



„Es ist sehr schwierig für uns, Mitarbeiter zu finden, die nach Osteuropa gehen wollen, vor allem nach Ungarn.“ **Erich Jöbstl**

„Anforderungen im Vertrieb sind hoch: Sprachen sollte man können, fremde Kulturen verstehen, technisch versiert sein . . .“ **Jörg Rosegger**

„Der Markt ist ziemlich ausgedünnt. Die Bewerber fordern deshalb zum Teil sehr hohe Einstiegsgehälter.“ **Lisbeth Wilding**

# „Er muss ein kleiner Jurist sein“

Mobilität im Vertrieb: Wie mobil sind die Österreicher beim Firmenwechsel und wenn es gegen Osten geht? Auszüge.

*Status quo – wie mobil sind die Österreicher, wenn es darum geht, in Osteuropa zu arbeiten?*

**ERICH JÖBSTL:** Es ist sehr schwierig für uns, Mitarbeiter zu finden, die nach Osteuropa gehen wollen, vor allem nach Ungarn. Der Dienstleistungsbereich ist aber wahrscheinlich auch für viele junge Leute attraktiver als die Baubranche.

**JÖRG ROSEGGER:** Gute Vertriebsführungs-kräfte findet man schon in Österreich kaum, für die osteuropäischen Staaten jemanden zu finden, ist noch schwieriger. Wir stellen aber schon auch ein sehr hohes Anforderungsprofil: Sprachen sollte er beherrschen, fremde Kulturen verstehen, einen technischen Hintergrund haben, ein kleiner Jurist sein und die Ohren dafür offen haben, was der Kunde eigentlich braucht.

**LISBETH WILDING:** Wegen der Hochkonjunktur der letzten Jahre ist der Markt

ziemlich ausgedünnt. Die Bewerber fordern deshalb zum Teil unglaubliche Einstiegsgehälter.

*Heißt es nicht: Der Markt bestimmt die Gesetze?*

**TERENCE TAYLOR:** Schlüsselarbeitskräfte sind extrem teuer, weil sie rar sind und das wissen sie natürlich . . .

**GERGELY HERNADY:** Bildung hat man in den sozialistischen Staaten zum Teil wirklich auf hohem Niveau betrieben. Was man dabei ziemlich vernachlässigt hat: Persönlichkeitsbildung. Es gibt viele Leute, die handwerklich sehr gut ausgebildet sind, aber die Persönlichkeiten – speziell im Vertrieb – fehlen großteils. Wer beides hat, kann sich die Unternehmen aussuchen.

*Ist es in osteuropäischen Ländern selbstverständlicher als bei uns, mobil zu sein?*

**JÖBSTL:** Auf jeden Fall. Auch Sprachen werden dort, ohne mit der Wimper zu

## ZU DEN PERSONEN

**Hans Bachinger** und **Gergely Hernady** sind Geschäftsführer der Menschen-im-Vertrieb Beratungsgesellschaft mit Firmensitz in Graz, [www.menschen-im-vertrieb.at](http://www.menschen-im-vertrieb.at)

**Erich Jöbstl**, Geschäftsführer der Frühwald Firmengruppe, Firmensitz: Tillmitsch, [www.fruehwald.co.at](http://www.fruehwald.co.at)

**Jörg Rosegger**, Mitglied des Vorstands bei der Binder+Co AG, Firmensitz: Gleisdorf, [www.binder-co.com](http://www.binder-co.com)

**Terence Taylor**, Leitung internationaler Bereich bei der Merkur Versicherung, Firmensitz: Graz, [www.merkur.at](http://www.merkur.at)

**Lisbeth Wilding**, HR-Bereichsleitung, Sattler AG, Firmensitz: Graz, [www.sattler-ag.com](http://www.sattler-ag.com)



zucken, gelernt. Sobald bei uns ein Haus gebaut wird, ist es ganz aus mit der Mobilität.

**HERNADY:** Ungarn oder Rumänien ist gar nicht das Thema für den Steirer. Wien ist ein Problem. Klagenfurt geht noch.

*Wie sollte man denn seitens der Bildung auf die wachsende Attraktivität der Ostmärkte reagieren?*

**WILDING:** Man sollte einfach vermehrt Sprachausbildungen wie Kroatisch oder Russisch anbieten. Die nächste Generation wird sich da schon ein bisschen leichter tun.

**TAYLOR:** Leider ist es immer noch kein Thema in Österreich, verstärkt auf die Sprachen der osteuropäischen Länder einzugehen.

*Wie kann ein Absolvent, der frisch von der Uni kommt, Vertrieb lernen?*

**TAYLOR:** Eines muss ich schon sagen: Man kann weder „Führungskraft“ lernen, noch „Vertrieb“.