

VERKAUFEN

IHR MAGAZIN FÜR ERFOLG IM VERTRIEB



SEITE 20

PREISSTRATEGIE

Claudia Träger, Thomas Haller

GIBT ES DEN RICHTIGEN PREIS?

SEITE 08

INTERKULTURELLES VERKAUFEN

**ANDERE LÄNDER
ANDERE SITTEN**

SEITE 14

AUSBILDUNG

**VERKAUFEN
STUDIEREN**

Die **"Amerikaner**
glauben, sie sind uns im **Vertrieb**
10 Jahre voraus,
dabei sind sie jetzt gerade in Kalifornien
9 Stunden zurück"

MARTIN LIMBECK, TRAINER & SPEAKER



ABO-AKTION AUF SEITE 3

6 x VERKAUFEN mit Hörbuch!



TEXT: MARTIN ÖGG, FOTOS: WWW.MARLENE.AT

HARTE SCHALE WEICHER KERN

Kopierer haben ihm sein erstes Einkommen beschert.

Das „neue Hardselling“ hat ihn bekannt gemacht.

Und seine Ecken und Kanten haben ihm nicht nur Freunde gebracht.

Mit 45 spricht Martin Limbeck offen über Erfolge und Fehler,

erzählt frei, warum er auf Buddha-Statuen steht und

albert beim Fotoshooting sogar herum.



Mit Kohle kennt sich Martin Limbeck aus. Immerhin stammt er aus einer Bergmannsfamilie aus dem Ruhrpott. Sein Großvater und sein Vater haben noch unter Tage geschafft. Er scheint stolz zu sein auf seine Herkunft. Familie hat für ihn einen sehr hohen Wert und er bezeichnet sich selbst als „konservativ spirituell“. Wie passt all das zum Bild, das ich mir seit zwei Jahren von Martin Limbeck zu machen versuche? Wie passt das zum neuen Hardseller, der für seinen Porsche Einstiegsleisten mit seinem eigenen Logo geordert hat? Um das herauszufinden, wollen wir uns ausgiebig Zeit nehmen, der Limbeck und ich.

Soja-Latte. Oder der Umgang mit Vorurteilen.

Das mit dem Martin Limbeck und mir ist nämlich so eine Sache. Da war beim ersten Treffen vor vier Jahren von beiden Seiten nicht all zu viel Sympathie. Das haben wir uns mittlerweile offen gestanden. Hier Martin, der ausgewiesene Hardseller: plakativ, mit starken Gesten, fordernd. Und dort Martin, der Verleger, stets auf der Suche nach den Hintergründen, mit Blick fürs Detail, abwartend. Ob sich diese Diskrepanz heute auflösen würde?

Hin zum Interview mit bereits vorab gestellten Fragen, eine Stunde dreißig Zeit und dann schnell wieder weiter. Das wäre zu wenig, um der Person Martin Limbeck auf den Grund zu gehen. Zu diesem Interview, habe

ich daher beschlossen, hole ich ihn persönlich vom Flughafen ab. Es sollte ja schließlich ein ganz persönliches Interview werden. Das habe ich ihm angekündigt und Martin Limbeck gehört zu den Menschen, denen gegenüber man Versprechen besser einlöst.

Planankunft 08:00. Die Luft-hansa-Maschine aus Frankfurt bestätigt wieder einmal das Klischee deutscher Disziplin. Also wird Martin Limbeck nicht mehr lange auf sich warten lassen, als ich um zehn Minuten nach acht in die Ankunfts-halle Wien Schwechat schlende-

re. Wenig später taucht er zwischen japanischen Touristen, Heimkehrenden aus den Herbstferien und verschlafenen Geschäftsreisenden auf. Blauer Dreiviertelmantel, blauer Anzug, weißes Hemd. Der Kragen noch offen, ein Schal lässig als Krawattenersatz um den Hals geschlungen, Dreitagebart – nicht unrasiert, wie Martin Limbeck später noch betonen sollte.

„Haben wir etwas Zeit?“ Sein Händedruck ist bestimmt wie immer, seine Stimme kräftig. Dennoch stelle ich mir die Frage, ob Martin Limbeck ein Morgenmensch ist. Ich nicke. Schließlich hatte ich den Termin bis Mittag eingeplant. „Gut. Gehen wir doch noch kurz auf einen Latte zum McCafé?“ Was ist denn mit dem Limbeck los, will ich mir schon denken. Typisch Deutscher: Ist in

Wien und rennt zum McDonald's auf einen Kaffee. Noch ehe ich zu Ende denken kann, fügt Limbeck hinzu: „Ich vertrag nämlich Milch nicht so gut und da gibts Cappuccino mit Sojamilch.“

„Siehst du“, gestehe ich mir meine Fehleinschätzung ein, während er bestellt und ich ein Auge

auf sein Gepäck werfe. „Check, recheck, doublecheck – bevor du dir ein Urteil bildest!“

Zwei Stunden später sollte mir Martin Limbeck erzählen, wie er in den letzten Jahren gelernt habe, viel genauer hinzusehen, bevor er sich seine Meinung über einen Menschen bildet ...

