



Die Diskussionsrunde traf sich im Styria Media Center in Graz
FUCHS (5)



„Der Kunde muss fühlen, dass er eine Aufgabe hat, ein Problem, das es gemeinsam zu lösen gilt.“

Josef Lorger,
Statec Binder

Zu den Personen

- Michael Aschaber,**
CEO
Steyr Motors GmbH
- Josef Lorger,**
Geschäftsführer
Statec Binder GmbH
- Sylvia Müller-Trenk,**
Geschäftsführerin
Catro Management Services GmbH
- Heimo Robosch,**
Executive Vice President
Knapp AG



„Ein internationaler Vertriebsmitarbeiter ist nach wie vor ein Hybridwesen.“

Sylvia Müller-Trenk,
Catro



„Das Idealbild des Vertrieblers ist die Eier legende Wollmilchsau.“

Michael Aschaber,
Steyr Motors

damit alle informiert sind, aber das Gespräch kann durchaus auf Englisch stattfinden.

Ist es denkbar, dass Konferenzen künftig mittels VR-Brillen in einem virtuellen Raum mit den handelnden Personen stattfinden?

MÜLLER-TRENK: Ich kann mir vorstellen, dass künftig das

Face-to-face-Meeting nicht mehr so wichtig sein wird. Junge Menschen kommunizieren anders. Für die kommenden Generationen hat das vielleicht keinen so hohen Stellenwert mehr. Wertehaltungen haben sich verändert. Bewerbungs- und Kommunikationsstrategien haben sich verändert. Es ist eine neue Gesellschaft.

LORGER: Wir verkaufen technische Lösungen. Es sind immer Sonderlösungen, man muss vor Ort sein, sonst kann man sie nicht anbieten und präsentieren. Der Kunde muss fühlen, dass er eine Aufgabe hat, ein Problem, das es gemeinsam zu lösen gilt – dann werde ich als Geschäftsmann erfolgreich sein.

Wie oft sitzen Sie selbst beruflich im Flugzeug?

LORGER: Ich bin etwa fünf Monate im Jahr unterwegs – wir sind auf fünf Kontinenten unterwegs. Früher konnte ich die Tage zählen, an denen ich zu Hause war ...

ROBOSCH: Rund 50 bis 60 Mal im Jahr – kürzere Aufenthalte.

Protokoll: Birgit Pichler