trend.
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN 21. FEBRUAR
€ 4,00 / NR. 8 / 2020

trend

ANDREAS TREICHL
Seine Jobangebote.

CORONAVIRUS
Schwächeanfall unserer Exporteure.

EIN trend-DOPPELPORTRÄT

Kunst + Kapital

Milliardär Hans Peter Haselsteiner und Kulturmanager Klaus Albrecht Schröder als neues Powerduo.

57 Millionen Euro für die „Albertina modern". Warum sich HPH ein Denkmal setzt und was Schröder von seinem Mäzen hält.

Österreichische Post AG WZ 16Z040645 W VGN Medien Holding GmbH, Taborstraße 1-3, 1020 Wien, Retouren an Postfach 100, 1350 Wien

Der

Der Weg vom Elektrohändler zum gefragten Verkaufstrainer ist die ungewöhnliche Geschichte des HANNES KATZENBEISSER, der mit Schmäh und Fachwissen Verkäufer wieder stolz machen will.

Toni Innauer hält die Keynote. Davor ist aber Hannes Katzenbeisser dran. Der blickt Dienstagabend in die müden Gesichter von Einzelunternehmern, die sich nach einem anstrengenden Arbeitstag am EPU-Tag der WKO Tirol weiterbilden wollen. Der Vortrag ist ausgebucht, die Hälfte des Publikums aber noch nicht im Saal, weil es mit der Registrierung Probleme gibt. Schwitzen, Pause ausrufen – es gibt einige Optionen, auf so etwas zu reagieren. Katzenbeisser macht das, was er am besten kann. Er fängt an zu reden und spielt mit den Erwartungen der Zuhörer, ohne dem Vortag vorzugreifen – wohl wissend, dass sich beim Titel: „Mit WOW Effekt zum Spitzenverkäufer" viele wohl gedacht haben: „Jo eh, des schau ich mir an." Eine Stunde später haben sich 90 Prozent bereits für Katzenbeissers nächste Veranstaltung angemeldet.

Bis vor wenigen Jahren war Katzenbeissers Bühne der Verkaufsraum des gleichnamigen Elektrohändlers in der Wiener Pragerstraße. Er suchte wie viele seiner Kollegen nach Überlebensstrategien im stationären Handel. Heute tourt er durch den deutschsprachigen Raum, trainiert Kleinfirmen und Konzerne. „Ich kann aus jedem Menschen einen Spitzenverkäufer machen." Nur zwei Voraussetzungen müssen erfüllt sein: „Ein Verkäufer sollte gerne kommunizieren und Menschen mögen. Wenn zweiteres gar nicht gegeben ist, sollte er sich besser im Hintergrund aufhalten." Er lacht: „Alles andere mache ich." Wie kommt er dazu, so ein Versprechen zu geben?

„Ich war 35 Jahre im Elektrofachhandel, 2016 wollte ich den Hut draufhauen", sagt er. Der Besuch eines Verkaufsseminars wurde zu seinem persönlichen Erweckungserlebnis. „Mir wurde klar, dass ich im digitalen Zeitalter eine andere Strategie brauche. Über den Preis und die Verfügbarkeit kann ich mit den Großen nicht konkurrieren." Er baute mit seinen Erkenntnissen nicht nur erfolgreich den eigenen Laden um. Kollegen kamen auf ihn zu und wollten wissen, wie er das macht. „Ich hatte inzwischen schon über 50.000 Euro in mein Wissen investiert, mir die besten Motivationstrainer und Verkaufscoaches in Europa angesehen, eine Trainerausbildung absolviert, die Onlinegiganten analysiert und mein eigenes Seminarprogramm zusammengestellt."

Die Katzenbeisser-Mischung ist bunt: Rhetorik, Persönlichkeitsentwicklung, Neuromarketing, dazu eine Prise Leadership Coaching, garniert mit knackigen Zahlen. Katzenbeisser springt vom Pareto-Prinzip zu André Kostolany, zitiert die „Harvard Business Review", aber stammtischgerecht: „Ob der Gentleman an der Bar seine guten Gene verkauft oder der Mitarbeiter den Chef überzeugt, dass der Ladenumbau doch besser fürs Geschäft wäre als der neue Firmen-Pkw. Vieles im Leben ist Verkauf", findet er, und bedauert, dass die Einstellung vieler dazu verkrampft ist: „Warum nennt sich heute jeder Sales Manager, Key Accounter, Sales Assistant? Warum genieren sich viele dafür, sich Verkäufer zu nennen? Genau diese negativen Glaubenssätze aus der Kindheit oder dem gesellschaftlichen Umfeld gilt es neu aufzusetzen."

