

VERKAUFEN

IHR MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB



SEITE 08

G. VATER**KUNDENWÜNSCHE:
VORAUSDENKEN –
MITDENKEN ...**

SEITE 14

KOPFGESTEUERT**EMOTIONEN IM
B2B ANSPRECHEN**

SEITE 28

FALLSTUDIE**WAS TUN BEI
SHITSTORM?**

WIE **BRAUCHBAR**
"EINE **idee** IST,
IST, EGAL
WICHTIG IST,
DASS MAN
SIE **zulässt**"

HARDY SCHOLTYSEK, LEHRBEAUFTRAGTER AN DER HWR IN BERLIN
UND SELBSTSTÄNDIGER FRANCHISE-NEHMER VBC



TEXT: ALEXANDER KOHL

Was die eigene Welt im Inneren zusammenhält ...



FOTOS: YANNIC SCHOLTYSSEK, PETRA FEHLING

Dass seine Ruhelosigkeit wahrnehmbarer Ausdruck seiner Suche nach innerer Ruhe war, hat Hardy Scholtyssek bald erkannt. Und so hat der Berliner Verkaufsberater und Trainer immer wieder seinem inneren Drang, seinen Ideen und Wünschen nachgegeben und sie ins reale Leben geholt. Frei nach dem Motto: „Ein Weg entsteht dadurch, dass man ihn geht.“ Bei Extremurlaube, Expeditionen und in der Berufslaufbahn. Herausgekommen ist ein Leben voller Wendungen und Aufbrüchen ins Unbekannte. ►



Hardy Scholtyssek atmet aus. Reglos sitzt er vor einer Kerze. Seine Augen sind fest auf die Flamme gerichtet. Eins, zwei ... Er zählt seine Atemzüge. Bis zehn. Dann wieder von vorne. Nach einiger Zeit beginnt es unbehaglich zu werden. Die Sitzposition.

Es juckt am Bein, am Arm, im Gesicht. Es gilt, den Impuls zu kontrollieren. Den Urinstinkten Herr zu werden. Ruhig zu bleiben. Einatmen ... Drei, vier. Langsam kommen die ersten Gedanken hoch, formen sich, gehen wieder. Fünf, sechs ... Es etablieren sich Ideen, Wünsche und gehen wieder. Es folgt Einsicht, Bewusstsein ...

Klassische Zen-Meditation. Schon vor Jahren hat Scholtyssek damit begonnen. Es hilft ihm, in sich hinein zu hören, sagte er. Seine Gedanken zu ordnen, Ideen kommen zu lassen. Welche genau? „Völlig egal. Wichtig ist nur, dass man sie zulässt.“

Scholtyssek lässt sie zu und er hört sehr genau auf sie. Manche davon holt er mit einer ungeheuren Konsequenz

und Mut in sein reales Leben, dass wohl so mancher Zen-Meister anerkennend nicken würde. Ob Expeditionen in der Arktis, Radtouren quer durch Australien oder den schlagartigen Einstieg als ausgebildeter Chemiker in die Welt des

Verkaufs ... Scholtyssek betritt gerne Neuland.

Das war schon immer so.

Mit Faust zur Chemie

Als junger Abiturient brannte er darauf, zu erkunden, was „die Welt im Innersten zusammenhält“ und so entschied er sich von einem Tag auf den anderen, Naturwissenschaften zu studieren.

Hardy Scholtyssek wurde Chemiker. „Eher zufällig“, wie er heute betont. „Es passte in diesem Augenblick und der Rest würde sich schon finden.“ Es waren eine allgemeine Neugier und Interesse an den Phänomenen, die ihn umgaben. Was passiert in einer Flamme? Aus welchen Einzelteilen besteht meine

Nahrung? Hardy Scholtyssek wollte den Vorhang der materiellen Welt zurückziehen und dahinter blicken. Gedacht, getan.

