

## DISKUSSION

## Suche nach dem idealen Verkäufer

„Warum ist Verkaufen so schwierig?“ Um diese Frage drehte sich eine Podiumsdiskussion, die vom Studiengang Marketing & Sales der FH Wien veranstaltet wurde. Grundlage hitziger Diskussionen war eine Studie von Verkaufstrainer Hermann Weisswasser, in der Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf analysiert wurden. Eine der Kernaussagen dieser Studie: „Die Verkäufer fragen meist zu wenig“, sagt Weisswasser.

Zwischen Verkäufern und Kunden gebe es zum Teil gravierende Unterschiede, worauf es beim Verkauf ankommt: So erwarten sich die meisten Kunden Fachkompetenz; von den Anbietern wird diese Eigenschaft hingegen als nicht allzu wichtig gesehen. Auffassungsunterschiede auch im Recruiting: Während Personalisten auf weiche Faktoren wie Sozialkompetenz Wert legen, ist das den Kunden weniger wichtig. Dem widersprach Doris Göbl von Eblinger & Partner: „In der Praxis wird soziale Kompetenz doch oft verlangt.“ Dichtomatik-Chef Jürgen Steingogler ergänzte: „Verkäufer müssen nicht nur das Produkt kennen, sondern auch Kunden, Markt und Wettbewerb.“ (rp)

**JUNGUNTERNEHMER** Es mangelt vor allem an Soft Skills, etwa bei der Mitarbeiterführung

# Ich-AGs halten nicht viel von Aus- und Weiterbildung

Kein Geld, keine Zeit – das sind die häufigsten Begründungen, warum Ein-Mann-Betriebe auf Weiterbildung verzichten. Wer jedoch investiert, ist meist dankbar für die Informationen.

Zu teuer, nicht massgeschneidert, keine Zeit – die Gründe, warum Ein-Mann-Betriebe immer wieder auf Weiterbildung verzichten, sind vielfältig. Laut der EU-Studie „Self Employment“ (das WirtschaftsBlatt berichtete) haben 56 Prozent der Befragten noch nie ein Training oder eine Beratung in Anspruch genommen. Elf Prozent haben sich schon einmal in ein Seminar gesetzt, 21 Prozent einen Berater engagiert und 13 Prozent beides ausprobiert.

## Verzicht auf Bildung

Für 51 Prozent der Befragten kamen die Informationen genau zum richtigen Zeitpunkt, während es für 36 Prozent hingegen schon zu spät war. Zwölf Prozent wussten zum Zeitpunkt der Beratung noch gar nicht, was sie alles fragen sollten. Bei der Weiterbildung sehen die Studienteilnehmer vor allem Nachholbedarf bei



Ursula Horak rät Ein-Personen-Betriebe zu mehr Investitionen in die Weiterbildung – auch ohne AMS-Förderungen

Themen wie Umgang mit Risiken, Versagen und Isolation. Die Scheu vor der Weiterbildung ist aber keineswegs nur ein Phänomen, das bei Ein-Mann-Betrieben auftaucht. Auch Unternehmer mit ein paar Mitarbeitern verzichten gern darauf. „Sobald man gegründet hat und aus der AMS- oder WAFF-Förderung rausfällt, ist Sense mit der

Ausbildung“, warnt Beraterin Ursula B. Horak.

## Soft Skills fehlen

Doch mit den ersten eigenen Unternehmensschritten fangen die meisten Probleme gerade erst an. „Oft fehlen Soft Skills bei der Mitarbeiterführung“, beobachtet Horak. „Ich betreue eine Gründerin, die wird von ihrer Mitarbei-

terin geduzt, während sie brav Sie sagt – und die lässt das geschehen“, wundert sie sich.

Wird Geld für Weiterbildung ausgeben, dann am ehesten für Trainings in BWL oder Kalkulation. Themen wie Führung, Verkauf, Rhetorik oder Kundenakquise fallen meist unter den Tisch. „Viele nehmen das nicht in

Anspruch, weil sie es als Schwäche sehen. Hier zu Lande ist es ja eine Schande, wenn man etwas nicht weiss“, sagt Horak, die die Zurückhaltung aber auch gut versteht. „Wer rechnen muss, wie er seinen Mitarbeiter bezahlt, steckt selber lieber zurück.“

KATHRIN GULNERITS  
k.gulnerits@wirtschaftsblatt.at