Sommersprossen. Oder der Weg aus der Durchschnittlichkeit.

Martin Limbeck ist der Jüngste von Dreien. Der Bruder hat ihm zwölf Jahre an Lebenserfahrung voraus, seine Schwester sechs. Der Bruder hatte darüber hinaus schon bald ein Psychologie-Studium, seine Schwester eine Ausbildung zur Bilanzbuchhalterin. Nur der junge Martin wusste nicht recht, was er wollte.

Dicklich, rothaarig und sommersprossig sei er gewesen, erzählt er mir, und einfach in allem nur durchschnittlich. Was hat diesen mittelmäßigen und wenig motivierten Jungen dazu getrieben, zu einem der präsentesten und mittlerweile wohl auch erfolgreichsten Verkaufstrainern und Speakern Deutschlands zu werden? Ob er im Schatten seiner Geschwister stand, will ich wissen.

Nein, aber seinem Vater habe er es, wie so viele Männer, definitiv beweisen wollen. Denn der habe es immerhin vom Bergmann zum Geschäftsführer eines mittelständischen Unter-

*Auf den ersten Blick
wirke ich auf viele Menschen
unnahbar. Dabei bin ich ein absoluter
Kamin-Kerzen-Kuscheltyp.*



nehmens gebracht. Als der halbwüchsige Martin seinem Vater offen nacheiferte, ließ ihn seine Umwelt wissen: „Ohne Studium schaffst du das heute nicht mehr!“ So etwas lässt sich ein Limbeck nicht zwei Mal sagen. Auch nicht, wenn er erst 16 ist.

Und da er nach der mittleren Reife nichts so recht mit sich anzufangen wusste, beschloss er, erst einmal nach Amerika zu gehen. *Trotz* seines miserablen Englisch staunten die anderen. *Wegen* seines schlechten Englisch meinte er. Denn wenn er schon Englisch könnte, müsste er ja wohl nicht da rüber. Klingt logisch – oder?

Noch heute ist er davon überzeugt, dass er jenseits des Teiches und fern der Heimat ein paar ganz wichtige Sachen für sein Leben gelernt habe.

Da war erstens die Sache mit der Arbeit: Der Vater in seiner Gastfamilie war studierter Chemiker in einem Ölkonzern.

„Als er um sechs von der Arbeit heimkam, hat er sich täglich in die Arbeitsklamotten geworfen, um noch einem Nebenjob nachzugehen.“

Dann war zweitens die Sache mit der Reziprozität – heute übrigens eines seiner Lieblingsthemen als Trainer: Seine ersten Dollar habe

er mit Rasenmähen und Schneeschaukeln nach der Highschool verdient. Und schnell habe er gelernt: „In Amerika fragst du den Ögg nicht, ob du ihm

die Einfahrt schippen sollst, du schippst sie einfach. Dann schellst du an und sagst: ‚Herr Ögg, ich hab Ihnen einfach mal die Ein-

fahrt sauber gemacht, damit Sie leichter rausfahren können!‘ Und dann bekommst du in der Regel zehn oder fünfzehn Dollar, weil der Ögg in deiner Schuld steht.“

„Die Amerikaner glauben immer, sie sind uns im Vertrieb zehn Jahre voraus, dabei sind sie jetzt gerade in Kalifornien neun Stunden zurück.“



Auf diese Weise habe er seine ersten tausend Dollar verdient und das habe ihn darin bestärkt, seinen Kindheitstraum verwirklichen zu können. Mit sechs Jahren hätte er nämlich einmal geäußert, er wolle später Porsche fahren und Millionär werden.

Porsche fährt Limbeck mittlerweile – sogar mit eigenem Logo in den Einstiegsleisten, aber das hatten wir schon. Über seine Vermögensverhältnisse habe ich ihn nicht weiter befragt – man ist ja diskret.

Und drittens war da noch die Sache mit dem Englisch: In einem Jahr hat er es entgegen der Befürchtungen seiner Lehrerin schließlich doch gelernt. Und das könnte ihm bei seinem nächsten Projekt helfen: Als Verkaufs-Speaker will Limbeck nun den amerikanischen

Markt erobern. „Als Deutscher schaffst du das nie!“, lässt ihn gerade seine Umwelt wissen. Das lässt sich ein Limbeck nicht zwei Mal sagen, auch nicht, wenn er erst 45 ist!

Erfolg. Oder warum Limbeck hundert werden will.

