

VERKAUFEN

IHR MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB



SEITE 18

VERTRIEBSWEGE

ALTERNATIVEN
BEWERTEN

SEITE 14

E-SELLING

OHNE E GEHT
NICHTS MEHR

SEITE 10

LEISTUNG

QUÄL DICH
DU SAU!



„IRGENDWANN
WAR ICH VON DER IDEE
DES VERKAUFENS
INFIZIERT.“

NIKLAS TRIPOLT

Sonderauszug - Niklas Tripolt





Der Weg in den Verkaufs- Olymp



VERKAUFEN und Niklas Tripolt begeben sich gemeinsam auf eine Reise in die Vergangenheit des VBC-Gründers und Top-Verkäufers und suchen nach Wegweisern, Abzweigungen und Stolpersteinen, die ihn letztlich zu einem der besten seines Fachs gemacht haben.



Wenn ich Verkäufer nennen sollte, die für mich den höchsten Level in ihrem Tun erreichen, würde ich sicher auch Niklas Tripolt nennen. Seit der Gründung von VERKAUFEN – vor nunmehr sieben Jahren – haben sich unsere Wege immer wieder gekreuzt und sind manchmal auch nebeneinander verlaufen. Viel Zeit und Gelegenheit also, um ihn kennenzulernen: den Gründer des VerkaufsberaterInnenCollegs VBC, den Verkaufstrainer, den Verkäufer, den Unternehmer und die Privatperson. Was macht seine wahre Stärke aus? Worin liegt sie begründet? Wie sehr ist sie in seiner Persönlichkeit, seinen Erlebnissen, seinen Erfahrungen verwurzelt? Nach so vielen Jahren wurde es Zeit, diesen Fragen nachzugehen.

Die Rolle der Klarheit

Und so trafen wir uns eines schönen Frühlingstages bei VBC in Mödling. Dort, im Headquarter der Franchising-Zentrale, findet man vor allem eines: Seminar- und Besprechungsräume. Einer neben dem anderen. In der Mitte: Tripolts Büro. Doch ist es keineswegs so dimensioniert, wie man es für den Geschäftsführer eines 5,4-Millionen-Unternehmens erwarten würde. Klein, bescheiden, aber stylisch und fast klinisch aufgeräumt. Außer einem schweren Designer-Schreibtisch aus anthrazitgrauem Naturstein und zwei Stühlen ist nicht viel zu sehen auf den zehn Quadratmetern. Nüchtern. Keine Akten. Drei Bücher. Es sieht aus, als wäre er eben erst eingezogen. Ich frage gar nicht erst nach; ohne seine Antwort: „Gute Verkäufer sitzen sowieso nicht allzu viel in ihren Büros.“

Er liest meine Gedanken und antwortet aber ganz anders:

Weißt Du, für mich ist Klarheit einer der wichtigsten Werte in meinem Arbeitssystem. Auch im Verkauf. Die

meisten Verkaufsentscheidungen scheitern durch Verwirrung. Weil der Kunde keine klare Entscheidung treffen kann. Daher versuche ich immer, diese Klarheit und Einfachheit in meiner Arbeit und meiner Kommunikation zu erhalten. Beim Verkaufen zum Beispiel hab ich schon vom ersten Termin an einen Plan im Kopf. Ich weiß, wie viele Kontakte und Termine ich brauche, um den Auftrag abzuschließen. Mit dieser inneren Haltung gebe ich dem Kunden viel Klarheit, was passieren wird. Und er kann Entscheidungen treffen. Für diese Art des Verkaufs braucht man aber auch viel Selbstvertrauen. Und das kann man meist nicht theoretisch lernen, das braucht Erfahrung.

Wir sind mitten im Thema. Niklas Tripolts ureigenste Verkaufserfahrung erstreckt sich bereits über Jahrzehnte. Heute ist sein System perfektioniert, seine Verkaufszyklen sind routiniert. Alles ist dem Erfolg untergeordnet. Doch begonnen hat eigentlich alles ganz anders. Nämlich mit einer Niederlage.

