

Der UDO 2016, überreicht von Silvia Meißl und Christian Reitterer, geht an Adolf Pernsteiner.



So sehen Sieger aus

Zum dritten Mal freut sich ein Profi aus der Markenartikelindustrie über den Vertriebsaward UDO. Der Preisträger 2016 ist Adolf Pernsteiner, Verkaufsleiter von Stiegl. Seine Stärke: ein fairer Verhandlungspartner mit viel Einsatzfreude und einem großen Kämpferherz. Da brachte ihm den Sieg!

Autorin: Silvia Meißl

Ein Fotoshooting für die UDO 2016-Preisüberreichung in der CASH-Redaktion? Der Überraschungsmoment für Mag. Adolf Pernsteiner ist groß, die Freude über den UDO 2016 noch größer – und dann ist klar: Er ist keiner, der lange herumzockelt, sondern den Termin für das Foto und das Interview gleich in den Kalender einträgt. Sich ein klein wenig später in den Stiegl-Mini setzt und voll bepackt mit allem, was unserem Fotografen Florian Albert so eingefallen ist, auf unserem Parkplatz landet. Es stellt sich heraus: Adolf Pernsteiner ist nicht nur für uns zackig unterwegs, sondern auch für seine Kunden, die er als Verkaufsleiter für den Lebensmittelhandel bei Stiegl betreut. Da ist aber nicht seine einzige Stärke. Denn er wurde in allen zu bewertenden Kriterien mit der Schulnote eins ausgezeichnet.

Den vom UDO-Kuratorium und -Beirat 2013, in der Entwicklungsphase der Initiative UDO, festgelegten Kriterien kann Pernsteiner vieles abgewinnen: Flexibilität, Verhandlungsgeschick, Handschlagqualität, Verlässlichkeit, Betreuungsqualität, persönliches Engagement und Fachkompetenz sind Eigenschaften, die ein Verkäufer aus seiner Sicht unbedingt braucht, um mit seinen Kunden eine nachhaltige Win-win-Situation aufbauen zu können.

Dabei liegt ihm am Herzen, in diese Win-win-Situation die Konsumenten viel stärker mit einzubeziehen, sie wieder mehr in den Mittelpunkt zu rücken. Er selbst steht übrigens auch im Mittelpunkt: Als Tormann im Hobbyfußballverein 1. FC DribbleX – obwohl er im Grunde sehr flexibel eingesetzt wird, erzählt er. Er liebt Fußball und ist ein glühender Rapid-Wien-Fan, was ihm als geborener Linzer, der im Mühlviertel aufgewachsen ist und heute in Rif, südlich von Salzburg wohnt, das Leben hin und wieder gar nicht so einfach macht. Da Pernsteiner aber lieber eine gefährliche und spannende Gratwanderung macht, als im Tal herumzuspazieren, wird er auch mit diesem Stress fertig. Obwohl: Als strukturierter Mensch, wie er sich beschreibt, versucht er, erst gar keinen Stress aufkommen zu lassen – auch nicht in seinem Beruf, den er, das spürt man, schlicht und ergreifend liebt.

UDO 2017 kommt

Wer sich so wie Günther Würrer (2014), Hannes Winkelbauer (2015) und nun auch Adolf Pernsteiner den UDO angeln will, der hat ausreichend Chancen dafür. Der nächste UDO, eine Initiative von CASH und Christian Reitterer, Geschäftsführender Gesellschafter von Pro Management Quadrat Consulting & Coaching, kommt bestimmt – nämlich schon 2017. In der September-Ausgabe von CASH finden Sie dazu wie immer alle Informationen und die Botschaft: Machen Sie mit! Nominieren Sie jene Manager, die sich den Vertriebsaward UDO verdient haben!

Der UDO ist jedoch kein Sympathiepreis. Mit ihm wird der Verkaufs- und Vertriebsprofi ausgezeichnet, der sein Geschäft aus Sicht der Händler vorbildlich professionell führt. Und es wird auch weiterhin pro Jahr nur einen UDO-Gewinner geben. Auch deshalb bleibt es dabei, dass rund um den Award höchste Anonymität gewahrt wird. Dafür sorgt auch das Gallup-Institut, dass die Onlinebewertung seit dem

Beginn von UDO abwickelt.

