

Wau, wau – was es nicht alles gibt

Unternehmerträume.

Dass skurrile Ideen auch zu einem Geschäft werden können, beweist ein Unternehmen aus Neuseeland: Muttley's Estate produziert Wein für Haustiere. Das Getränk ist selbstverständlich nicht-alkoholisch, wirkt aber als Stimmungsaufheller (wie Katzenminze). In Neuseeland und Australien scheint der Tierwein gut anzukommen, das Unternehmen hofft schon auf eine Expansion nach Asien und Nordamerika. Wie so etwas schmecken muss, damit es der Hund mag, liegt allerdings jenseits unserer Vorstellung.

RS



Der süße Hund im Bild heißt Mo – und neben ihm ein Glas „Hundewein“ von der neuseeländischen Firma Muttley's Estate.

APA/AFP/BEN STRANG

ZITAT DER WOCHE

„Benko hat von seiner Mutter ein Geschenk bekommen und hat es dann ohne Rechtsgrund wieder zurücküberwiesen.“

Richterin Andrea Wegscheider im Zuge des Strafprozesses des Immobilienunternehmers René Benko.

AUSGEZEICHNET



Innovation

Am 15. Oktober wurden vor rund 130 Gästen aus Wirtschaft, Forschung und Politik fünf Preise vom Forschungsinstitutsnetzwerk „Austrian Cooperative Research“ (ACR) vergeben: der ACR Woman Award, der ACR Start-up Preis und drei ACR-Innovationspreise. Mit den Preisen werden innovative Klein- und Mittelbetriebe geehrt.

Seinen Preis festlegen – ohne Humor und Ausreden

Nachgefragt. Wie man den eigenen Wert bestimmt.

K

Interview

Von Jennifer Corazza

Jürgen Eisnerer ist Kommunikationstrainer. In seinem Berufsalltag beobachtet er, dass sich viele Menschen unter ihrem Wert verkaufen. Welche Fehler zu vermeiden sind und welche Sätze nicht nur mehr Selbstwert, sondern auch Gehalt bringen sollen, verrät er im Interview.

KURIER: Sie arbeiten intensiv mit selbstständigen Frauen im Verkauf. Können diese ihr Produkt besser verkaufen als die eigenen Fähigkeiten?

Jürgen Eisnerer: Viele kennen ihren Wert, können ihn aber nicht in klare Worte fassen. Da steckt oft keine fachliche Unsicherheit dahinter, sondern eine emotionale Bremse: „Darf ich das wirklich verlangen?“. Ihr Fokus liegt oft noch zu sehr auf helfen, leisten, funktionieren und zu wenig auf verkaufen. Sich selbst als Anbieterin mit einem echten Wert zu sehen – das muss oft erst gelernt werden.

Fehlt schlichtweg der Mut?

Viele sind mutig, aber nicht für sich selbst. Aus dem Pflichtgefühl heraus es allen recht machen zu wollen, wird zu oft übersehen, was es heißt, für den eigenen Wert einzustehen: „Ich sehe etwas, das dir hilft, und dafür habe ich die Lösung.“ Wenn dieser Switch gelingt, kommt der Mut von allein.

Wie wird man sich über den eigenen Wert bewusst und kommuniziert ihn gewinnbringend?

Du brauchst zwei Dinge: Tiefe Reflexion und ein verdammt gutes Vokabular. Du erkennst deinen Wert nicht, wenn du beschreibst, was du tust – sondern wenn du glasklar erkennst, was durch dich passiert. Wenn du sichtbar machst, was du im Leben anderer bewegen kannst, wie andere durch dich Ziele erreichen. Mit diesem Bewusstsein verändert sich nicht nur die Sprache, sondern die Grundhaltung zum Verkaufen.

Welche Fallen sollten Frauen und Männer bei der Selbstvermarktung vermeiden?

Frauen verkaufen oft mit zu viel Absicherung: „Wenn du magst ...“, „Ich weiß nicht, ob's passt ...“. Männer könnten sich davon manchmal was abschneiden. Denn sie neigen zum Überverkauf: zu schnell, zu laut, zu groß. Aus 3.000 ausgebildeten Verkäufern kann ich sagen: Unter den Top zehn sind Menschen, die aufrichtig zuhören, glasklar ihren Nutzen argumentieren und im richtigen Moment den Mund halten können.

