

# Manfred Jagsch - der Präsident

Ich kenne Manfred Jagsch, den Sohn des Papierhändlers, seit meiner Kindheit. Er ist wenige Jahre älter als ich und hat schon als junger Mensch im Geschäft ausgeholfen. Verkaufen gefällt mir und so gefallen mir auch gute Verkäufer, die ich sehr bewundere. Es war gar nicht so sicher, dass er dem Vater nachfolgen wird, als dieser aber unerwartet und früh starb, war es doch sicher.

Was macht einen guten Verkäufer aus? Da fällt einem natürlich zuerst Fachkompetenz ein. Wenn sich jemand nicht auskennt, wirkt er auf alle Fälle irgendwie fehl am Platz. Da liegt auch die große Konkurrenz der Online-Portale, wo man unzählige Bewertungen findet, meist Fake von guter Information leicht unterscheiden kann und so nach einiger Zeit (wenn man sich diese nehmen will) unvergleichlich gut Bescheid weiß. Ein längeres Beratungsgespräch im Laden kann hingegen schon stressig sein, vor allem, wenn andere bereits ungeduldig warten. Es ist auch die Frage, ob ein Verkäufer zu jedem Produkt tatsächlich so viele Aspekte überblickt wie in hunderten Bewertungen abgebildet sind.

Wenn man sich allerdings auf die Kompetenz des Verkäufers verlässt und dessen Autorität anerkennt, dann kann es sehr schnell gehen und man hat das Produkt seiner Wünsche, vor allem, wenn im Geschäft die notwendige Auswahl vorhanden ist.

Den guten Verkäufer macht daneben aber noch etwas anderes aus. Er findet rasch Kontakt zum Kunden, erkennt, was dieser braucht und kann in der Sprache des Kunden - also klar und ohne unnötige Fachbegriffe - kommunizieren. Verkaufen ist Kommunikation. Verkäufer, die das nicht erkennen, werden nie so erfolgreich sein wie die, denen das klar ist.

Wenn man in den Olymp der Verkäufer aufsteigen will, dann muss man auch noch ein Typ sein, der vielen sympathisch ist. Es gibt da keinen bestimmten Typ, und es wird wohl auch keinen geben, der allen sympathisch ist. Aber eben vielen. Ideal ist natürlich, wenn man sich nicht nur unterhalten kann, sondern wenn man auch unterhalten kann.

Schaut man sich dieses Profil in Ruhe an, erkennt man, dass es wirklich nicht leicht ist, ein guter Verkäufer zu werden, wobei ich der Überzeugung bin, dass man einige Skills dieses Berufs gar nicht lernen kann. Man wird kein guter Verkäufer, sondern man ist ein guter Verkäufer. Der Beruf ist komplex und wenn man es nicht im Blut hat, dann wird man über den Durchschnitt nicht hinauskommen.

Manfred Jagsch war ein guter Verkäufer. Er war auch ein guter Geschäftsmann, der richtig geplant und eingekauft hat, aber das soll hier nicht das Thema sein. Ein guter Geschäftsmann muss kein guter Verkäufer sein. So kommt es auch, dass er noch Jahre nach seiner Pensionierung immer noch gerne von den ehemaligen Kunden angesprochen wird, weil er ihnen einfach fehlt. Und so kam es auch, dass er seinerzeit von anderen Mitgliedern des Geschäftsleutevereins zum Obmann gewählt wurde und dass er mit einer gewissen Selbstverständlichkeit von allen als Herr Präsident angesprochen wurde.