Nach dem Studium dann die Ernüchterung: Hinter dem Vorhang lauerte ein Alltag in wenig motivierender Routine. Ein Mann in weißem Kittel, der Tag für Tag Glasröhrchen putzte, diese mit gewissenhaft abgewogenen Naturstoffen befüllte, in eine große Maschine steckte, auf einen Knopf drückte und deren Inhalt in Form von Spektren auf einem Bildschirm analysierte. Grundlagenforschung eben. „Wir haben zum Beispiel untersucht, ob Rotwein gesund ist oder nicht. Und wenn ja, in welchem Maße“, so Scholtyssek.

So spannend diese Fragestellungen auch waren, der Weg bis zur Antwort war ein weiter. Geprägt durch große Monotonie, immer wiederkehrende Schritte. Tagein, tagaus. Sein Gaumen kam bei diesem Test übrigens mit keinem Partikel Rotwein in Berührung. Und so saß Hardy Scholtyssek in seinem erschütterungsfreien Kellerlabor und sah durch zwei Lichtschlitze das gesuchte Leben draußen an sich vorbeiziehen. Einerseits hatte er Respekt vor Menschen, die eine solche Aufgabe auf Dauer annehmen und in dieser aufgehen. Andererseits erkannte er, dass dies nicht sein Leben war.

Selbstfindungsphase

Es war Zeit für Neuland.

Hardy Scholtyssek wurde Vater.

Es begann ein Zeitabschnitt, der heute nur mehr als „Selbstfindungsphase“ unscheinbar in seinem Lebenslauf steht. Doch war es wohl die folgenschwerste. Die Zeit für einen Neubeginn.

Erst einmal ausatmen und in sich hinein hören. Luftzüge zählen. Gedanken und Ideen kommen lassen.

Hardy Scholtyssek wollte hinaus aus seinem Laborkeller und der finanziellen Unsicherheit wissenschaftlicher Grundlagenforschung, in der man monatelang Drittmittelfinanzierungen nachläuft und sich dann auf einer halben Stelle

INTERVIEW

Hardy Scholtyssek, Lehrbeauftragter an der HWR in Berlin und selbstständiger Franchise-Nehmer VBC



„Auch im Verkauf muss die Chemie stimmen“

Was war die ursprüngliche Lebensplanung des Hardy Scholtyssek?

Das, glaub ich, kann Ihnen Hardy damals wie heute nicht beantworten. Den großen Masterplan gab es nicht, vielmehr

habe ich kontrollierte Spontaneität walten lassen. Meiner Meinung nach geht es darum, mit möglichst vielen Mitteln breit aufgestellt zu sein, um möglichst virtuos Gelegenheiten, die sich bieten, oder die man sich schafft, nutzen zu können. Klar, ich hatte Träume und Ziele: Wie das Erkennen der Welt als Wissenschaftler, oder mit dem Fahrrad durch Australien zu fahren, durch Grönland zu gehen, so was in der Art. Diese Dinge habe ich begonnen, beziehungsweise umgesetzt. Und so hat sich mein Lebensweg Schritt für Schritt entwickelt.

Jetzt fahren Sie dann einen Monat lang mit dem Rad durch Norwegen – ist das Forscherdrang, der Sie hier antreibt, oder auch eine gewisse innere Rastlosigkeit?

Ein spannendes Thema, das Sie da anreißt. Ich glaube, die Würze in meinem Leben macht das Suchen aus. Vielleicht ist Suchen eine andere Beschreibung von Ruhelosigkeit. Das Erweitern des eigenen Horizontes, das Finden von Neuem empfinde ich als sehr spannend, das treibt mich an. Gleichzeitig erlebe ich in immer höherem Maße, dass ein ruhendes Element als Korrektiv in mir wohnt. Bei der Meditation finde ich Ruhe und zu mir selbst.

Als ausgebildeter Chemiker haben Sie sich quasi Hals über Kopf in das Universum des Vertriebs gestürzt.

Erkennen Sie bei allen scheinbaren Unterschieden auch Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Welten?

