

Lampert Druckzentrum macht sich fit

Das Lampert Druckzentrum in Vaduz bereitet die Nachfolge vor: Firmeninhaber Alfred Lampert teilt sich Geschäftsleitung vorübergehend mit zwei Kollegen, bis die Söhne das Ruder übernehmen sollen.

Vaduz. – Firmengründer und Alleininhaber Alfred Lampert, der das Lampert Druckzentrum 1981 als Einmann-Betrieb gründete, hat sein Unternehmen neu strukturiert, bevor er sich ins zweite Glied zurückziehen will. Die Neustrukturierung ist verbunden mit einer personellen Erweiterung, damit das über die Grenzen hinaus bekannte Unternehmen in der weiteren schweizerischen Region noch besser verankert werden kann.

Personeller Ausbau

Die personelle Aufstockung umfasst einerseits die Erweiterung der Geschäftsleitung und andererseits den Ausbau des Aussendienstes zur Akquisition von Aufträgen. Neu in die Geschäftsleitung eingetreten sind Harald

Fessler und Pietro Lira, Inhaber der Firmen IMSAG Gesamtanbieter für Medien und Print. Harald Fessler und Pietro Lira, die über langjährige Erfahrungen in der Druckbranche verfügen, teilen sich mit Alfred Lampert die Geschäftsleitung, bis die Nachfolgeregelung mit den Söhnen Andreas und Tobias Lampert vollzogen ist.

Kundenaquise in der Schweiz

Mit Marcel Herzog und Roman Blaser wurden erstmals in der 32-jährigen Firmengeschichte des Lampert Druckzentrums zwei Aussendienstmitarbeiter eingestellt, die in der Schweiz Kundenaufträge akquirieren werden. Kunden aus Liechtenstein werden weiterhin von Moritz Walser, Matthias Märdian, Alfred Lampert und neu auch von Tobias Lampert betreut. Neben der Erweiterung der Geschäftsleitung und dem Ausbau des Aussendienstes sind auch die anderen Abteilungen der Druckerei mit Fachpersonal ergänzt worden, womit das Druckzentrum per 1. Juni um insgesamt sieben Personen verstärkt wurde. (pd)



Näher beim Kunden: Moritz Walser, Matthias Märdian, Harald Fessler, Tobias Lampert, Alfred Lampert, Marcel Herzog, Pietro Lira und Roman Blaser (v. l.) wollen das Lampert Druckzentrum in Vaduz weiterentwickeln. Bild pd

Fehler sind Helfer

«Ein Genie macht keine Fehler. Seine Irrtümer sind Tore zu neuen Entdeckungen.» Dieses Zitat stammt vom irischen Schriftsteller James Joyce. Er erkannte, was in unserer Gesellschaft die wenigsten so sehen.

Von Angelika Gussger*

Joyces Aussage richtet die Aufmerksamkeit weg vom Fehler hin zu den Toren der neuen Entdeckungen. Und genau so kann es funktionieren. Leider wachsen wir mit einer anderen Fehlerkultur auf. In der Schule werden die Fehler angestrichen und auch im Job oder in der Freizeit wird meist auf die Fehler gezeigt. Gibt es eine Möglichkeit, von diesem Fehlerdenken wegzukommen?

Stellen Sie sich vor: Es ist ein toller Sommertag, die Sonne scheint und kein Wölkchen trübt den strahlend-blauen Himmel. Eine Tageswanderung ist geplant und mit Freunden ausgemacht. Noch sind Sie zu Hause und packen den Rucksack. Mit Ihren Freunden fahren Sie zum Zielort und dann geht die Wanderung los. Alles ist gut, bis ein Sommergewitter Ihre Wandergruppe überrascht. Genau in dem Moment wird Ihnen bewusst, dass Sie beim Packen nicht an Regen gedacht haben und somit weder Regenjacke noch Regenschirm dabei haben. Ich bin sicher, bei der nächsten Tagestour werden Sie auf jeden Fall eine Regenjacke einpacken, egal wie schön das Wetter am Morgen aussieht. Sie haben aus diesem Fehler gelernt.

Als Kind lernten wir durch's Fehlermachen. Wir haben das Laufen durch

probieren, hinfallen, wieder aufstehen und weiter probieren gelernt. Aus jedem vermeintlichen Fehler haben wir etwas gelernt. Und jetzt als Erwachsener sind wir in der Lage, ohne nachzudenken zu gehen.

Dies waren jetzt zwei Beispiele, bei denen direkt keine andere Person durch den Fehler betroffen ist. Was ist jedoch, wenn dem nicht so ist? Wenn Sie einen Fehler gemacht haben, der auch Auswirkungen auf eine oder mehrere Personen hat?

Mutig zu seinen Fehlern stehen

Ein Fehler ist schnell gemacht und kann jedem passieren. Zu seinen Fehlern zu stehen, erfordert Mut, Offenheit und Ehrlichkeit. Es ist jedoch ein verbindender Weg und Sie erhalten die Achtung der anderen. Wenn Sie offen zu Ihrem Fehler stehen und

nicht versuchen, das Geschehene zu verheimlichen, lassen sich viele Angelegenheiten schnell klären. Heimlichkeiten können die Situation hingegen unnötig verschlimmern. Wenn also ein Fehler passiert ist, suchen Sie das Gespräch mit den Betroffenen und sprechen Sie den gemachten Fehler und seine Folgen direkt an. Übernehmen Sie die Verantwortung dafür. Versuchen Sie nicht, sich herauszureden oder jemand anderen zu beschuldigen.