Der Traum von Olympia

5. Februar 1976. Franz Klammer brettert vom Patscherkofel bei Innsbruck zur Olympiagoldmedaille in der Abfahrt. Niklas Tripolt sitzt mit zwölf Jahren und offenem Mund vor dem Fernseher. In ihm erwächst ein hehres Ziel: „Das will ich auch schaffen!“

Gleich drei Sportarten betrieb der junge Niklas schon zu dieser Zeit auf Leistungsniveau. Fußball, Radfahren

und eben Skifahren. Fortan widmete der Sohn eines Medizintechnik-Verkäufers und einer „Profi-Mutter“ (wörtliches Zitat Tripolt) seine Jugend dem Ziel Olympia.

Im Alter von 14 Jahren versuchte er, als Wiener im Skigymnasium in Stams unterzukommen. Vergeblich. Dafür wurde es das Sportgymnasium Astgasse in Wien 14. Dort blieb Tripolt allerdings nicht lange: „Ich habe damals

mitten in der Pubertät die Scheidung meiner Eltern durchlebt. Das war eine sehr schwierige Familiensituation und hat dazu geführt, dass sich die schulischen Karrieren aller Geschwister radikal veränderten. Ich flog aus dem Sportgymnasium. Mein Bruder ebenso und meine Schwester musste eine Klasse wiederholen.“

Es war der erste Bruch in Tripolts Leben, der eine nachhaltige Veränderung in ihm bewirkte. Seine Karriere als Sportler war in Gefahr und verebte schließlich. Olympia und selbst die Matura gerieten in weite Ferne.

Die Lehre mit Identitätsproblemen

Tripolt wird nachdenklich, während er über diesen ersten Stopp seines Berufsweges erzählt. Es war eine schwere Zeit. „Ich hab sehr lange gebraucht, um meinen Freunden überhaupt nur zu sagen, dass ich eine Kaufmannslehre mache. Ich habe mich geschämt. Hatte Identitätsprobleme“, erzählt er mir mit ernstem Blick. Die Teetasse vor ihm wartet auf seine nächste Berührung. Tripolt hängt seinen Gedanken nach. Eine Szene, die so gar nicht zu ihm passt. Doch der Schatten der Vergangenheit ist schnell überwunden. Auch weil Tripolt weiß, dass ebendiese Erfahrung maßgeblich zu seinem späteren beruflichen Erfolg beigetragen hat. Es war der Drang zur Kompensation dieser Niederlage, die ihn zu Höchstleistungen anspornte, zu Fleiß und Ehrgeiz motivierte.

Vom späteren Erfolg ahnte Tripolt aber noch nicht viel, als er bei Schuh-Ski, im größten Sporthaus Wiens, seine Lehre zum Einzelhandelskaufmann startete. Zwar hatte Tripolt laut eigener Aussage nicht viel von der charmanten, charismatischen Verkäuferart seines Vaters geerbt. Dafür aber hatte er ein großes Reservoir an Sport-Fachwissen und jede Menge Fleiß. Ab dem dritten Monat schon zählte er zu den Besten der Filiale. „Ich habe damals jeden Kunden, der mich nicht ernst genommen hat, einfach mit Fachwissen

Meine Kunden haben mich auf meine eigenen Produkte eingeschult.





erschlagen“, schildert er lächelnd. Tripolt kannte jeden Ski-Kern auswendig, wusste um jede Neuentwicklung Bescheid.

Heute bringst Du Verkäufern aber eher bei, sie mögen ihre Kunden nicht mit Fachwissen erschlagen ...

Richtig. Aber ich halte es immer noch für einen ganz wichtigen Wert im Verkauf, dass man sein Produkt wirklich gut kennt. Man kann mit Talent und Charisma viel erreichen, keine Frage. Aber um exzellent zu werden, braucht es die Tiefe des Wissens. Damals habe ich aber viele einfach niedergeprügelt mit meiner Expertise. Ich war 15 Jahre alt, 159 Zentimeter groß und die meisten glaubten, ich wäre der „Bub vom Eigentümer“. War ich aber nicht. Diese Schublade hab ich dann mit Fachwissen kompensiert und plötzlich war ich „kompetent“. Später hab ich schon gelernt, dass das alleine nicht ausreicht.