(lacht) Nun in übertragenem Sinne geht es auch im Verkauf leichter, wenn „die Chemie stimmt.“ Diesen Zustand gilt es für den Verkäufer, wenn er denn nicht von selbst entsteht, bewusst zu erzeugen. Eine zweite Gemeinsamkeit sehe ich im Prinzip des Forschens. Habe ich als Chemiker an Strukturen und Formeln von Naturstoffen geforscht, so ging es als Verkäufer darum, zu erkennen, was meine Gesprächspartner und Kunden bewegt. Welche Wünsche, Sehnsüchte, Bedürfnisse und Ziele diese Menschen hatten.

drei Forscher tummeln. Er wollte hinaus ins Leben und in ... ja, wohin eigentlich?

Er kannte seine Qualifikationen. Er kannte seine Leidenschaften und seine Talente. Und er hatte, so meinten seine Freunde, vor allem eines: kommunikative Kompetenz. „Ich hab mich damals bei Ex-Wissenschaftlerkollegen umgehört: Was macht ihr so? Was ist möglich? Viele waren als Pharmavertriebler unterwegs ...“ Sie berichteten ihm von Gestaltungsspielräumen und von Möglichkeiten, Dinge zu bewegen im Dialog mit anderen Menschen. Das fand Scholtyssek so interessant, dass es ihn nicht mehr los ließ. „Mit dem eigenen Geschick unmittelbar auf den eigenen Werdegang, das eigene Umfeld und den finanziellen Ertrag einwirken zu können, fand ich charmant“, meint er heute trocken. „Und ich hab mir ohne viel Vorwissen, aber auch ohne viel zu zögern, zugetraut, das hinzubekommen.“

Neugieriges Interesse

Hardy Scholtyssek wurde Verkäufer.

Er machte im Alter von 27 seinen Führerschein und heuerte in der Pharmaindustrie als Referent an. Die Tätigkeit mach-

te ihm Spaß. Doch nicht nur das. Der weiterhin passionierte Naturwissenschaftler und Forscher entdeckte sehr schnell die alles entscheidende Essenz eines Verkaufsprozesses. Die kleinste Einheit und das gehaltvollste Atom: Interesse.

„Ein wirklich gutes Verkaufsgespräch beginnt mit echtem Interesse an meinem Gegenüber“, ist er sich sicher. „Möglicherweise kommt da wieder meine Neugier durch. Diesmal die Neugier am Menschen. Ich halte das für eines der grundsätzlichen Dinge, die ein Verkäufer mitbringen muss, so er Freude am Beruf haben will. Wirkliches Interesse an den Menschen.

Denn diese werden das merken und entsprechend reagieren beziehungsweise honorieren, wenn es da ist, oder abstrafen, wenn nicht.“

In seinem Verkäuferalltag fand Scholtyssek bald die Bestätigung für seine These. Die Pharmaindustrie forderte jeden Tag eine sehr hohe Anzahl von Kontakten mit potenziellen Kunden. Für Scholtyssek und seine Verkaufseinstellung ein Paradies der Vielfalt. „Bei jedem Gespräch, jedem Dialog ließen mich Menschen an ihrem Leben teilhaben, ging eine neue kleine Welt auf, die ich erleben konnte.“ Neuland. Scholtyssek lernte über die emotionalen Zustände der Menschen, über Bedarfsanalyse und Gesprächsführung. Er bekam eine Wahrnehmung für Dinge, die

Ein gutes Verkaufsgespräch beginnt mit dem vollen Interesse am Gegenüber.





sich ihm bis dahin nicht geöffnet hatten und nun sein Weltbild bereicherten. Er lernte einen „Sog“ in seinen Verkaufsdialogen zu entwickeln. Und er war erfolgreich.

Schon nach etwas mehr als einem halben Jahr wurde er befördert, war nun als Recruitment Manager für Personalauswahl und Personalmarketing verantwortlich.

„Auch eine verkäuferische Position“, wie er betont. „Ein Bewerbungsgespräch ist schließlich nur dann gut, wenn sich das Unternehmen für einen Mitarbeiter entscheidet und umgekehrt, der Mitarbeiter für das Unternehmen“, weiß er.