Für heuer ist das Rennen entschieden. Ab Seite 136 schildert UDO-Preisträger Adolf Pernsteiner, wie er so im Job tickt, was ihm wichtig ist und warum er glaubt, dass er von seiner Zeit bei Unimarkt als Marktleiter und Einkäufer auch noch heute als Verkaufsleiter profitieren kann. •

**Danke an alle
Aktivisten und
Unterstützer der
Initiative UDO!**

Händler & der UDO 2016

Diese Händler haben für die Bewertung zugesagt:

- Kastner
- Kiennast
- Markant Österreich
- Metro
- Rewe International
- Spar
- Top Team Zentraleinkauf
- Wedl

„UDO 2016“ – Das Kuratorium



GF Andreas Nentwich, Markant Österreich/ECR Austria Board-Vorsitzender



Vorstand Alfred Schrott, Manner/ECR Austria Board-Vorsitzender



GF Gesellschafter Michael Nitsche/Gallup Institut



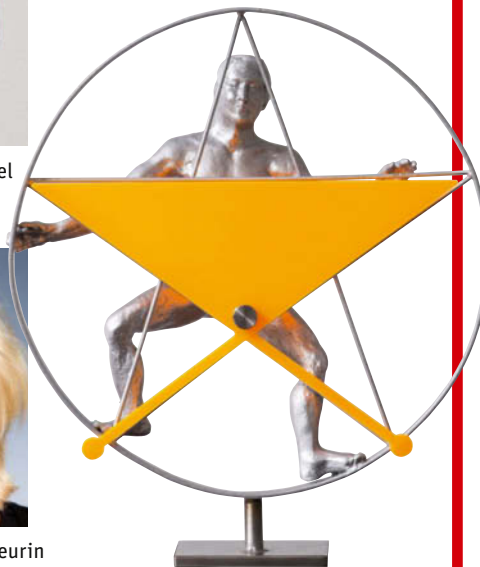
GF Udo Kaubek, Meinl am Graben



GF Christian Reitterer, Pro Management Quadrat Consulting & Coaching



Silvia Meißl, Chefredakteurin CASH



„UDO 2016“ – Der Beirat



Otto Buchta, Unternehmensberatung Otto Buchta



Teresa Mischek-Moritz/ECR Austria-Manager

Das war UDO 2016

Mit 32 gültigen Bewerbungen für den UDO 2016 gab es um sechs mehr als im Vorjahr.

Insgesamt haben die Händler 40 Bewertungen abgegeben. Im Vorjahr gab es 67. Das könnte daran liegen, dass Hofer diesmal keine Zusage für die Bewertung gegeben hat und Zielpunkt bekanntlich nicht mehr am Markt ist.

Die Onlinebewertung erfolgte, wie mit den Händlern vereinbart, anonym. Es liegen deshalb keine Detailinformationen über das Be-

wertungsverhalten einzelner Händler vor.

Gallup wickelte die Onlinebefragung wie im Vorjahr ab.

Mit Ausnahme des UDO-Preisträgers werden deshalb weder die Namen der anderen Bewerber noch deren Bewertungsergebnisse bekannt gegeben.

Von den 13 Warenkategorien zur Einordnung für die Bewerber wurden 11 belegt (2015: 12).

Die Initiatoren danken allen Bewerbern und Unterstützern!

Die Künstlerin und „ihr“ UDO

Iris Sageder

Die Skulptur „UDO“ ist ein von ihr als Pentagramm gestaltetes Unikat aus einer Metalllegierung, wiegt schwer und soll auch so dem UDO bzw. dessen Gewinner das nötige Gewicht geben: Er steht für einen Verkaufsmanager aus der Industrie, der durch seine herausragenden Leistungen aus der Menge hervorsticht.

Sinnbildlich, so Sageder, steht UDO dafür, Beziehungen zu knüpfen, auszubauen und zu bewahren – in angemessenem Umgang mit dem anderen Gegenüber.

www.irissageder.eu





Kämpferherz

Er kennt das harte Leben als Marktleiter und Einkäufer und verknüpft diese Erkenntnisse bis heute, um als Verkaufsleiter von Stiegl mit den Lebensmittelhändlern auf Augenhöhe fair verhandeln zu können: Mag. Adolf Pernsteiner, Gewinner des UDO 2016.

Interview: Silvia Meißl

CASH: Herr Pernsteiner, Sie haben mir erzählt, dass Sie von Ihren Mitarbeitern Lösungsvorschläge einfordern, wenn es Probleme mit den Kunden gibt. Also nicht nur kommen und sagen, wir haben ein Problem, sondern gleich die Lösung mitliefern. Wie lösungsorientiert sind Sie selbst?

Adolf Pernsteiner: Ich fordere nicht etwas ein, von dem ich

nicht selbst überzeugt bin. Lösungsorientiertheit ist eine Eigenschaft, die ein Verkäufer haben muss. Das hängt für mich sehr stark mit Flexibilität zusammen. Ja, ich bin lösungsorientiert. Man könnte auch sagen, ich bin anpassungsfähig ...

... im Sinne von Nachgeben?