Es soll Sätze geben, die im Verkauf und in Verhandlungen mehr Geld bringen. Welche sind das und warum wirken sie so gut?

Es sind Aussagen, die drei Ebenen ansprechen. Eine öffnet die Beziehung und Moral zum anderen: „Ich hab' einen Vorschlag, der für beide Seiten fair ist.“ Ein weiterer strahlt enormen Selbstwert aus: „Ich weiß, dass das nicht billig ist – aber es ist gut.“ Und die dritte Ebene ist mein persönlicher Favorit: Humorlos ohne Ausreden oder Rechtfertigung: „Das ist mein Preis. Punkt.“ Sie wirken, weil sie Klarheit und Kompetenz signalisieren, die über das Fachliche hinausgehen. Das spüren und kaufen Menschen heute lieber denn je.

ZAHLE DER WOCHE

68

Tausend Arbeitsplätze sichert Österreichs Weinwirtschaft, 3,8 Mrd. Euro hat sie 2023 an Bruttowertschöpfung generiert und 1,2 Mrd. Euro in die Staatskassen gespült. So lautet das Ergebnis einer aktuellen Wertschöpfungsstudie, die von der Österreich Wein Marketing GmbH (ÖWM) in Auftrag gegeben und diese Woche präsentiert wurde. Wein ist eine „tragende Säule“ der Wirtschaftsleistung, freut sich ÖWM-Chef Chris Yorke.



JÜRGEN EISNERER FORSALE

Jürgen Eisnerer ist Kommunikationsexperte und Verkaufstrainer, Buchautor und Keynote-Speaker. Er wurde bereits als „Trainer des Jahres“ ausgezeichnet.

Karrieresprung

Erich Schaffer

Grant Thornton erweitert Steuerberatung mit neuem Partner: Steuerberater Erich Schaffer ist seit 2024 Teil des Unternehmens und bringt Expertise in der nationalen und internationalen steuerlichen Gestaltungs- und Transaktionsberatung ein.



GRANT THORNTON AUSTRIA

Verena Stagl

Schiefer Rechtsanwälte baut den Compliance-Bereich weiter aus und gewinnt mit Verena Stagl eine Expertin für Compliance und ESG-Recht. Mit über zehn Jahren Berufserfahrung spezialisiert sie sich auf Compliance-Strukturen und -Richtlinien.



SCHIEFER RECHTSANWÄLTE/NATASCHA UNKART

René Lambert

Das St. Josef Krankenhaus Wien hat mit René Lambert eine neue Geschäftsführung. Nach seinem Betriebswirtschaftslehre- und Sportmanagementabschluss sowie beruflichen Erfahrungen im Immobilienbereich startete er seine Karriere im Spitalswesen.



ST. JOSEF KRANKENHAUS WIEN

Sonja Dirnböck

Mit Oktober startete Sonja Dirnböck als neue Franchisenehmerin bei McDonald's Österreich und übernimmt beide McDonald's Restaurants in der Vösendorfer Shopping City Süd (NÖ). Die gebürtige Wienerin ist seit 2007 Teil von McDonald's Österreich.



MCDONALD'S ÖSTERREICH

Vivienne Nieuwenhuizen

Der Dialog Marketing Verband Österreich (DMVÖ) hat eine neue Geschäftsführerin: Vivienne Nieuwenhuizen ist studierte Nachhaltigkeits- und Marketing-Expertin und bringt vielfältige Erfahrungen aus Teamleitung, Markenaufbau sowie digitalem Marketing mit.



JUDITH MARKON

Oliver Schauer

An der Fakultät für Wirtschaft und Management der FH OÖ in Steyr gibt es einen Wechsel im Dekanat: Oliver Schauer übernimmt die Funktion des Vizekanzlers für Forschung. Er folgt damit nach vier Jahren auf Wolfgang Schildorfer.



JULIA LUDWIG