Neben seiner Lehre besuchte Tripolt erste Verkaufstrainings und begeisterte sich immer mehr für seine neue Aufgabe. Er kaufte sich Verkaufsbücher, entwickelte eigene Strategien, pushte seine Umsätze. „Irgendwann war ich infiziert von der Idee des Verkaufens. Daneben war immer noch mein Kontext mit Sport – Ski im

Winter, Rad im Sommer. Eigentlich entwickelte sich meine Lehre dann zu einer wunderschönen Zeit.“

Und doch: In seinem Freundeskreis machte er erst zum Lehraabschluss seine neue Profession publik. Obwohl er schon seit längerer Zeit ungewöhnlich viel Geld verdiente. Mit „kreativen Ansätzen“ neben seinen Sportartikelverkäufen: Im Sommer verlieh Tripolt Räder auf der Donauinsel, im Winter servierte er Pizzen in einer Trattoria an der Koppstraße im 16. Bezirk, dazwischen fuhr er Taxi. Diese ungewöhnliche Tatkraft entstand aus dem Bruch seiner damaligen Familie heraus: „Ich habe einen enormen Trieb entwickelt, mich selbst erhalten zu können und von Eltern oder anderen Menschen unabhängig leben zu können.“ Diese Unabhängigkeit war auch der große Treiber, der ihn schon bald in die Selbstständigkeit führte.

Die Idee mit dem Skiservicecenter

Mit 21 Jahren eröffnete Niklas Tripolt sein erstes eigenes Geschäft. Einen Shop auf dem damals größten Wiener Tennis-

platz am Arsenal. Er verkaufte Schläger, Saiten, Bälle, Schuhe, Gewand. Der Kiosk florierte schon nach wenigen Monaten. Nach einem Jahr eröffnete der Jungunternehmer seine ersten Filialen und war bald Betreiber von fünf Shops, verstreut über ganz Wien. Doch Tennis war ein Sommergeschäft. Was also tun in der kalten Jahreszeit? Der junge Sportexperte und ehemalige Stams-Anwärter hatte schon bald die zündende Idee.

Es war die Zeit, in der die Präparierung bei Alpin-Skiern von Bandschleifmaschinen auf Steinschleifmaschinen umgestellt wurde. Viele Kunden fragten bereits danach. Doch die meisten Sporthändler konnten sich die Investition in die neue Technologie nicht leisten. Und hier kam Tripolt ins Spiel. Er investierte kurzerhand in eine Steinschleifanlage, die er kleinen und mittelständischen Sporthändlern für deren Services anbot. „Das Geschäft ist explodiert. Wir haben in kürzester Zeit 37 Wiener Sporthändler mit dieser Schleifdienstleistung beliefert. Die Kunden haben ihre Skier abgegeben, wir haben sie abgeholt, serviciert und wieder zurückgebracht. Das ist unglaublich gut angekommen“, erzählt er. Es gab ▶

Ich habe meine Lehre zum Einzelhandelskaufmann lange geheim gehalten.





Tage, an denen die Geschäftsräume derart überfüllt waren mit „Brettln“, dass sein Team die Skier auf der Straße vor dem Geschäft sortieren musste. „Das erste Ski-Servicecenter Österreichs war also meine Geschäftsidee“, so Tripolt stolz.

Die Kurve des Erfolgs

Trotz des Erfolges war ihm der Grad an Selbstbestimmung in der Sportbranche nicht hoch genug: „Egal was du tust und wie viel du arbeitest, das Wetter kann dir immer einen Strich durch die Rechnung machen.“ Keine Tennisspieler bei Regen, kaum Skiservices bei wenig Schnee. „Nichts für jemanden, der die Dinge gern in der Hand hat.“ Und so fand Niklas Tripolt den Weg als Verkäufer in eine Bran-

che, in der schon sein Vater umtriebiger gewesen war: die Medizintechnik.

Er übernahm für ein Vorarlberger Unternehmen den Verkaufsaußendienst im Wiener Raum und führte daneben seine beiden Sportgeschäfte. Schon im ersten Jahr sprengte Tripolt alle bisherigen Umsatzzahlen seines neuen Arbeitgebers – mit nur zwei bis drei Tagen Einsatzzeit pro Woche.