Limbeck ist *erst* 45. Denn er will ja zumindest hundert werden. Solange – davon ist er überzeugt – würde ihn die Menschheit mindestens brauchen. Und mit diesen 45 fühle er sich zum ersten Mal richtig wohl. Ich frage ungläubig und wortlos nach: ►

INTERVIEW

Martin Limbeck, Verkaufstrainer und -speaker

Die meisten Verkäufer scheitern an mangelndem Selbstwert

Im Trainermarkt haben Sie sich seit Jahren als „Hardsellingexperte“ positioniert. Ist das noch eine zeitgemäße Position?

Abosolut. Genau gesagt rede ich ja über das *neue* Hardselling. Es geht nicht mehr um die alte Devise „anhauen, umhauen, abhauen“, sondern darum, dem Kunden klar und offen zu sagen „Guten Tag, mein Name ist Verkäufer und ich will Ihnen heute etwas verkaufen“. Das hat für mich etwas mit Respekt und Ehrlichkeit zu tun. **Wozu bedarf es überhaupt einer Positionierung – bringen Verkaufstrainer Menschen nicht einfach verkaufen bei?**

Machen wir uns nichts vor: Auch der Speaker- Trainermarkt ist enger

geworden. Und wie jedes Produkt und jede Marke bräucht ein Speaker einen USP. Ich habe schnell erkannt, dass alle erfolgreichen Kollegen eine klare Positionierung hatten. Das Thema „Hardselling“ im Sinne von klarem und direktem Verkaufen war nicht besetzt und es passte auch gut zu meinem persönlichen Verkaufsstil.

Wenn Sie in Vorträgen den Hardseller raushängen lassen – ist das der ganze Limbeck?

Nein. Es ist ein Teil von mir. Und – das ist mir ganz wichtig – es ist keine Rolle. Ich habe auch noch eine andere Seite. Die des Kamin-Kerzen-Kuscheltyps, der absolut harmoniebedürftig ist. Diese Sensibilität im Inneren

haben viele Top-Verkäufer. Die brauchen sie auch, um sich wirklich in den Kunden hineinfühlen zu können.

Würden Sie mit den Erfahrungen des 45-Jährigen nochmals diesen Weg wählen?

Absolut. Ich bin fest überzeugt, dass ich richtig in meinem Beruf bin. Was ich mache, mache ich mit Leidenschaft. Aber mein Einstieg als Verkäufer war die Voraussetzung. Sonst könnte ich heute nicht glaubwürdig über meine Themen sprechen.



Ist Martin Limbeck nicht schon seit Jahren der Erfolgsmensch schlechthin? Karriere als Verkäufer, Trainer, Auszeichnung um Auszeichnung, Porsche, Haus, ...

Erfolgreich zu sein, heiße noch lange nicht, zufrieden zu sein. Und heute gesteht sich Martin Limbeck ein, jahrelang nur funktioniert zu haben. Wie der Hamster im Rad sei er nach jedem Erfolg sofort noch schneller gelaufen, um den nächsten zu erreichen. „Trainer des Jahres – was kommt als Nächstes? Conga-Award – was

kommt als Nächstes? Deutscher Trainings-Preis – was kommt als Nächstes?“ Mit 50, war er der festen Überzeugung, müsse er es geschafft haben. Heute hingegen träumt er davon, mit 80 noch auf die Bühne zu gehen und Menschen mit seinen Vorträgen zu begeistern.

Erst vor kurzem habe er gelernt, den Erfolg für sich anzunehmen. So merkwürdig es klingt, dafür sei harte Arbeit nötig gewesen. Arbeit an sich selbst und Arbeit an seiner eigenen Geschichte. Seine Geschichte, das war

PROFILER

KURZE SOCKEN: GEHT GAR NICHT **ANGELN:** ENTSPANNUNG UND RUHE ABER AUCH WETTKAMPF **AMERIKA:** LAND DER UNBEGRENZTEN MÖGLICHKEITEN IN DER VERKÄUFER ANERKANNT SIND **ÜBERZEUGEN:** ÜBER ZEUGEN ÜBERZEUGEN. **GRÖSSTER FEHLER:** RAUCHEN **VATER:** LIEBE ICH **SOHN:** DAS GRÖSSTE GESCHENK MEINES LEBENS **ERFOLG:** MACHT SEXY **SEXY IST:** LIMBECK

auch die Auseinandersetzung mit seinen zahlreichen Vorbildern: Sein Vertriebsleiter, als er im Kopierer-Geschäft seine ersten Erfolge als Verkäufer feierte. Später der Leiter des Trainingsinstitutes, in dem er mit nur 27 Jahren seine Trainerkarriere startete. Und dann noch viele große Namen im Trainer- und Speaker-Geschäft. Mittlerweile hat sich Limbeck vom Begriff Vorbild distanziert. Lieber spricht er heute von Leitbildern, denn er habe lernen müssen, dass Vorbilder auch erdrücken können.

