

# Dr. Thilo Sarrazin am Bautag 2014: „Europa am Scheideweg“

Auch heuer trafen sich wieder rund 250 Spitzenrepräsentanten aus dem OÖ Bau- und Bauhilfsgewerbe Mitte Jänner zum schon traditionellen Bautag in der WKÖ Oberösterreich.

Präsident KommR Dr. Rudolf Trauner begrüßte als Hausherr die Gäste. Die beiden Landesinnungsmeister Ing. Norbert Hartl und Kurt Bernegger gaben einen kurzen Überblick über die wieder sehr erfolgreiche Arbeit der Landesinnungen.

Den Höhepunkt des Abends stellte der Vortrag des bekannten Autors Dr. Thilo Sarrazin dar, der die Thesen aus seinen Bestsellern darstellte und erläuterte. Sarrazin ist einer der profiliertesten politischen Köpfe der Deutschen Republik. Seine fachliche Kompetenz in Fachfragen gepaart mit dem Mut, unbequeme Wahrheiten auszusprechen, hat ihn in viele wichtige Ämter gebracht. Er entfaltete 2010 mit seinem Millionen-Bestseller „Deutschland schafft sich ab – Wie wir unser Land aufs Spiel setzen“ eine



**Handwerk statt Mundwerk.**

Wo Handwerk draufsteht, ist Kopfarbeit drin.

Debatte, die weit über Deutschland hinausging. Er analysierte darin die Folgen, die sich für unsere Zukunft aus der Kombination von Geburtenrückgang, problematischer Zuwanderung und wachsender Unterschicht ergeben. 2012 widmete er sich dann mit „Europa braucht den Euro nicht“ den Ursachen der europäischen Schuldenkrise. Sarrazin untersuchte, wie es

durch politisches Wunschdenken dazu kommen konnte, dass der Traum von der Währungsunion gänzlich Fehlentscheidungen offen und zeigte, welche Debatten wir in Hinblick auf die Zukunft Europas wirklich führen müssen.

Beim anschließenden Buffet nutzen alle Anwesenden die Gelegenheit zum Netzwerken und zum Erfahrungsaustausch über die Branchengrenzen hinweg.

Folgende Teilnehmer des Bautages konnten sich über den Gewinn eines Buches von Thilo Sarrazin freuen: Jürgen Leutgeb, Andreas Lef, Josef Hofer, Karl Heinz Wintersberger, Franz Stefan Würdinger, Oskar Huber, Markus Ernst, KommR Karl Weidlinger, Jürgen Fellingner, Johanna Kutschera-Kahrer.



**Die Organisatoren:** Markus Hofer, Rudolf Trauner, Kurt Bernegger, Harald Wintersteiger, Norbert Hartl, Thilo Sarrazin, Walter Bremberger

Fotos: Franz Josef Schenk



Bis auf den letzten Platz gefüllter Saal



Walter Bremberger, Horst Felbermayr



Wolfgang Zangenfeind, Alfons Forster



Die glücklichen Buchgewinner



Heinrich Haller, Rudolf Ecklmayr, Martin Leitl



Jürgen und Elisabeth Wiltschko



Edmund Gabmann, Wilhelm Falb, Roland Mörtenbäck, Franz Wahl



Richard und Susanne Hable, Leo Jindrak

# Zukunft Verkauf: Kompetenz bringt Erfolge

Die OÖNachrichten luden mit dem VBC 80 Gäste zu einem Frühstück mit Claudia Stöckl ins Ars Electronica Center in Linz

**A**uch im Verkauf finden in allen Bereichen globale Veränderungsprozesse statt. Der Einsatz moderner Medien führt zu einer immer größeren Markttransparenz und Vergleichbarkeit. „Kunden sind heute oft schon besser informiert als die eigenen Mitarbeiter“, sagte der VBC-Verkaufstrainer Christian Obermüller bei einer mit den OÖNachrichten veranstalteten Podiumsdiskussion im Ars Electronica Center in Linz. Einerseits sind Kunden top informiert. „Andererseits sind wir durch Emails, SMS und andere Dinge ständig abgelenkt“, sagte Niklas Tripolt, Gründer des Verkaufsberaterinnencolleg (VBC) „Wir müssen Methoden finden, mit den neuen Gegebenheiten umzugehen.“

80 geladene Gäste hörten bei der von Claudia Stöckl moderierten Dis-

kussion gespannt zu. Gehirnforscher Bernd Hufnagl sprach von elementaren Eigenschaften, die einem Verkaufsprozess zu Grunde liegen. „Wir verkaufen immer alles, auch die eigene Begeisterung.“ Verkäufer seien Jäger, sie müssten begeistert ein Produkt vermitteln können.

Gleichzeitig warnte der Gehirnforscher: „Wir erleben eine innere Beschleunigung. Je schneller wir sein wollen, desto langsamer werden wir aber in Wahrheit, weil wir mehr Fehler machen.“ OÖNachrichten-Verkaufschef Bernd Kirisits bestätigte: „Wir funktionieren heute schneller. Man muss immer präsent sein. Die Frage ist: Wo ist der Zenit? Man muss sich auch Freiräume schaffen.“ Triviale Dinge wie Kommunikation, Freundlichkeit und Humor seien immer noch der Schlüssel zum Erfolg.



80 geladene Gäste verfolgten im Ars Electronica Center gespannt die Podiumsdiskussion.

Fotos: Weibold

**„Verkaufen braucht viel Know-How und man muss mit Menschen umgehen können.“**

**Niklas Tripolt**  
Verkaufsexperte und VBC-Gründer

**„Menschen kaufen Marken und Marken haben ihren Preis. Man sollte mit stolzer Brust in ein Gespräch gehen.“**

**Bernd Kirisits**, OÖN-Verkaufschef

**„Die Herausforderung steigt. Kunden sind heute oft schon besser informiert als die eigenen Mitarbeiter.“**

**Christian Obermüller**, VBC-Partner

**„Wir verkaufen immer alles, auch die eigene Begeisterung. Verkäufer müssen begeistert ein Produkt vermitteln können.“**

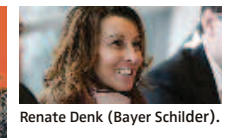
**Bernd Hufnagl**, Gehirnforscher



Christian Traunfellner, Stefanie Karrer (OÖN) mit Manfred König (König Managementberatung) (l.) Rudolf Hinterberger (CNH), Marina Hausegger (VBC)



Andreas Parlic, Rudolf Lindorfer und Sigrud Parlic (France Car) mit OÖN-Verkaufschef Bernd Kirisits (v. li.)



Renate Denk (Bayer Schilder).

Dieser Beitrag wurde von der Anzeigenredaktion verfasst