Nein, das meine ich nicht. Sondern anpassungsfähig an die



In seinem Job hat er das Steuer in der Hand, beim Interview gab es einen fliegenden Wechsel: Adolf Pernsteiner und Silvia Meißl beim Auftakt zum Interview.

unterschiedlichsten Situationen, die sich im Tagesgeschäft so oft ergeben. Wenn es ein Problem gibt, und ich will es lösen, dann muss ich mich dieser Situation anpassen.

Wollen Sie immer alles lösen?

Natürlich versuche ich das, aber eine Lösung muss für beide Seiten, also für den Kunden und für Stiegl passen. Es ist vielleicht ein Vorteil, dass ich in einem privat geführten Unternehmen arbeite, das mir erlaubt, auch einmal Nein zu sagen.

Als Gewinner des UDO 2016 sind Sie in sieben Kriterien mit der Schulnote eins bewertet worden. Sind Sie ein Vorzugsschüler?

Ich würde sagen, dass ich überdurchschnittlich engagiert bin. Wir haben in der Brauerei ein Motto, es ist eigentlich die Leitlinie schlechthin und die heißt: Was du tust, das tue ganz. Ich lebe das sehr gerne genau so.

Wenn Sie so engagiert sind, haben Sie dann noch Power genug, um in Ihrer Freizeit Kraft zu tanken?

Ja. Ich bin ein strukturierter Mensch, ich versuche, im Job keinen Stress aufkommen zu lassen und kann auftanken.

Wo und wie machen Sie das?

Ich mache Schitouren, ich gehe wandern und ich spiele Fußball.

Fußball passt ja gut zu Stiegl, besonders jetzt, wo Stiegl der Biersponsor des österreichischen Nationalteams ist.

Das stimmt, aber ich habe auch schon vorher Fußball gespielt. Meine Affinität zu Fußball kann ich als glühender Rapid-Wien-Fan nicht leugnen.

In welchem Verein?

(lacht) Beim 1. FC DribbleX, da bin ich sogar Obmann.

Welche Position spielen Sie?

Ich bin eigentlich gelernter Tormann, aber jetzt werde ich flexibel eingesetzt.

Beim Thema Flexibilität, eines der Bewertungskriterien beim UDO, waren wir schon. Sind Sie auch ein geschickter Verhandler?

Sich selbst zu beschreiben, ist immer schwierig. Was mir in den Verhandlungen sicherlich hilft ist das, was ich vor Jahren im Handel selbst erlebt habe. Ich habe nach meinem Studium als Trainee bei Unimarkt direkt am POS begonnen und war u.a. ein Jahr als Marktleiter eingesetzt. Danach war ich direkt in der Zentrale in der Marketingabteilung bzw. im Einkauf, fünf Jahre lang. Auch wenn diese Zeit schon längst vorbei ist, man merkt sich, wie hart das Leben am POS ist und man merkt sich, vor welchen Herausforderungen die Einkäufer stehen. Übrigens – eine witzige Sache: Mit den beiden UDO-Preisträgern aus den Vorjahren, mit Günther Würrer und Hannes Winkelbauer habe ich damals die Einkaufsgespräche geführt. Also, um es auf den Punkt zu bringen, was mein Verhandlungsgeschick betrifft: Ich versuche, bei den Gesprächen die Waage in Balance zu halten.

Ist ein fairer Verhandlungsstil von nachhaltigem Erfolg gekrönt?

Davon bin ich überzeugt. Das hat auch etwas mit Handschlagqualität, die für mich mit Verlässlichkeit gleichzusetzen ist, zu tun. Ich gebe Ihnen ein Beispiel, weil jetzt passend zur

Über Adolf Pernsteiner

Adolf Pernsteiner wurde am 20.3.1972 in Linz geboren und ist im Mühlviertel aufgewachsen. An der Johannes Kepler-Universität in Linz studierte er Sozialwirtschaft mit Schwerpunkt BWL. Seine berufliche Laufbahn hat er als Trainee bei Unimarkt in Traun begonnen. Dort hat er am POS eineinhalb Jahre lang gearbeitet, davon ein Jahr als Marktleiter, bevor er in die Zentrale nach Traun ins Marketing bzw. in den Einkauf einstieg. Und so führte er von 1999 bis 2002 auch die Gespräche mit den Industrievertretern – u.a. auch mit Günther Würrer und Hannes Winkelbauer, den beiden UDO-Preisträgern 2014 und 2015. Ende 2002 zog es Pernsteiner zu Stiegl. Drei Jahre war er für die Partnermarken wie z.B. Coca-Cola oder Franziskaner verantwortlich. Danach war er drei Jahre lang als Key Accounter tätig und betreute die Rewe International, bis ihn schließlich Stiegl-Geschäftsführer Robert Schraml mit der Verkaufsleitung LEH betraute.