PERSÖNLICHKEIT ZÄHLT. Seine Mission: aus zögerlichen Beratern stolze Verkäufer machen. „85 Prozent des Verkaufserfolgs macht die Persönlichkeit aus, 15 Prozent sind Fachwissen", ist er überzeugt. Diese gilt es zu entwickeln: „In vielen Geschäften flackern leider die Augen des Personals wie zwei kleine Teelichter. Der Kunde sollte aber in zwei Bunsenbrenner blicken. Wenn du selbst nicht von dem begeistert bist, was du tust, warum sollte dein Kunde von dir und deinen Lösungen begeistert sein? Es geht auch nicht darum, den Kunden so schnell über den Tisch zu ziehen, dass er die Reibungswärme als Zuneigung empfindet. Es geht darum, das bestmögliche Produkt oder die

„Warum nennt sich heute jeder Sales Manager, Key Accounter, Sales Assistant? Warum genieren sich viele dafür, sich Verkäufer zu nennen?"

HANNES KATZENBEISSER
VERKAUFSTRAINER

Bunsen-brenner

VON **BARBARA STEININGER**

bestmögliche Dienstleistung zu verkaufen, um die Lebensqualität des Kunden zu verbessern."

Katzenbeisser ist kein Theoretiker, seine Bücher werden keinen Pulitzerpreis gewinnen, selbst der großzügige Weißraum in den Seminarunterlagen ist kalkuliert. „Die Unternehmer können im Masterplanseminar ihre eigene Strategie selbst entwickeln. Ich fordere und fördere sie bei diesem Prozess." Er kann nicht alle Händler retten, zum Nachdenken bringt er sie jedenfalls. Einer brachte nach dem Seminar endlich den Mut auf, sein Geschäft zu übergeben. „Viele Unternehmensberater und Verkaufstrainer sind eben wie Eunuchen. Sie wissen theoretisch, wie's geht, waren aber noch nie an der Front im Einsatz." Wer mit Katzenbeissers Kunden spricht, bekommt immer dieselben Qualitäten rückgemeldet: Leidenschaft, Praxisnähe und Glaubwürdigkeit. Sandra Ertl, Geschäftsführerin des gleichnamigen steirischen Familienbetriebs, sagt: „Uns ist durch das Seminar erst so richtig klar geworden, wie wertvoll eine gute Kundenbeziehung ist und was Service heute bedeuten sollte."

Katzenbeisser hat um seine 52 WOW-Effekte mittlerweile sechs Module gebaut: für Frauen, Lehrlinge und Startups bis hin zum Management. Damit die auch nach dem Seminar motiviert bleiben, hat er eine App (Sales Butler) programmieren lassen, mit der sie spielerisch trainieren können. „Was in den 72 Stunden nicht gleich umgesetzt wird, wird nie umgesetzt." Schöner Nebeneffekt: Katzenbeisser hält Kontakt mit seinen Kunden.

EIGENER MASTERPLAN. Katzenbeisser hat Ziele, viele auch erreicht. „Ich werde heuer über 3.000 Teilnehmer haben, fast 4.000 Nutzer auf der App und mein Ziel, einmal vor 10.000 Menschen zu sprechen, habe ich letztes Jahr erreicht." Er durfte bei einem Gastauftritt in der Münchner Olympiahalle seine ungewöhnliche Lebensgeschichte erzählen. Auf dem Masterplan stehen Webinare, Podcasts, das Verfassen seiner Biografie und neue Seminarmodule. Anfang des Jahres hat er Katzenbeisser Academy gegründet. „2021 werde ich erstmals siebenstelligen Umsatz machen." Nicht mehr als Händler: Seinen Betrieb hat er letztes Jahr an seine Mitarbeiter übergeben und einem Branchenkollegen verkauft, der 2017 eines der ersten Seminare von Hannes Katzenbeisser besucht hat. T

FOTO: WOLFGANG WOLAK

HK ACADEMY

www.hanneskatzenbeisser.com/presse