

Kick off für das Jahr 2013

Vom Coaching zum Fischverkaufen

350 Gäste lassen sich in der Business-Lounge der Stechert-Arena für kommende Aufgaben motivieren



VON BERND OELSNER

Was haben ein Verkaufsgespräch in der Führungsetage eines deutschen Großunternehmens, der Fischverkauf am Peak-Markt im amerikanischen Seattle und eine Auszeit bei den Brose Baskets gemeinsam? So einiges, wie die Besucher des 9. VR Bank Bamberg Expertenforums zum Thema „Motivation“ am Samstag in der Oddset Lounge der Stechert Arena erfahren durften. Denn es geht immer um die Begeisterung für ein Produkt, einen Sport, einen Beruf. Die eigene Motivation, der Spaß an der Sache und das Streben nach der perfekten Leistung und dem optimalen Umsatz.

Martin Limbeck (Bild rechts), einer der bekanntesten deutschen Verkaufstrainer, Michael Ehlers als Moderator des Tages und als Fischverkäufer Dr. Hein Hansen (Bild oben) sowie Brose-Baskets-Headcoach Chris Fleming (Bild unten) könnten als Personen unterschiedlicher nicht sein. Und vielleicht war es gerade diese Mischung aus lautem Auftreten, teilweise enorm übersteigertem Selbstbewusstsein, ruhiger Analyse, marktschreierischem Getöse und hintergründigem Witz, welche die rund 350 Gäste bei diesem vom WOBLA präsentierten Motivationsstag gegen 17 Uhr von den Sitzen riss. Mit „standing ovations“ bedankten sich viele Besucher für diese rundum gelungene Veranstaltung, welche am Wochenende sicherlich auch abseits der Stechert-Arena in heimischen Wohnzimmern oder bei der Brotzeit mit Freunden noch für viel Gesprächsstoff gesorgt hat.

„Wenn ich irgendwo auf der Welt aus dem Flughafen komme, in ein Taxi steige und

mich der Fahrer fragt, wo es hingehen soll, dann antworte ich: Ganz egal: Ich werde überall gebraucht!“ O-Ton Martin Limbeck. So ist er. Selbstherrlich, Selbstbewusst, von seinem persönlichen Wert überzeugt. Aber dieser Guru unter den Verkaufstrainern kann auch Fehler eingestehen, erzählt von Schwächen, aus denen er gelernt hat, um Sekunden später dem Publikum wieder den Spiegel vorzuhalten. Wer sein Verkaufsgespräch gleich mit der Floskel ‚Pass‘ts gerade oder störe ich‘ beginnt, sollte besser gleich wieder aufliegen. Schließlich hat ja der Gesprächspartner den Hörer in die Hand genommen. Und so kann das Verkaufsgespräch beginnen. Ein Nein wird dabei nicht akzeptiert. Denn NEIN wird von Limbeck als Abkürzung gesehen: Noch Ein Impuls Nötig! Und aufgeben gibt's nicht. „Aufgeben kann man einen Brief oder ein Päckchen. Und nichts anderes“. So Limbeck. Punkt. Ausrufezeichen!

Michael Ehlers alias Hein Hansen widmete sich anschließend dem berühmten Fischmarkt von Seattle. Einst kurz vor der Pleite, ist dieser kleine, verrückte Fischstand inzwischen absoluter Kult. Hier werden fliegende Fische in allen Formen und Farben verkauft, hier wird geschrieben, hier hat eine Oma, sofern sie kein Kleingeld hat und mit einem größeren Schein bezahlt, Ruckzuck drei Lachse in der Tüte. Denn Wechselgeld gibt's nicht, und trotzdem sind alle glücklich. Eine Situation, die im heimischen Supermarkt wohl für richtig Ärger sorgen würde. Aber hier geht es um Rituale, um Show, um Erwartungen, um das Besondere. Auch Michael Ehlers lässt es auf der Bühne krachen, spielt Filmchen ein, präsentiert Studien und begeistert

seine Kunden mit einem gleichermaßen unterhaltsamen wie informativen Vortrag.

