



DIE BRANCHE IM OHR
**E&W Podcast Folge XI
mit Julian Kreuzer**

DAS GFRETT MIT
DER ZOLLFREIGRENZE

Wenn China zweimal klingelt

Mit der fernöstlichen Paketflut, die derzeit Europa überschwemmt, muss sich auch der österreichische Handel herumschlagen. Über Online-Marktplätze wie Temu, Shein & Co. schicken chinesische Händler ihre Billigwaren direkt an die Endkunden nach Europa – und sie gehen äußerst trickreich dabei vor. Der Zoll schaut derweil durch die Finger, die Konsumenten oftmals in die Röhre.



ZACIS FINDEN. ZACIS BINDEN

**Ein erstes
Resümee**

E-PLAYERS

**Die Branche blickt
nach Linz**

PV-KONGRESS

**Ist und Soll beim
Erneuerbaren-Ausbau**

ROMMELSBACHER

**Eine Marke
stellt sich vor**

NEUE ZIELGRUPPE

**Emporia stellt
sich breiter auf**

DYNAMISCHES DUO

**Bairhuber holt
Blumberger**

HANNES KATZENBEISSER IM INTERVIEW

In der Top-Liga angekommen

TEXT: Julia Jamy | FOTO: Konstantin Kurasch, Hannes Katzenbeisser Academy, Beckhaus Verlag
 INFO: www.hanneskatzenbeisser.com

Vor 7 Jahren startete er als Verkaufstrainer, inzwischen betreut er Einzelunternehmer und KMUs genauso wie Global Fortune 500-Unternehmen, die seine Expertise schätzen und nutzen. Nun erfolgte die Auszeichnung zum „Top Experten 2024 für Positionierung, Marketing und Verkauf im DACH-Raum“. E&W sprach mit dem Academy-Gründer und holte sich Stimmen einiger seiner Wegbegleiter.

Seine innovativen Ansätze brachten ihm schon als Elektrofachhändler in mehr als drei Jahrzehnten neben Sichtbarkeit auch unternehmerische Erfolge ein. Dass manch progressiver Ansatz „nicht immer zur Erhöhung der Sympathiewerte unter Kollegen beitrug, die alles beim Alten belassen wollten“, ist ihm klar. „Der Moment allerdings, in dem die damaligen Kollegen heute als Seminarteilnehmer bei mir erkennen, dass sie selbst auch die ‚Affenfaust‘ aus

ElectronicPartner-Vorstand Friedrich Sobol hatte schon 2022 das richtige Gespür und holte sich Verkaufsprofi Katzenbeisser für die Keynote beim EP-Kongress nach Düsseldorf.



dem Neuro-Marketing sofort nutzen können, um Frequenz zu generieren und danach mit der richtigen Bedarfserhebung ausschließlich Premiumprodukte zu verkaufen, ist unbezahlbar“.

MOTIVATOR DER BRANCHE

Verfolgt man Katzenbeissers Werdegang, so wird auch sehr schnell klar, dass sein motivierender Aufruf zum ‚Tun‘ keine leere Floskel ist. Das bestätigen auch seine Seminarkunden quer durch die Kooperationslandschaft, wie etwa Expert-Händler Walter Sabitzer: „Katzenbeisser ist einer der besonderen Menschen, die es schaffen, andere zu motivieren. Seine unkonventionellen Denkansätze und Methoden aus der Praxis für die Praxis führen wieder zu mehr Liebe für den Kunden“.

„Das Naturereignis Hannes Katzenbeisser ist in Deutschland angekommen und hat sich hier seinen fixen Platz gesichert!“

FRIEDRICH SOBOL

Dass Katzenbeisser sein Leben lang gut mit

Die Übergabe der begehrten Auszeichnung erfolgte vor Kurzem im Schmidt-Theater in Hamburg.

Veränderungen umgehen konnte, hat er im Laufe seiner Laufbahn oftmals bewiesen. „Es ist doch ganz einfach: Erfolg ist eine Holschuld! Die Zeiten, in denen man sich nur alle zehn Jahre einmal Gedanken darüber macht, wie man seine Kunden begeistern und glücklich machen kann, sind definitiv vorbei.“ Heute bedürfe es des ständigen Überarbeitens des eigenen Masterplans, denn „wer sich nicht regelmäßig neu erfindet, verliert die Sichtbarkeit beim Kunden“ so Katzenbeisser.

„Hannes Katzenbeisser liefert kein ‚BlaBla‘, sondern ‚WOW‘, und er hilft allen, aus der ‚Bubble‘ Elektrohandel rauszukommen!“

WALTER SABITZER



Expert-Händler Walter Sabitzer aus Kärnten setzt mit seinem Team immer öfter auf die Expertise der Hannes Katzenbeisser Academy.

