

VERKAUFEN

IHR MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB



SEITE 10

**EINWANDBEHANDLUNG
ANGRIFF
IST DIE BESTE
VERTEIDIGUNG**

SEITE 16

STORYTELLING

**„ES WAR EINMAL ...“
IM VERKAUFSGESPRÄCH**

SEITE 20

SEX SELLS

**BEIM VERKAUFEN
AN EROTIK DENKEN**



**„AMERICAN FOOTBALL
BEINHÄLTET VIELE PARALLELEN
ZUM VERKAUFSLEBEN.“**

OLIVER WIESER

Sonderauszug – Oliver Wieser

P.B. 082037735M | BEI UNZUSTELLBAREN: RETOUREN AN POSTFACH 555 IN 1008 WIEN





INTERVIEW | TEXT: MAG. MARTIN ÖGG, MAG. ALEXANDER KOHL



„Wie passt der Herr Doktor und Professor in unsere Partei?“

... eine Frage, die Oliver Wieser in den letzten Monaten des Öfteren zu hören bekam. Schließlich kann der politische Quereinsteiger auch in keinsten Weise einen für Sozialdemokraten typischen Werdegang vorweisen. Doch der Verkaufstrainer, FH-Professor und Fachbereichsleiter für Sales Management an der FH Campus 02 in Graz überzeugte bei einem Hearing die regionale SP-Parteispitze derart, dass er nur kurze Zeit später bei der steirischen Landtagswahl auf dem ersten Listenplatz aufschien. Am 7. Juli 2015 wurde er als Abgeordneter angelobt ...



Verkaufen: FH Professor, Verkaufstrainer, Unternehmer, SPÖ-Landespolitiker ... und das alles in einer Person.

Wie passt das nun zusammen?

Wieser: (lacht) Vielleicht auf den ersten Blick nicht so ganz, weil man so eine Zusammensetzung nicht gewohnt ist. Aber wenn man sich die einzelnen Bereiche genauer ansieht, erkennt man schon viele Gemeinsamkeiten. Als Politiker muss man sich und seine Ideen zum Beispiel gut verkaufen können. Und als Lehrender an der FH Campus 02 in Graz sind mir für meine politische Arbeit viele Bildungs- und Jugendthemen sehr nahe. Die Bereiche ergänzen sich also sogar.

Erst Anfang des Jahres haben Sie sich auf ein Inserat der SPÖ Graz-Umgebung hin gemeldet und sind zu einem Hearing erschienen. Schon Anfang Juli wurden Sie nun als Abgeordneter zum steirischen Landtag angelobt ...

Ja, es ging unglaublich schnell. Ich habe damals beim Hearing viel zu

Bildung und Jugend rübergebracht. Das sind Themen, die mir als FH-Professor und auch als Familienvater besonders am Herzen liegen. Da gibt es einiges zu tun ...

Was zum Beispiel?

Ich erlebe immer mehr Studierende und Jugendliche ohne Perspektiven. Die heutigen technologischen Möglichkeiten sind zwar unendlich, aber die Zukunftsaussichten für unsere Jungen sind nicht gerade rosig. Diese viel zitierten „Generationen Y und Z“ in ihrer Orientierungslosigkeit so hautnah zu erleben, weckt in mir einfach das Bedürfnis, etwas zu gestalten.

Wo wollen Sie konkret ansetzen?

Man muss den jungen Menschen wieder Ziele geben und ihnen zeigen, wie viel sie in der heutigen Technologie- und Geschäftswelt wert sein können. Schließlich hat jeder sein spezielles Potenzial. Dieses auszuschöpfen, das

wäre ein Ziel für die Zukunft. Ich gebe zum Beispiel für 18-jährige Schüler ein Seminar mit dem Titel „Selbstmarketing“. Das hilft den jungen Leuten zu erkennen, wo sie stehen, was sie sind und welche Stärken und Schwächen sie haben. Wo liegen die Ziele und wo der eigene Weg? Welche Chancen bietet mir der Markt ...? Das kann diesen Generationen echte Perspektiven und Orientierung geben – manche starten danach richtig durch.

