena, Konstantin und Luisa), wohnhaft in Strobl am Wolfgangsee
Lebensmotto: Glück heißt, bei sich selbst anzukommen, ohne zu erschrecken. (W. Benjamin)
Lieblingsort: Mit dem Boot mitten am Wolfgangsee

desheer überbrachte er seiner Mutter neuerlich eine Hiobsbotschaft. Genau genommen sogar zwei. Botschaft Nummer eins lautete: „Ich mache mich selbstständig!“ – Nicht gerade das, was eine Familie, deren überwiegende Zahl an Mitgliedern in einem staatsnahen Betrieb tätig war, als erstrebenswert



Zukunftsplan ansieht. Botschaft Nummer zwei war um nichts besser: „Mama, ich werde Verkäufer!“

Es ist wohl nur übermenschlich großer Mutterliebe zu verdanken, dass Ralfs Erbe mit diesem Tag nicht auf den Pflichtteil gekürzt worden ist. „Ich habe im Restaurant gemerkt, dass ich nichts für die Küche bin, sondern im Service glücklich werde. Ich kann gut mit Menschen umgehen, das macht mir Freude.“

Aus dieser Motivation heraus war für Springer ein Rösselsprung in den Verkauf der logische nächste Schachzug. Als Handelsvertreter für einen holländischen Hersteller von Kerzen und anderen Deko-Artikeln wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit. Dort hätte er sogar gute Aufstiegsmöglichkeiten gehabt. Seine Bewerbung für die Geschäftsführung der amerikanischen Niederlassung wurde zwar mit dem Hinweis auf „sein noch junges Alter“ abgelehnt, schon kurz darauf bekam er aber die Chance, sich als Geschäftsführer Deutschland zu beweisen. Dieser Job war jedoch damit verbunden, dass Springer die Woche über in Düsseldorf verbrachte und er seine beiden Kinder nur mehr am Wochenende zu sehen be-

kam. Ich weiß nicht, ob ich es schon erwähnt habe, aber im springerschen Lebenskonzept ist beides wichtig – Beruf und Familie; und zwar gleichermaßen.

Rösselsprung 3: Die Seite wechseln

Just in dieser Zeit traf Springer auf der Hochzeit seiner Cousine einen Jugendfreund. Worüber reden Männer, wenn nicht gerade über Autos oder Fußball? „Und, was machst Du so?“ – „Franchisenehmer bei VBC, einem Anbieter von Verkaufstrainings!“

Das klang für Ralf Springer zunächst genauso kryptisch wie spannend. Und da ein Rössel nicht langsam antrabt, sondern lieber hurtig losspringt, schickte Springer schon wenige Tage später seine Bewerbung für eine freie Lizenz als Franchise-Partner ab. Verkaufstrainings hat er seit seinem ersten eigenen Training als Handelsvertreter in bester Erinnerung. Er sei immer begeisterter Teilnehmer gewesen und habe nach jedem Training sofort versucht, alles Gehörte und Gelernte bei seinen Kunden anzuwenden. Bisweilen mit gutem Erfolg. „Gut reden“ könne er auch, daher betrachtete er sich für seine potenzielle neue Aufgabe als Trainer gut gerüstet.

Seit 2003 springt er nun auf der anderen Seite des Verkäuferteichs. Genau genommen ist er nicht ganz auf der anderen Seite: Denn als Franchise-Partner gehört er zu denjenigen, die Verkaufstrainings verkaufen. Dass er einer der ganz wenigen im Unternehmen ist, die nicht nur Verkaufstrainings verkaufen, sondern auch noch rund 30 Trainingstage im Jahr selber halten, erfüllt ihn sichtlich mit einem gewissen Stolz.

Rösselsprung 4: Die Zukunft mit Augenmaß gestalten

Der Springer ist der einzige am Schachbrett, dessen Züge nicht geradlinig verlaufen und der auch über andere Figuren hinwegspringen kann. Er ist schlicht anders als die anderen und nicht so leicht in Bedrängnis zu bringen. Ralf Springer scheint sich einiges abgesehen zu haben, von seinen hölzernen Namensvettern. Etwas zu tun, nur weil es alle anderen machen, ist nicht Seines.