Christina Wallner durfte die Leistungen der Hannes Katzenbeisser Academy aus Sicht der Finanzexpertin als auch in ihrer Funktion als Expertin für Vereinsservice kennenlernen.



„Die positivste, motivierendste und nachhaltigste Möglichkeit, sich die Erfolgswerkzeuge abzuholen!“

CHRISTINA WALLNER

Als Beispiel dafür nennt er die aktuellen Herausforderungen in der Unterhaltungselektronik, bei Premiummarken in der Weissware oder auch die vielerorts schwächelnden Neuaufträge bei Photovoltaik, denn auch dort sei es „inzwischen zu wenig, nur die Panele auf's Dach zu knallen und ans Netz zu bringen“ so der gelernte Radio- und Videoelektroniker-Meister.

ZUKUNFT DES EFH

Hier lädt Katzenbeisser zum selbstreflektierten Nachdenken ein: „Hand auf's Herz, ich war ja selbst jahrzehntelang mit Leib und Seele in dieser Branche und wie überall im Leben werden oft nur die Schuldigen gesucht. Einmal ist es die Industrie, die angeblich keine Innovationen bringt, dann sind es wieder die Kooperationszentralen, von denen man Zaubertricks erwartet, die es nicht gibt.“ Damit müsse endlich Schluss sein, denn „Unternehmer sein bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, und umso mehr Verantwortung man zu übernehmen bereit ist, desto mehr wird einem geholfen, das ist ein universelles Erfolgsgesetz.“ Katzenbeisser ist weiters überzeugt, dass jedes Unternehmen die Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten bekomme, die es anziehe, also mache es für jeden Sinn, sich ein paar Tage den Kopf darüber zu zerbrechen,

welche Signale und Botschaften man so ausseende. „Mit insgesamt 52 ‚WOW-Effekten‘ aus Positionierung, Marketing, Verkauf, Führung, Organisation, Kalkulation, Management und Mindset zeigen wir, dass jedes Unternehmen seine eigene Persönlichkeit entwickeln kann und muss.“

DAS GEHEIMNIS DES ERFOLGS

„Wir haben die weltweit 500 erfolgreichsten Unternehmungen aller Zeiten studiert und analysiert und geben die Essenzen daraus motivierend weiter, so dass jeder die 16 Schritte der Kundenreise seiner Zielgruppe erarbeiten und sofort im eigenen Unternehmen in die Umsetzung bringen kann“ versichert Katzenbeisser. „Wir tümpeln nicht wie andere im selben Teich, der an Kreativität schon seit Jahren ausgefischt ist, sondern leben vom Austausch der unterschiedlichen Branchen und Philosophien“ und setzt fort „Zwei, die sich der enormen Kraft dahinter sofort

bewusst waren, sind Michael Hofer und Jörn Gellermann, die mit der erfolgreichen Kooperation zwischen der HK ACADEMY und dem EP:Campus Mut und Weitsicht bewiesen haben“.

GEMEINSAM WAS BEWEGEN

Und so könne es vorkommen, dass in ein und demselben Seminar Teilnehmer aus der Elektrobranche, der Holzindustrie, der Pflege, der Beautybranche, der Hotellerie, der Bauwirtschaft, der Immobilienbranche und dem Bekleidungshandel neben einer selbständigen Einrichtungsberaterin sitzen und sich gegenseitig mit Katzenbeissers Fähigkeiten und Motivation mit immer kreativeren Ideen beflügeln. „Bei uns im Seminarraum spürt man von Anfang an die Bereitschaft bei Unternehmern und Mitarbeitern, gemeinsam etwas verändern, etwas bewegen zu wollen. Das gibt allen unheimlichen Auftrieb, egal aus welchem Land, welcher Branche oder Unternehmensgröße die Teilnehmer kommen.“



„Katzenbeisser vermittelt Wissen und motiviert mit Begeisterung!“

ROBERT RENZ

Robert Renz von SPAR Österreich ist selbst Teilnehmer der ersten Stunde.

„Hannes Katzenbeisser weiß zu 100 Prozent wovon er spricht und hat seine Wurzeln nicht vergessen!“

PAUL KIENDLER



RED ZAC-Händler Paul Kiendler vertraut schon seit 2017 den WOW-Effekt-

Seminaren und buchte nicht nur sich selbst und die gesamte Geschäftsführung, sondern inzwischen schon mehr als 120 Mitarbeiter ein.



In prominenter Gesellschaft: Das deutsche „ERFOLG magazin“ widmet seine aktuelle Ausgabe „Menschen, die für ihren Mut belohnt wurden“. Und so findet man Hannes Katzenbeissers Lebensgeschichte neben der von Jürgen Klopp, Kim Petras, Jeff Bezos, Margot Robbie und Arnold Schwarzenegger.



www.hanneskattenbeisser.com/presse