Und dann Chris Fleming. Die Ruhe selbst. Ein ganz sympathischer Vertreter seiner Branche. Souverän, strukturiert aber nicht minder ehrgeizig und motiviert. Er kennt das Basketballgeschäft auch von der anderen Seite, war selbst erfolgreicher Spieler und wechselte nach einem Angebot des Vereinssponsors von heute auf morgen ins Trainergeschäft. Hier zelebriert er seit Jahren die Faszination Basketball: Erst bei den Artland

Dragons, heute – Gottseidank – in Bamberg. Chris Fleming machte deutlich, dass es im Profisport kaum Zufälle gibt. Hier wird akribisch gearbeitet. Es geht um kleine Gesten, um Dinge, die nicht auf dem Spielerbogen erscheinen. Um das Teamwork, um jeden Einzelnen. Jeder Spieler eine Persönlichkeit, jeder muss anders angepackt werden. Der eine braucht den Druck, möchte direkt auf seine Fehler angesprochen werden, der andere ist häufig unkonzentriert und schnell beleidigt. Bei den Brose Baskets gibt es deshalb keinen Strafenkata-

log: Pünktlichkeit ist Pflicht, ansonsten setzt man auf Rituale. Nach einem Fehler sorgt ein kurzes „Next Play“ für Aufmunterung. Soll heißen: Abhaken, schau' nach vorne. Das nächste Mal klappt's! Man hilft Spielern sofort wieder auf die Beine, wenn sie am Boden liegen, Energie kommt auch von der Bank, man motiviert sich gegenseitig und nimmt sich jeden Tag beim Training etwas Zeit füreinander. Chris Fleming nennt das die 15-Sekunden-Regel!

Mit 15 Sekunden war es am Samstag nicht getan. Der Motivationsstag dauerte rund sechs

Stunden. Trotzdem verging die Zeit wie im Flug. Was für die drei Redner und die perfekte Organisation der Veranstaltung spricht. Übrigens: Alle, die diesen Event verpasst haben, brauchen sich nicht zu ärgern. Das nächste Expertenforum ist bereits angekündigt: Am 20. März wird die ehemalige HSV-Vizepräsidentin Katja Kraus sprechen. Sie ist die einzige Frau, die erfolgreich in der Führungsetage der Männerdomäne Fußball agieren durfte, bevor sie von heute auf morgen ihren Job verlor. Sie spricht zum Thema „Macht und Machtverlust“.



Er weiß genau, wie man Menschen und Profisportler anpacken muss, um sie zu Höchstleistungen zu motivieren: Brose Basket Headcoach Chris Fleming (rechts), hier mit Carsten Tadda. Foto: B. Oelsner

Schauer POWER

VIELEN DANK!

dass Sie uns zum 5. Mal in Folge zur **WERKSTATT DES VERTRAUENS** gewählt haben.

Werkstatt des Vertrauens 2013

ausgewählt vom Autofahrer

Bei der größten Kundenzufriedenheitsbefragung Deutschlands wurden wir zur WERKSTATT DES VERTRAUENS 2013 gewählt

Unser KFZ Meister
Michael Bacher

UNSERE DANKESCHÖN-AKTION

FAHRZEUG-INSPEKTION

FÜR ALLE PKW

nach Herstellervorgaben

(Nach Terminvereinbarung!)

ab **39,-**

zzgl. Material und evtl. Zusatzarbeiten

(einlösbar bis 02.03.2013)

SCHNEEKETTEN in Großauswahl!

z. B. von

- RUD Matic Classic
- RUD Centrax
- RUD easy 2go

pewag, SNOX u.v.m.

Paar ab 29,95

z. B. „HP Carpoint“ für Größe 155/70-13

Beratung & Vorführung!

ELEKTRO-BIKES & MOTORROLLER

20% RABATT

AUF ALLE MODELLE

*außer auf bereits reduzierte Modelle und Modelle 2013

FAHRRAD-BEKLEIDUNG

bis zu **40% REDUZIERT**

z. B.

- GONSO Winter-Fahrradhose „TOKIO“ Gr. S/M/L/XXL, schwarz, winddicht, mit Polsterinsatz ~~74,-~~ **44,-99**
- HELD Softshell-Fahrradjacke Gr. M/L/XL/XXL/XXXL, schwarz, wasserabweisend ~~79,-~~ **54,-99**
- ROECKL Winter-Fahrradhandschuh „RIVIERA“ Gr. 7/7.5/8/8.5, schwarz, mit Windstopper-Technologie ~~39,-~~ **24,-99**
- VAUDE Fahrradschuh „TRUKEE“ Gr. M/L/XL, schwarz, mehrlagige Belüftung ~~99,-~~ **69,-99**

SCHLITTEN, SKIHELME & SKIBRILLEN

25% RABATT

AUF ALLE MODELLE

AUCH AUF BEREITS REDUZIERTER WARE!

Alle Preise inkl. MwSt. in Euro. | # unverbindliche Preisempfehlung des jeweiligen Herstellers | Für Druckfehler keine Haftung | Alle Abbildungen sind Musterbeispiele

BAMBERG Laubanger 25 | Tel: (0951) 96 61 820 | www.schauer24.de