



„Langfristigkeit ist sehr wichtig. Derjenige, den ich heute abwerbe, wird morgen wieder von einem anderen abgeworben.“ **Terence Taylor**

„Nach Wien zu gehen ist oft ein Problem.“ **Gergely Hernady**
„Der Ausweg aus der hohen Fluktuation könnte auch sein, dass man sich als attraktives Unternehmen positioniert.“ **Hans Bachinger**



ROSEGGER: Man muss Techniker und andere Fachkräfte erst davon überzeugen, dass Vertrieb überhaupt ein Berufsbild ist. Es gibt viele, die das dann mit Begeisterung machen.

HANS BACHINGER: Bei den Jugendlichen ist der Verkäufer noch nicht sehr gut angeschrieben, weil sie sich wenig darunter vorstellen können. Sie sehen gerade einmal den Versicherungsvertreter, Schuh- oder den Autoverkäufer. Dass es hier einen hochqualifizierten technischen und internationalen Vertrieb gibt, wissen sie noch nicht.

Wie gehen Sie denn konkret gegen die hohe Fluktuationsrate im Vertrieb vor?

ROSEGGER: Die Leute, die man sich als Unternehmen mühevoll über die Jahre aufgebaut hat, sollte man auch behalten können. Man muss ihnen Visionen geben, Möglichkeiten sich zu entwickeln.

HERNADY: Wer sich nicht auf die Stars

konzentriert, sondern sich das Potenzial der Leute im Mittelfeld anschaut, diese dort fördert, wo sie es brauchen, findet sicher loyale Mitarbeiter.

BACHINGER: Ich denke, der Ausweg könnte auch sein, dass man sich als attraktives Unternehmen positioniert. Nicht nur Marketing für den Kunden zu machen, sondern Marketing für den Mitarbeiter. Da fehlt es bei vielen Unternehmen noch. So schafft man dann den Spagat zwischen dem Anziehen und Behalten der richtig guten Verkaufstalente. Das ist unserer Erfahrung nach der Schlüssel zum Erfolg.

TAYLOR: Abwerben kann auf Dauer ohnehin nicht die Lösung sein. Derjenige, den ich heute abwerbe, der wird, überspitzt formuliert, morgen wieder von einem anderen abgeworben. Langfristigkeit ist das wichtigste für ein Unternehmen.

INTERVIEW: BIRGIT PICHLER

Vertriebsmitarbeiter haben gute Aufstiegschancen in den osteuropäischen Ländern, doch Flexibilität ist nicht unbedingt des Österreichers Sache

CORBIS

TOP-AKTUELL

Wachstum steuern

WORKSHOP. Am 17. April findet im Audimax der FH Joanneum ab 9 Uhr das 3. Grazer Managementforum statt, das diesmal unter dem Motto „Globales Wachstum managen“ steht. Angeboten werden Workshops und Vorträge. Kosten: 270 Euro. Bei Anmeldung bis zum 10. März gibt es einen Frühbucherbonus.
www.grazermanagementforum.info

IT-Experten in Villach

MESSE. Am 11. und 12. März geht im Congress Center Villach die internationale IT-Konferenz „Trust 2008“ über die Bühne. Im Rahmen der Veranstaltung findet zusätzlich das österreichische „Trust in IT Expertenforum“ statt, weiters gibt es Projektmeetings und ein Trainingscamp. Nähere Informationen unter
www.trust-conference.eu

Stress besser bewältigen

GESPRÄCHSRUNDE. Ab dem 12. März finden im Grazer Stadtcafe Palaver jeweils ab 17.30 Uhr moderierte Gesprächsrunden zum Thema Stressbewältigung und Burnout speziell für Frauen statt. Kosten: 159 Euro für insgesamt sieben Termine, Ermäßigungen möglich. Information und Anmeldung Tel. (0 31 6) 72 20 44.
www.frauenservice.at

Richtiges Führen lernen

WORKSHOP. Das Wirtschaftsforum der Führungskräfte Kärnten hat die Workshopreihe „Young Professionals“ zusammengestellt, bei der High Potentials richtiges Führen lernen. Die Kick-Off-Veranstaltung findet am 31. März statt, fünf Termine folgen. Kosten: 980 Euro. Anmeldung per Fax an (0 46 3) 566 15-22 oder unter kaernten@wdf.at, www.wdf.at

Lehrstellen finden

LEHRSTELLENBÖRSE. Bei der AMS-Veranstaltung „Jobmania – Build your future“, die am 13. März ab 16 Uhr im Volksheim Zeltweg stattfindet, haben Pflichtschulabsolventen die Möglichkeit, Kontakte zu Betrieben aus der Region zu knüpfen, die Lehrlinge suchen, Bewerbungen abzugeben und vor Ort Aufnahmegespräche zu führen. www.ams.or.at