Fehler sind Helfer

Wenn Sie die beiden Worte genau anschauen, werden Sie feststellen, dass sie aus genau denselben Buchstaben bestehen, nur anders gereiht. Fehler helfen uns, etwas zu lernen und das nächste Mal anders zu machen. Und bei einem ehrlichen Rückblick auf Ih-

re gemachten Fehler werden Sie feststellen, dass Sie aus jedem Fehler schlussendlich etwas lernen durften.

In diesem Sinne: Freuen Sie sich über gemachte Fehler.

ARBEITSLEBEN.LI

*Ihr Kompetenzzentrum für
Liechtenstein und das Rheintal*



*Angelika Gussger ist diplomierte Mentaltrainerin.

Warum jeder Mitarbeiter auch ein Verkäufer ist

Der Verkaufstrainer und Speaker Daniel Enz wird am Dienstag, 17. Juni, ab 18 Uhr im SAL in Schaan zum Thema «Verkauf und Kundenorientierung» referieren.

Interview: Patrick Stahl

Schaan. – «Verkäufer werden nicht geboren – Verkäufer werden gemacht»: Mit dieser provokativen Aussage lädt die Sektion Medien und Kommunikation der Wirtschaftskammer Liechtenstein zu einem Vortragsabend ein. Der St. Galler Verkaufstrainer Daniel Enz wird am Dienstag, 17. Juni, ab 18 Uhr im SAL in Schaan zum Thema «Verkauf und Kundenorientierung» referieren. Enz war jahrelang im Verkauf tätig, bevor er sich selbstständig machte. Heute trainiert er Firmen und Organisationen im deutschsprachigen Raum, doziert an Weiterbildungseinrichtungen und hält Vorträge rund um das Thema Verkaufen. Daniel Enz ist ausserdem Mitglied der Top-100-Trainer im deutschsprachigen Raum.

Herr Enz, wo machen Verkäufer Ihrer Meinung nach die meisten Fehler?

Daniel Enz: Lustig, die Fehler-Frage wird mir sehr oft gestellt. Als Trainer ist es wichtig, dass man den Verkäufern nicht dauernd sagt, was sie falsch machen. Der Fokus liegt auf dem Tun. Das Wort «nicht» wird nämlich unbewusst überhört. Auf der

Startseite meiner Webseite www.enz-coaching.ch gibt es zum Beispiel einen roten Button. Darauf steht: «Bitte hier nicht klicken!» Jetzt raten Sie mal, welches der mit Abstand am meisten angeklickte Button auf meiner Website ist? Lassen Sie mich deshalb Ihre Frage ins Positive umformulieren: «Woran sollten die meisten Verkäufer arbeiten, um besser zu werden?»

Wie lautet Ihre Antwort?

Erstens: An ihrer Einstellung arbeiten und mehr an sich selbst und den Erfolg glauben. Zweitens: Kaufsignale besser erkennen und mutiger die Abschlussfrage stellen. Drittens: Erkennen, dass ein guter Berater noch lange kein guter Verkäufer ist. Viertens: Nebst Eigenschaften verstärkt den Nutzen verkaufen. Fünftens: Siehe Erstens.

Wie können sich Verkäufer verbessern?

Der wichtigste Schritt zu mehr Erfolg ist, sich überhaupt dafür zu interessieren. Viele Verkäufer leiden am Ich-alter-Fuchs-bin-doch-schon-zig-Jahre-im-Verkauf-und-muss-nix-mehr-dazulernen-denn-Verkaufstrainings-bringen-eh-nix-Syndrom. Hat man dieses Syndrom mal abgelegt, ist erfolgreiches Verkaufen reine Trainingssache. Sportler wissen das schon lange und sind diesbezüglich Wirtschaftsleuten Meilen voraus.

Ist nicht die ganze Belegschaft eigentlich Teil des Verkaufsteams?

Im weitesten Sinne ja. Alle Mitarbeiter sind irgendwo Verkäufer. CEOs verkaufen etwa Visionen, Empfangsdamen verkaufen Freundlichkeit mit ihrem Lächeln, Marketingleiter verkaufen Ideen, Personalleiterinnen verkaufen das Image und Verkaufsleiter etwa Umsatzziele. Auch privat verkaufen wir ständig, seien dies Restaurants, Filme, Tipps und so weiter. Und möchten wir die rothaarige Feurige an der Bar ansprechen, ist das nichts anderes als ein Verkaufsgespräch. Oder kennen Sie jemanden, der sagt: «Hallo. Ich bin kein guter Zuhörer, kann nicht gut einparken, habe Schweissfüsse und morgens Mundgeruch?» Wahrscheinlich eher nicht. Wir treffen zuerst den Verkäufer in der Person. Ob das nun gut oder schlecht ist, sei mal dahingestellt.

Top-100-Trainer in Schaan

Daniel Enz ist bekannt für seine provokativen Aussagen und unkonventionellen Methoden. Der Querdenker wird die Teilnehmer in die Welt der Kommunikation und des Verkaufs entführen und erklären, was Leidenschaft im Alltag eines KMU bedeutet. Die Abendveranstaltung wird von der Sektion Medien und Kommunikation der Wirtschaftskammer Liechtenstein organisiert. Im Anschluss an den Vortrag können die Teilnehmer ihre Eindrücke und Erfahrungen bei einem Networking-Apéro austauschen.

Weitere Informationen und Anmeldungen unter www.wirtschaftskammer.li



«Alle Mitarbeiter sind Verkäufer»: Der Verkaufstrainer und Querdenker Daniel Enz referiert am 17. Juni in Schaan über die Welt des Verkaufs. Bild pd