Die zweite Hälfte

Scholtyssek kletterte die Karriereleiter nach oben. Er wurde in Projekte mit strategischer Relevanz integriert, übernahm Personalverantwortung, trainierte, coachte, „was man halt so tut als Führungskraft“. Zuletzt war er als Vertriebsleiter für internationales Key Account Management verantwortlich. Bis wieder einmal ein Punkt erreicht war, an dem Hardy Scholtyssek beschloss, innezuhalten ...

„Zur Mitte meines Berufslebens habe ich wieder intensiver in mich hineingehört und überlegt, was mir besonders Freude macht und wie ich die zweite Hälfte meines Berufslebens verbringen möchte. Das was ich jetzt tue, ist Ergebnis dieser Überlegungen.“

Ausatmen. Ideen kommen lassen. Einatmen.

„Ich erlebte damals – und erlebe heute umso mehr – eine große Freude daran, gemeinsam mit anderen Menschen Dinge, Lebensräume und Prozesse zu gestalten. Ich sehe mich als Querdenker, der sehr schnell und spontan Lösungen findet, und Wege, diese umzusetzen. Sei das jetzt bei einem Rahmenbruch am Fahrrad mitten in der australischen Wüste oder bei einem Vertriebsproblem im Handel mit hochkomplexen Dienstleistungen im B2B, die Muster sind oft sehr ähnlich. Möglicherweise ist das die maßgebliche Kompetenz, die ich über die Jahre hinweg entwickelt habe.“ Das galt es nun beruflich umzusetzen.

Hardy Scholtyssek wurde Berater und Trainer.

*Ich erlebe die
Zusammenarbeit mit
Studenten als sehr
bereichernd.*



*Ein gutes Verkaufsgespräch
beginnt mit dem vollen
Interesse am Gegenüber.*



Er fand über einen Kollegen das österreichische Unternehmen VBC, beschäftigte sich damit und erkannte die vermittelten Strukturen und Inhalte als stimmig für sich und kompatibel mit seinen Werten und Anforderungen. So wurde er im März 2010 selbstständiger VBC-Franchisenehmer als Unternehmensberater und Trainer und widmete sich fortan der Weiterentwicklung von Vertriebsorganisationen, von Verkäufern und Führungskräften.

Bei allen Neulanderkundungen und Forschergelüsten ist Hardy Scholtyssek aber kein Draufgänger. „Ich habe die grundsätzliche Zuversicht in mir, dass Dinge, die ich beginne, auch funktionieren werden“, sagt er. Andererseits, in seinem neuen Berufsfeld wollte er, bei allem Risiko einer Selbstständigkeit, die größtmögliche Wahrscheinlichkeit, dass dies auch finanziell funktionieren möge. Dieses Gefühl gab ihm VBC. „Als Teil eines Netzwerkes bin ich umgeben von gleichgesinnten, sympathischen und kompetenten Menschen. So haben wir und so habe ich eine ganz andere Power am Markt. Wir können so viel mehr bewegen, als wenn ich allein losziehen würde ...“

Zurück an die Uni

Der Reiz des Neuen trieb Hardy Scholtyssek weiter voran. Und seine Ideenwelt gab ihm bald einen neuen Impuls. Besser gesagt einen alten: „Nachdem ich mich viele Jahre von der akademischen Laufbahn verabschiedet hatte, begann ich mich daran zu erinnern, dass es die einmal gegeben hat. Und ich bekam große Lust dazu, einmal rein zu spüren, wie das so wäre als Lehrender.“

Scholtyssek traf sich mit Carsten Baumgarth, Professor an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin, zum Kaffee. Scholtyssek fragte gerade heraus: „Lieber Herr Professor Baumgarth, ich trage mich mit dem Gedanken, lehrend an einer Berliner Uni tätig zu werden, inwieweit sehen Sie Schnittmengen für uns beide?“

Baumgarth hatte bereits ein Projekt in petto, das beide nun gemeinsam zur Lehrveranstaltung „Die Verkaufstester“ entwickelten. Das Programm bestand darin, in einer kurzen Pflicht-Veranstaltungszeit Studenten mit praxisnahem Input zu versorgen, diese dann in acht Gruppen zu teilen und dann eigenverantwortlich – und coachend begleitet – Herausforderungen in der vertrieblichen Praxis bearbeiten zu lassen.