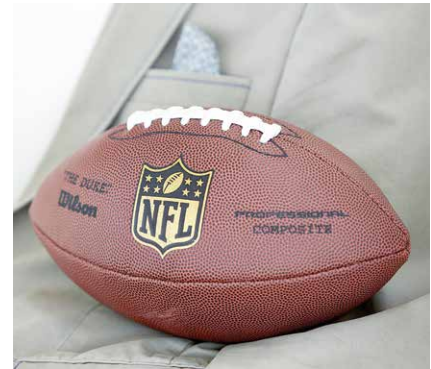
Sollte man nicht auch an den Ursachen für diese Orientierungsprobleme arbeiten?

Sicher. Aber da müssen wir schon über den Bereich der Bildung hinaus. Etwa in die Erziehung. Nicht selten machen wir unsere Kinder zu

American Football beinhaltet viele Parallelen zum Verkaufsleben.



so genannten „Trophy Kids“, die eigentlich immer Sieger und Gewinner sind, egal wie mäßig eine Leistung war. Wenn etwas daneben geht, ist jemand anderer schuld. Wir an der FH haben dann mit dem Problem zu kämpfen, dass die



Selbstreflexion vieler Studierender heute – sagen wir einmal – „Luft nach oben“ hat. Die Verantwortung für schulisches Versagen wird da immer dem „Prof“ zugerechnet, oder der Schule, dem Land, dem System.

In der Politik wird meist nur das Produkt präsentiert – nicht der Nutzen.



Wie sind Sie bei Ihren eigenen Kindern mit dieser potenzielle Falle umgangen?

Pub, jetzt haben Sie mich voll erwischt! Ich kann mich da leider nicht ausnehmen. Meine Frau hält mir nicht selten vor, dass ich unseren Sohn und unsere Tochter viel zu sehr verwöhne oder schütze. Für mich ist aber Erziehungsarbeit – genauso wie meine Lehrtätigkeit oder die Politik – ein Lernen im Tun. Jeder muss Erfahrungen machen und dabei lernen können. Keiner kann alles perfekt vom ersten Moment an. Auch beim Elternsein ist das so. Und in der Politik sowieso (schmunzelt) ...

Was lernt man in der Politik?

(lacht) Zum Beispiel sich zu verkaufen. Durch meine langjährige Erfahrung

als Verkaufstrainer sollte ich da aber nicht so ein Problem haben. Neu ist für mich aber schon die Tatsache, dass man sich in der Politik nach allen Seiten, also nach innen UND nach außen, verkauft. Man muss sich im eigenen Team genauso behaupten, wie bei der Wählerschaft. Und zeigen Sie mir eine wirtschaftliche Führungskraft, die sich immer wieder derart ihre Position in der eigenen Belegschaft erarbeiten muss.

Ist das nicht manchmal zermürend?

Es gehört dazu. In der Politik muss man einfach seine Leistungen gut verkaufen. Ähnlich wie in der Wirtschaft. Es gibt aber einen eklatanten „Vertriebsfehler“, der in der Politik immer wieder gemacht wird: Es wird kaum der Nutzen einer Sache aufgezeigt. Nur das „Produkt“ wird präsentiert. Man muss heute Leistungen und Einstellungen in der Politik verkaufen, aber auch den Nutzen kommunizieren,

wenn etwas angegangen und umgesetzt wird. Das ist bei den vielen Interessen, die es hier zu berücksichtigen gilt, oft gar nicht so einfach.

Hat Sie nach den ersten Monaten der Euphorie die politische Realität schon etwas eingeholt?

Nun ja, in erster Linie ist noch alles sehr spannend. Ich wusste, dass ich nicht immer nur auf Freunde und Freude stoßen würde. Es ist schon Distanz zu manchen spürbar, aber damit kann ich leben. Ich war früher auch einmal der jüngste Abteilungsleiter in der Geschichte der Bawag. Mein damaliger Chef hat mir schon mitgegeben: „Je weiter du nach oben kommst, desto tiefer fliegen die Pfeile und umso mehr Neider wirst du haben.“

Wie wäre Ihr Leben verlaufen, wenn Sie Banker geblieben wären?

Gute Frage. Eigentlich war ich dort anfangs sehr glücklich. Aber der einschneidende Moment war natürlich die Zeit der Karibikkrise 2006. Wir Mitarbeiter haben uns damals voll



mit unserer Bank identifiziert. Dann so etwas. Das war als ob ein Ideal von den eigenen obersten Rängen zerstört würde. Wir fühlten uns alle furchtbar. Da kam dann langsam in mir der Wunsch auf, etwas anderes zu machen und ich habe die Möglichkeit an der FH angenommen.