Wie passt die Orientierung an Leitbildern zu einem Menschen, der selbst stets in die Vorbildrolle strebt? „Eine gute Frage“, wie Martin Limbeck einräumt. Und nach einer gefühlten Minute findet er eine plausible Antwort: Es sei für ihn kein Widerspruch mehr, anderen Menschen als Vorbild zu dienen und gleichzeitig bei jedem Menschen, dem er begegnet, zu prüfen, was man von ihm lernen könne. Denn jeder „braucht im Leben Leitplanken, an denen er sich orientieren kann“.

Harte Schale. Oder warum Selbstbewusstsein etwas Anderes ist als Selbstwert.

Am meisten kann man aus schmerzvollen Begegnungen lernen, denn „Menschen verändern sich immer nur durch Schmerz“. Auch das hat Martin Limbeck – eben schmerzvoll – erst lernen müssen. „Ihre Kompetenz als Trainer schätze ich, aber Sie sind nicht gerade der Typ, mit dem ich abends ein Bier trinken möchte.“ Dieses offene Feedback eines Kunden habe Martin Limbeck eine halbe schlaflose Nacht beschert.

Selbstbewusst genommen habe er dieses Feedback zwar. Denn zahlreiche NLP- und andere Persönlichkeitstrainings hatten ihn ja zwei Dinge gelehrt. Erstens: Feedback sei ein Geschenk, für das man dankbar sein sollte. Zweitens: Es sei besser, seine Emotionen nicht in die Falle eines jeden Impulses tappen zu lassen. Tief getroffen habe es ihn dennoch, weil zu dieser Zeit sein Selbstbewusstsein noch überwiegend damit beschäftigt war, seinen noch nicht so überragenden Selbstwert zu kompensieren.

„Selbstbewusstsein – Selbstwert, was ist der Unterschied?“, will ich wissen. Nach außen hin würden viele Menschen positiv auftreten, aufrechte Haltung, fester Händedruck, klare Sprache. Die Frage ist aber: Kommst du selbst mit dir klar? „Stell früh morgens den nackten Limbeck und den nackten Ögg vor den Spiegel und da siehst du dir das Elend an. Kommst du mit diesem Elend klar oder nicht? Fühlst du dich zu dick, zu dünn, zu groß zu klein? Ich kann heute mit meinen 45 Jahren sagen – und ich hab

alles durch: NLP, Familienaufstellung, Arbeit mit einem Schamanen, Arbeit mit einer Heilerin: ‚Yesss, das was ich sehe, finde ich geil!‘ Das war nicht immer so.“

Spiritualität.

Oder warum jede Begegnung einen Sinn hat.

Als „konservativ spirituell“ bezeichnet sich Martin Limbeck selbst. Das konservative Element dürfte aus seiner katholischen Erziehung kommen, auf die er immer wieder zu sprechen kommt. Das Spirituelle äußert sich unter anderem in den zahlreichen Buddhas, die er mittlerweile in seinem Haus stehen hat. Sie würden ihm Kraft geben, „richtiger Buddhist“ sei er aber deswegen keiner. Mit seinen philosophischen und religiösen Überzeugungen scheint er es ebenso zu halten, wie mit seinen Leitbildern: So vieles wie möglich ansehen und prüfen, was man daraus lernen kann.

Seine Spiritualität habe in ihm auch die Überzeugung reifen lassen, dass jede Begegnung im Leben ihren Sinn hätte. Welchen, das erfahren wir freilich immer erst im Nachhinein. Den Sinn meines ersten Treffens mit Martin Limbeck kenne ich zwischenzeitlich: Er hat mir einen genialen Gesprächseinstieg in der Kaltakquise beschert. Danke. Auf den Sinn dieses Treffens bin ich schon gespannt. Jedenfalls habe ich heute einen ganz anderen Martin Limbeck kennengelernt. ■

*Ich war früher sehr schnell
bei der Bewertung von Menschen,
weil ich es nicht besser gewusst habe.
Heute schaue ich viel genauer hin,
bevor ich mir ein Urteil bilde.*



MARTIN LIMBECK

Geboren:	11. November 1966
Aufgewachsen:	Essen
Ausbildung:	Groß- und Einzelhandelskaufmann
Henkel-Karriere:	Verkäufer, Führungskraft, selbstständiger Verkaufstrainer, heute Vertriebsexperte und Top-Referent, Certified Speaking Professional (CSP)
Lieblingsfarbe:	blau
Hobbies:	Angeln, Eintracht Frankfurt, lebenslanges Lernen
Auto:	Porsche 911 Cabriolet 4S
Familie:	Ist mir sehr wichtig und der absolute Mittelpunkt