Ein Konzept mit Nutzen für alle Beteiligten: Spannend für die Studenten, die statt Frontalprogramm Arbeit an echten Praxisproblemen mit echten Unternehmen eingehen konnten und mit der Möglichkeit, Netzwerkarbeit zu betreiben für die spätere Berufswahl. Spannend auch für die Uni, die das innovative Projekt vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert bekam und sich so weiter in der Berliner Hochschullandschaft profilieren kann. Spannend für den Berliner Wirtschaftsraum, in dem plötzlich junge querdenkende Menschen echte verkäuferische Herausforderungen lösten.

Und: Spannend für Scholtyssek, er wurde Lehrender, nun auch im akademischen Umfeld.

„Ich erlebe die Zusammenarbeit mit den Studenten als sehr freudvoll und bereichernd. Am Anfang gab es viele Fragezeichen, wie das so werden würde. Keiner kannte dieses Format und die Erstvorlesung war geprägt von Vorbehalten und Fragen. Mit längerem Verlauf ist das eine tolle Sache geworden, die Rückmeldung von Jury, Unternehmen und Studenten stimmt mich sehr froh. Vielleicht werden wir das Projekt in Zukunft sogar wiederholen.“

Eigene Wege

Nach seiner erfolgreichen Premiere in der akademischen Lehrrolle hat Scholtyssek bereits sein nächstes Projekt im Kopf. Um Sales Force-Effizienz soll es dabei gehen. Ein Kongress mit Beteiligten aus verschiedenen Interessengruppen und Einflussfaktoren schwebt ihm vor.

Wieder wurde die Idee in der Meditation geboren, die Scholtyssek vor einigen Jahren für sich entdeckte. Hier findet der Suchende, der Ruhelose seine Ruhe, meint er. Hier findet der Forscher, der Neulandgierige seine innere Mitte.

Wo liegt das nächste Neuland? Schon eine Idee?

Scholtyssek atmet lange aus: „Ich glaube, ganz nah. Es braucht nicht notwendigerweise hohe Berge, weite Flächen oder berufliche Karrierewendepunkte, um extreme Erfahrungen zu machen und Neuland zu entdecken. Das spannendste

Neuland liegt manchmal ganz nah und oft sowieso in uns selbst. Mein Sohn ist jetzt 17 und ich erlebe, dass er mir nicht nur über den Kopf wächst, sondern langsam seine eigenen Wege sucht und geht. Ich erlebe, wie er sich aufmacht aus unserem vertrauten Familienverbund, unserem eingeschworenen Team hinaus in die Welt.

Da geht etwas zu Ende und etwas Neues beginnt. Und auch diesmal bin ich mir noch nicht sicher, wie das werden wird ...“

V

Ich hab mir ohne viel Vorwissen und ohne viel zu zögern Verkauf zugetraut.



HARDY SCHOLTYSSEK

Geboren:	17. November 1970 in Berlin (D)
Ausbildung:	1977 - 1987: Polytechnische Oberschule Prenzlauer Berg; 1987 - 1989 Erweiterte Oberschule Prenzlauer Berg; 1989 - 1994: Humboldt-Universität zu Berlin, Fachbereich Chemie
Karriere:	1998 - 2010: Unterschiedliche Positionen in der Pharmaindustrie mit wachsendem Verantwortungsgrad (Verkauf, Recruitment, Training, Führung), zuletzt Vertriebsleiter Key Account Management im Bereich DACH; 2010 - heute: Partner und Trainer, VBC VerkaufsberaterInnencolleg; 2014 Lehrbeauftragter der Hochschule für Wirtschaft und Recht, Berlin
Lieblingsfarbe	Blau
Lieblingstier:	Delphin
Lieblingskomponist:	J.S. Bach
Lieblingsbuch:	„Wassermusik“ von T.C. Boyle
Hobbies:	Sportklettern, Fotografieren, MTB
Auto:	lieber Fahrrad
Familie:	seit 20 Jahren glücklich verheiratet; Sohn Yannic (17)