Wann haben Sie eigentlich damit begonnen, die Welt aus dem politischen Blickwinkel zu betrachten? War die Bawag-Krise ein Auslöser?

Das war schon davor. Ich hatte damals als 19-Jähriger einen Abteilungsleiter in der Bank, der die sozialdemokratischen

Ich wusste, dass ich nicht nur auf Freunde und Freude stoße.



Werte wirklich gelebt hat. Das hat mir so unheimlich imponiert. Letztlich hat dann sogar das Verhalten der Bawag-Chefs 2006 an meinem Idealbild der Sozialdemokratie, das ich mir da aufgebaut habe, nichts geändert. Ich hatte sogar schon in dieser Zeit die Anfrage bekommen, politisch aktiv zu werden. Das war mir aber zu früh.

Was machen für Sie diese sozialdemokratischen Werte eigentlich aus?

Dass sie am Menschen ansetzen. Ich sehe da eine klare Parallele zum Verkauf. Denn auch im Verkauf gelten die vier „M's“: „Man muss Menschen mögen.“

So in etwa hat das schon Bruno Kreisky gesagt. Es versinnbildlicht für mich Menschlichkeit. Die Vision einer besseren und gerechteren Welt. Da find ich keine andere Partei, die das so verkörpert. Das klassische Bild – der früheren Sozialdemokratie – war aber sehr auf Arbeiter und Pensionisten zugeschnitten. Von diesem Denken muss man sich heute lösen können. Ich selbst fühle mich eher als moderner Sozialdemokrat.

Was ist das?

Diese Frage trifft genau auf den Punkt. Ein klares Profilbild einer modernen Sozialdemokratie fehlt uns nämlich heute. Was glauben Sie, wie oft ich in den letzten Monaten aus den eigenen Reihen gefragt wurde: „Wie passt denn jetzt der Herr Doktor und Professor in unsere Partei?“

PROFILER

AMERICAN FOOTBALL – SPASS QUARTERBACK –
 AUFGABE BRUNO KREISKY – MODERNISIERER SEINER
 ZEIT BILDUNG – WÄHRUNG DER ZUKUNFT JUGEND –
 PERSPEKTIVENLOSIGKEIT REVOLUTION – CHE GUEVARA,
 AUFSTAND GELD – BRAUCHT MAN STEIERMARK
 – VORBILD SCHWARZENEGGER – TERMINATOR THOMAS
 MUSTER – SPITZENLEISTUNG SCHILCHER WEIN – LECKER



OLIVER WIESER

„Politik war bei uns nie Thema“

Oliver Wieser erzählt aus seiner Vita

Ich bin in einer 70 Quadratmeter Wohnung in Graz aufgewachsen. Mein Vater war in der Landesregierung und meine Mutter lange Zeit Hausfrau. Später ging sie in den Magistratsdienst. Mein Vater wollte auch mich früh in die Landesregierung holen. Das wäre eben die richtige Linie gewesen. Schließlich war auch mein Großvater schon ebenda. Aber keiner von ihnen war je in der Politik; und Politik war bei uns zu Hause auch nie Thema, sondern vielmehr Musik.

Mein Großvater hat Geige gespielt, mein Vater Akkordeon. Ich bin mit vier Jahren in die Musikschule und mit acht ins Konservatorium gekommen. Da hab ich Akkordeon gelernt und am Konservatorium nur klassische Musik gespielt. Mit 15 war der Zenit für mich erreicht. Aber ich konnte dann schon mit linker und rechter Hand unterschiedliche Melodien spielen. Dann hab ich noch Gitarre und Klavier gelernt und hatte eine Rockband. Mit 20 Jahren hat sich das dann intensiviert und wir haben Unterhaltungsmusik gemacht. Das war eine lustige Zeit. Wir haben fast jedes Wochenende gespielt. Hochzeiten, Firmenfeiern, et cetera. Da haben wir alles raus geschossen: Von Hits und Oldies bis zu Volksmusik.