Im Internet sind seine Spuren, sagen wir es so: Selektiv gesetzt. Gut, sein Name ist nicht gerade ein Unikat. Springers, die auf den Vornamen Ralf hören, finden sich vor allem in Deutschland zuhauf. Im Gegensatz zu anderen



Verkaufstrainern, Vertriebsberatern und Speakern finden sich bei Google nur wenige Einträge, die direkt auf ihn verweisen.

Wie kommt das? – Wo sich doch die meisten anderen im Trainingsgeschäft mit immer noch ausgeklügelteren Social-Media-Strategien und mit immer noch häufigeren Newslettern gegenseitig ausstechen wollen. Keineswegs liegt es daran, dass sich Ralf Springer den sozialen Medien oder gar der gesamten Digitalisierung verweigern würde. Er pflegt nur einen, wie er selbst sagt, „selektiven Umgang“ mit den neuen technologischen Möglichkeiten.

Seine Skepsis – lieber wäre ihm übrigens das Wort „Reserviertheit“ – mag beeinflusst sein von seiner Rolle als Vater dreier heranwachsender Kinder, an deren Beispiel er beobachten kann, wie junge Menschen mit diesen Medien hantieren und experimentieren. Dabei stellt er „zu seiner Freude und Genugtuung“ fest, dass gerade junge Menschen durchaus verantwortungsbewusst mit Informationen umgehen, die sie selbst über sich preisgeben.

Diese Reserviertheit bezieht sich vor allem auf zwei Auswirkungen, die

bei Verkäufern zu beobachten sind. Erstens Transparenz und zweitens Beschleunigung. „Wer viel postet, gibt viel über sich preis.“ Und er erzählt mir von einer befreundeten Trainerin, die von einem Kunden als Verkaufstrainerin abgelehnt worden war, weil sie mit ihrem zweiten Standbein als Hundetrainerin im Internet prominent auffindbar war. Alle möglichen Auswirkungen im Vorhinein zu bedenken, sei für ihn beinahe unmöglich und daher handelt er selbst nach dem Grundsatz „weniger ist mehr“. Eine XING-Premium-Mitgliedschaft, ein LinkedIn Profil und ein Video auf Watchado – das ist alles, was er für die Kundenakquise einsetzt. Und selbst diese Kanäle verwendet er vorwiegend zur eigenen Recherche und zur Vernetzung mit handverlesenen Geschäftsfreunden. Privates hält er vom Netz überhaupt fern.

Das Zweite, was ihm Sorge bereite, sei die ständige Beschleunigung unseres Lebens. Er beobachte sie an sich selbst und im Gespräch mit vielen Verkäufern. Obwohl er auf XING und LinkedIn nicht sonderlich aktiv sei, bekäme er allein auf diesen Kanälen so viele Ein-

ladungen und Anfragen, dass er „locker den ganzen Tag alleine damit zubringen könne, diese Zusendungen abzuarbeiten und zu beantworten“. Wer sich dann noch den Zeitdruck auferlegt, alle Anfragen spätestens innerhalb weniger Stunden zu beantworten, würde aus dem selbst gebauten Hamsterrad nicht mehr herauskommen.

So reserviert Ralf Springer der Digitalisierung des Verkäuferlebens gegenübersteht – so positiv sieht er die Chancen für die berufliche Fortbildung: „Das aus dem Seminarraum mitgebrachte Wissen schmilzt innerhalb weniger Tagen dahin und die Motivation ist schnell verpufft. Spätestens nach einer Woche ereilt den Verkäufer wieder der Arbeitsalltag, die Routine überlagert gute Vorsätze. Wenn wir Seminarteilnehmern heute E-Learning-Plattformen anbieten, wenn wir sie über Chats zwischen zwei Seminarterminen betreuen und bei der Stange halten können, dann erhöhen wir den Lernerfolg nachhaltig.“ Und darauf kommt es schließlich an. Springer von G1 auf F3. Ein guter Zug, aber eine Schachpartie wird auch nicht mit dem ersten Rösselsprung gewonnen. **V**