Wie konntest Du Dich so schnell in der neuen Branche etablieren? Noch dazu wo hier die technische Komponente und das fachliche Know-how maßgeblich sind?

Ich hab aus der Not heraus einen „Schmäh“ entwickelt, den ich heute noch in vergleichbaren Situationen meinen

Trainingsteilnehmern als Tipp gebe. Ich habe meinen Kunden beim Verkaufsgespräch die neuen Instrumente beziehungsweise Geräte vor die Nase gestellt und gesagt: „Herr Professor, Sie kennen sich da aus! Welche Vorteile hat dieses Gerät/Instrument genau?“ Meine Kunden haben mich also auf meine eigenen Produkte eingeschult. Während sie mir alles zeigten, entwickelten die meisten auch eine Begeisterung dafür. Zum Schluss musste ich dann nur mehr fragen, wie viel er davon braucht und wann. Das ist fast zwei Jahre lang perfekt gelaufen. Und ich bin auch in dieser Firma immer weiter aufgestiegen, am Schluss war ich dann Geschäftsführer ...

Bis zu diesem Punkt unseres Gesprächs war Tripolts berufliche Erfolgskurve – ab seiner Entscheidung, in den Verkauf zu ge-

PROFILER

FREIHEIT: AUF DER BERGSPITZE STEHEN ODER AM MEERESUFER DEN HORIZONT ANSEHEN **WURZELN:** HERKUNFT, REGIONALITÄT, ZUG UND BINDUNG ZUR GEGEND **ERFOLG:** DAS TUN, WAS MAN GERNE TUT UND DABEI WIRTSCHAFTLICH UNABHÄNGIG SEIN **GELD:** IST MIR WICHTIG, OBWOHL ES NUR BEDRUCKTES PAPIER IST **KINDER:** EXTREM WICHTIG, AUCH ALS EVENT-PAPA – ICH WOLLTE IMMER VIER, DREI SIND ES GEWORDEN **EHRGEIZ:** HABE ICH IN DINGEN, DIE MIR WICHTIG SIND – IN BERUF, VERKAUF UND SPORT **NIEDERLAGE:** KANN ICH GUT UMGEHEN AUSSER BEIM VERKAUFEN, WENN ICH DA VERLIERE, DAS HASSE ICH WIE DIE PEST.

hen – permanent nach oben verlaufen. Mit starkem Willen und jeder Menge Ehrgeiz. Schön langsam nahm das „Puzzle Niklas Tripolt“ erkennbare Formen für mich an. Geprägt von Fleiß, einer ultrakonsequenten Arbeitsethik und zahlreichen „intuitiv richtigen Methoden“.

Die Intensität einer Schwellenphase

Dann kam das Jahr 1995. Beruflich entwickelte sich weiterhin alles prächtig – wie gewohnt. Privat jedoch schlitterte Tripolt langsam in seine „schwerste persönliche Niederlage“, wie er sie heute nennt. Wieder war es eine Scheidung, die ihn aus der vorgezeichneten Bahn werfen sollte. Diesmal war es seine eigene.

Die folgenden Jahre verbrachte Tripolt in zwei Parallelwelten. Im Beruf als funktionierender Geschäftsführer, der seine Vorarlberger Medizintechnikfirma leitete. Privat kämpfte er um das Sorgerecht seiner dreijährigen Tochter, die er letztlich 15 Jahre lang kaum mehr sehen sollte, und war finanziell völlig am Boden. „Ich war am Nullpunkt angelangt“, erzählt Tripolt mit ernstem Blick. „Doch gerade das hat mich irgendwie stark gemacht. Ich habe mir gesagt: ‚Etwas Schlimmeres kann dir eigentlich nicht mehr passieren. Ab jetzt muss es besser werden!‘“

Wieder zeigte er die für ihn so charakteristische Resilienz, aus psychisch belastenden Situationen gestärkt herauszukommen. Doch diesmal machte er etwas anders: „Ich habe begonnen, bei mir selber nach Gründen für diese Fehlentwicklung zu suchen. ‚Warum passiert mir das? Was ist mein Anteil daran?‘“ In dieser schweren Zeit suchte er auch nach therapeutischer Hilfe und fand in Familienaufstellungen eine Methode, sich dem Trauma seines Verlustes zu nähern und Antworten zu finden, wie es weitergehen konnte.