Parallel dazu hab ich nach der HAK-Matura begonnen bei der Bawag zu arbeiten. Ich musste auf Leute zugehen, kommunikativ sein – das war ähnlich wie in der Musik. In der Bank hatte ich dann einen Vorgesetzten, der mich sehr geprägt hat. Dieser Mann hat sozialdemokratische Werte wirklich gelebt. Er war ein echtes Vorbild für mich. Wie er Mitarbeiter geführt hat, mit Kunden umgegangen ist, dieses Menschenbild war schon etwas Besonderes. Da hab ich irgendwann beschlossen: So will ich sein. Das will ich auch so machen ...

gespielt. Auch heute noch, obwohl ich vereinsmäßig nicht mehr Sport betreibe, mache ich bis zu fünf Mal pro Woche Sport, um fit zu bleiben und mich wohl zu fühlen. Es entspricht meiner Überzeugung, dass gesundheitsbewusste, aktive und fitte Personen eine bessere Performance hinlegen. Das führt zu höheren Leistungsniveaus, besserer Ausdauer, einer besseren Körperhaltung und zu positiver Ausstrahlung ... Alles, was man braucht für den Erfolg – ob im Sport, im Unterricht, im Wirtschaftsleben oder in der Politik. V

Viele dachten, ich hätte jahrelang studiert. Ich musste da erst erklären, dass ich seit 22 Jahren arbeite, als kleiner Bawag-Mitarbeiter angefangen und dann berufsbegleitend den Doktor gemacht hab. Jetzt bin ich auch noch Professor und Unternehmer, aber dennoch fühle ich mich als Sozialdemokrat. Genauso müssen wir auch über die klassischen Zielgruppen hinaus unsere Werte für die Zukunft verkaufen. Gerechtigkeit, Gleichheit, Freiheit, Solidarität – die Schlagworte werden sich nicht groß ändern, wir müssen sie einfach adaptieren und beispielsweise auf unsere Jugend anwenden, die uns heute vielleicht mehr braucht denn je.

Könnten Sie sich vorstellen bald auch vollberuflich Politiker zu sein?

Ja. Die Option ist da. Derzeit arbeite ich ja weiterhin an der FH, aber mit 24 statt 40 Stunden pro Woche. Ich musste einige Lehrveranstaltungen abgeben. Die Koordination des Fachbereichs Sales Management wird aber zur Gänze bei mir bleiben. Daneben werde ich auch meine Unternehmensberatungs- und Trainertätigkeit reduzieren. Aber in einigen Jahren könnte es schon sein, dass mich die Politik voll für sich eingenommen hat.

Steirischer Landeshauptmann Oliver Wieser, wie hört sich das an?

(lacht) Jetzt muss ich aufpassen, was ich sage ... Also, es wäre gelogen, wenn ich behaupten würde, dass mich das ganz und gar nicht interessiert. Aber ehrlich gesagt: Ich will jetzt einmal einen guten Job machen. Und wer weiß schon, was die Zukunft bringt.

Würden Sie sich als Alphetier beschreiben?

Eigentlich ja. Obwohl das Wort viel zu negativ behaftet ist. Es bedeutet oft „nicht im Sinne der Gemeinschaft“. Das trifft auf mich nicht zu. Ich sehe mich eher als Fahnenträger. Als Schwertkämpfer voran. Ich setze mich auch für andere ein. Man kann auch als Alphetier ein echter Teamplayer sein. Da gibt es im Sport genügend Beispiele ...

Wer fällt Ihnen da als erstes ein?

Tom Brady, Quarterback der New England Patriots. Ich war einige Jahre American Football-Spieler und ich finde diesen Sport fantastisch. Ich entdecke darin auch heute noch viele Metaphern und Parallelen zum Wirtschafts- und Verkaufsleben. Etwa die Einteilung am Feld, in der jeder seine spezielle Aufgabe erfüllen muss, damit ein Spielzug funktioniert. Die schnellen taktischen Entscheidungen und Änderungen ... Das kann man auch für ein erfolgreiches Verkaufsteam anwenden. Und: Es ist ein Sport für alle. Ob groß, dick, dünn, athletisch, ... die Schwergewichter sind unüberwindbare Blocker. Die Läufer und Fänger sind wiederum leicht und wendig.

Was waren Sie?

Ich war Linebacker in der Verteidigung und eher der athletische Typ. Sport hat immer eine sehr große Rolle in meinem Leben