Adolf Pernsteiner: „Ich war fünf Jahre lang an der Front. Da lernt man, wie ein System im Handel tickt, was auf der Fläche machbar ist und wie viel Platz man für eine Zweitplatzierung braucht.“

EM: Wir sponsern das Nationalteam seit 1999. Und obwohl es da bekanntlich nicht viele Höhenflüge, aber viele Tiefs gegeben hat, haben wir immer zum Team gehalten. Heute wissen wir: Das war die richtige Entscheidung. Jetzt sind wir auf einem Hype.

Sie haben erwähnt, dass man auch einmal Nein sagen muss, wenn es keine Win-win-Situation in einer Verhandlung gibt. Wie reagiert der Einkäufer gewöhnlich darauf?

Es ist menschlich, dass es da Unterschiede gibt und der Verkauf an sich ist immer eine Gratwanderung. Aber ich wandere lieber auf dem Grat. Das ist spannend – natürlich auch gefährlich – aber ich bin keiner, der im Tal wandert. Ich bin auch im Urlaub lieber oben am Berg.

Wenn Sie an die Gespräche mit dem Handel denken, was wünschen Sie sich da?

Mein Hauptwunsch ist, dass der Endkonsument in den Gesprächen wieder mehr in den Mittelpunkt rückt. Er ist es, der



„Wir setzen nicht auf Kurzfristigkeit, sondern auf Kontinuität. Das ist auch meine Einstellung. Deshalb kann ich mit der Marke Stiegl auch so gut leben.“

unser Gehalt bezahlt. Die Frage muss also immer sein: Wie können wir alle mehr verkaufen? Das muss ein fixer Bestandteil in allen Überlegungen sein.

Wie sensibilisiert sind die Einkäufer eigentlich für die Warengruppe Bier?

Da hat sich sehr viel zum Positiven verändert. Heute sitze ich Bier-Sommeliers im Einkauf gegenüber, die ein hohes Fachwissen haben.

Um nochmals zu den Endkonsumenten zu kommen. Die kaufen sehr gerne beim Diskonter ein und scheuen auch nicht zum Griff nach einer Bier-Eigenmarke. Was bedeutet das für Sie?

Dass feststeht, dass wir uns mit dem Thema Diskont in Zukunft mehr beschäftigen werden müssen. Und Eigenmarken beim Bier sehe ich kritisch, weil ich ein Markenartikler bin. Ich glaube schon, dass der Konsument ein gewisses Markenverständnis hat und man deshalb den Bogen nicht überspannen sollte.

Sie leiten ein 13-köpfiges Verkaufsteam. Was machen Sie, damit im Team keiner den Bogen überspannt? Freut man sich über Sie, wenn man Sie am Montag sieht?

Ich würde sagen, beide Seiten freuen sich. Ich gebe klare Vorgaben und Ziele, die zu reporten sind, aber ohne den Spielraum zu beschneiden, das ist mir ebenso wichtig.

Sind Sie offen für Verbesserungsvorschläge?

Ja, die erwarte ich mir auch, wenn es nötig ist.

Sie agieren ja in einer sehr männerdominierten Branche. Gefällt Ihnen das?

Die direkten Verhandlungspartner sind wirklich ausschließlich Männer. Eine weibliche Note wäre dem Ganzen sicherlich dienlich.

Sie spielen Fußball, Sie bevorzugen die Gratwanderung, Sie scheuen, wenn ich das richtig interpretiere, keine Konfrontation. Sind Sie ein echter Kämpfer?

Sie interpretieren das richtig, und ich würde das so formulieren: Ich habe ein echtes Kämpferherz.

Herr Pernsteiner, ich danke Ihnen für dieses Gespräch und gratuliere Ihnen im Namen des CASH-Teams zum UDO 2016! ●

Wordrap mit Adolf Pernsteiner

- **Fachkompetenz** ist für mich eigenverantwortliches Handeln.
- **Verhandlungsgeschick** ist das Geschick, die Waage in Balance zu halten, frei nach dem Motto: Ich gebe, dafür bekomme ich!
- **Handschlagqualität** setze ich mit **Verlässlichkeit gleich**: Unter unveränderten Voraussetzungen bleibt ein Ja ein Ja und ein Nein ein Nein.
- **Betreuungsqualität** ist, einen merklichen Zusatznutzen für den Kunden zu schaffen.
- **Persönliches Engagement** ist der überdurchschnittliche Einsatz, mehr als die anderen und vor allem das Richtige zu tun.
- **Flexibilität** ist für mich Lösungsorientiertheit in unterschiedlichsten Situationen.