Was genau hast Du aus dieser Phase heraus mitgenommen, das Dir später geholfen hat?

Ich habe vor allem gelernt, meine innere Mitte zu finden. Das ist die Voraussetzung für guten Dialog mit Menschen, auch mit Geschäftspartnern. Mehr Klarheit über die eigene Herkunft, die eigenen Muster, mehr Klarheit über die eigenen Verhaltensweisen und darüber, warum etwas im eigenen Leben passiert ist, sich manchmal auch wiederholt. Langsam wurde ich dann wieder Ursache über die Situation und über mich selbst.

Der Olymp des Verkaufs

Die Person Niklas Tripolt erfuhr in diesen Jahren ihre „intensivste Reifephase“. Heute glaubt er fest daran, dass die durchwanderte Schwellensituation für ihn und seine Entwicklung notwendig war. Der nächste Schritt, das Meisterstück, konnte begangen werden: Die Gründung von VBC.

Es war der Schritt in die Champions League, den Olymp eines jeden Verkäufers: der Schritt in den Verkauf von Verkäufen. Gemeinsam mit seinen Partnern Heinz Feldmann und dem bekannten Präsentationstechniktrainer Emil Hierhold stellte er das



NIKLAS TRIPOLT

Geboren: am 11.5.1964 in Wien
Ausbildung: Volksschule Rodaun (1970-74), Unterstufe Sportgymnasium Astgasse (1974-78), Einzelhandelskaufmannslehre Sporthaus Schuh Ski Wien Ottakring (1979-1981), Unilehrgang Werbung&Verkauf (1982-83)
Karriere: Schuh Ski, Einzelhandelskaufmannslehre, Wien (1979-81); Tennisshops Matchball GmbH, Geschäftsführer, Wien (1984-89); Schiservice GmbH, Geschäftsführer, Wien (1985-93); Medilas GmbH, Außendienst, Verkaufsleiter, Prokurist, Geschäftsführer, Gesellschafter (1988-2010); VBC Academia GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter, (1997-heute)
Lieblingsbuch: Tom Hopkins, „Einfach Verkaufen“
Lieblingstier: Hündin Luna, Flat Coated Retriever
Hobbies: Skifahren, Radfahren
Auto: BMW 535 XD Touring
Familie: verheiratet mit der tollsten Frau meiner Welt, 3 Kinder: Valentina (6), Matteo (9), Julia (22)

VerkaufsberaterInnencolleg auf die Beine und entwarf die ersten Trainings und Seminare. Heute ist VBC das führende Verkaufstrainingsinstitut im deutschsprachigen Europa und betreibt zahlreiche Franchise-Büros in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Tripolt ist dementsprechend viel auf Achse. Nach unserem Interview steht eine Fahrt nach Salzburg auf dem Wochenprogramm, danach in den Allgäu, dazwischen wieder nach Wien, dann Düsseldorf, ... 2.500 Kilometer sollen es bis Freitag werden. Lassen wir ihn losziehen.

Ein Phänomen bleibt Niklas Tripolt für mich sowieso trotz der Annäherungen an seine innersten Werte und Erfahrungen. Wahrscheinlich geht es dabei nicht nur mir so. Und da drängt sich dann doch noch eine Frage auf:

Wie würde Dich wohl Deine eigene Frau beschreiben, wenn ich sie fragen würde?

(lacht) Das nennt man dann wohl ökologische Frage ... Sie würde wohl sagen: „Sehr fleißig“, wahrscheinlich sogar „besessen von seiner Arbeit“. Und hoffentlich „perfekter Ehemann und liebevoller Vater“ (schmunzelt) – naja, da schwingt wohl auch etwas Wunschdenken meinerseits mit ... aber für neue Wünsche und Ziele ist es ja nie zu spät!