

# TRAINING

Magazin für Weiterbildung und HR-Management

Nr. 8 | Dezember 2011



## Dr. Stefan Frädrieh Trainer des Jahres 2011

In dieser Ausgabe:  
Systemische Beratung  
Rechtliches zu Weihnachtsfeiern  
HR-Software  
Bore-out

# Manager waren gestern – Frontline-Leader sind morgen

Harald Psaridis räumt mit dem Managertum auf. In seinem neuen Buch »Der Leader-Macher« verspricht er eine Zukunft für Vertriebsführungskräfte und Mitarbeiter, die es wert ist, gelebt zu werden.

Von Max Gersten



Harald Psaridis

2010 gründete Harald Psaridis die »Leadership Company« mit dem klaren Ziel, Führungskräfte und Verkäufer zu entwickeln und ihre Ergebnisse zu optimieren. Die ebenfalls 2010 gegründete »People & Skills Discover« macht mit weltweit einzigartigen Tools »Sales Talente sichtbar«. Und über die neu etablierte »Finanzschule« vermittelt er gemeinsam mit Gerald Hörhan (»Der Investment Punk«) transparentes Finanzwissen – für jedermann verständlich und umsetzbar.

*Was stört Sie an Managern und was bedeutet Frontline Leadership?*

Ich habe schnell gemerkt, dass Menschen unter Druck nicht gut funktionieren. Sie verlieren die Richtung. Man kann Menschen nicht durch einen dunklen Wald managen, man kann sie nur durch den Wald führen. Die meisten Führungskräfte verwalten ihre Leute, anstatt sie proaktiv anzuführen. Was wir brauchen, sind echte Leader, die durch Vorbildwirkung Zugkraft erzeugen. Zusammenhalt und Motivation sind wichtige Motoren für messbare, zielfokussierte und außergewöhnliche Ergebnisse und Quartalszahlen. Es sind den Führungsetagen in den letzten Jahren der Mut abhanden gekommen sowie das Verantwortungsgefühl und durchaus auch alte Werte, wie sie Unternehmer früherer Jahre noch hatten.

*Sie haben im letzten Jahr die »Leadership Company« gegründet, um dort nicht nur Führungskräften sondern auch Verkäufern zu besseren Umsatzergebnissen zu verhelfen. Was ist Ihre Methode?*

Als Allererstes muss man sich selbst führen lernen. Das ist bei Leadern nicht anders als bei Verkäufern. Ich hab mir meine Methode zum Teil auch mühsam erarbeitet – Learning by Doing. Wenn man in 22 Jahren eine Finanzdienstleister-Organisation aufbaut, steht man zwangsläufig vor

Herausforderungen, die man meistern muss. Ich musste Führungsansätze, die ich im Tagesgeschäft erlebt und mir auch zum Teil in Seminaren angeeignet habe, radikal in Frage stellen, meine eigenen und die Persönlichkeitsdefizite meiner Leute aufmischen und habe dabei Lösungen gefunden, die funktioniert haben. Mehr noch: Sie haben Leistungsfreude, Motivation und Geschäftsergebnis gesteigert. Meine Methode lässt sich am ehesten mit »Sog statt Druck« umschreiben. Das gilt für Führungskräfte ebenso wie für den Verkauf.

*Verkäufer haben oft Imageprobleme. Spam-E-Mails und Kaltakquise am Telefon haben Hochsaison. Wie sehen Sie diesen Trend?*

Gar nicht. In unserer Leadership-Company lernen die Leute gleich beim ersten Seminar, den Spieß umzudrehen. Das hebt nicht nur das Selbstbewusstsein und das Image des Verkäufers, sondern macht aus ihm einen Wünsche-Erfüller, den man gerne sieht. Es ist eine Frage der Einstellung, ob ich einem Kunden etwas aufs Aug' drücken will, damit ich es los bin und Geld verdiene. Oder ob mir tatsächlich daran gelegen ist, die echten Bedürfnisse meines Kunden herauszufinden, ihm so das Passende zu liefern und diese Kundenbeziehung auch zu pflegen. Auch hier gilt: Sog statt Druck. Unser Trainerteam ist dabei breit gefächert und deckt auch ganz persönliche Bereiche wie den »Life Support« ab. Und wir werden in Zukunft noch eine Division aufbauen: die Trainerausbildung.

*Apropos »Life Support« – Sie haben diesen Herbst mit Gerald Hörhan die Finanzschule gegründet. Was lernt man dort?*

Die Sache ist brandheiß. Keiner weiß zurzeit, wo und wie er seine Investments in Sicherheit bringen bzw. gewinnbringend anlegen kann. Man lernt in den Schulen

eine Menge, aber kaum etwas über Finanzen. Dieses Nicht-Wissen hat auch erheblichen Anteil an der Krise: Wir haben investiert, ohne zu wissen, worin. Hörhan und ich »lehren den Leuten Geld«. Wir wollen das essenzielle ökonomische Wissen jedem zugänglich machen, damit er unabhängiger wird von gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umwälzungen. Eine spannende Aufgabe.

*Gerald Hörhan und Sie sind zwei sehr unterschiedliche Persönlichkeiten, ...*

(Lacht.) Ja, da haben Sie Recht, unterschiedlicher geht's kaum. Aber wir ergänzen uns perfekt. Ich arbeite gern mit Menschen, von denen ich noch etwas lernen kann. Die Leadership-Company habe ich auch mit meiner Frau Silvia gemeinsam gegründet. Immerhin haben wir die letzten 22 Jahre nicht nur eine Finanzdienstleistungsorganisation zusammen aufgebaut, sondern auch eine inzwischen ganz stattliche Familie vorzuweisen. Es greift eben alles ineinander: Karriere, Familie, Partnerschaft. Das erfolgreich zu meistern, kann man lernen. Und ich möchte das, was ich gelernt habe, gerne weitergeben. □

## Info

Harald Psaridis, erfolgreicher Trainer, Speaker, Seminarleiter und Buchautor wuchs in Wien als griechisches Gastarbeiterkind auf und startete zunächst mit einer Lehre. Nebenbei machte er sich im Finanzdienstleistungsbereich selbstständig. Seit 1988 ist er selbstständiger Unternehmer. Er studierte an der Anthony Robbins University und der Donau Uni Krems – und hat in dieser Zeit die Vertriebsstruktur einer der führenden europäischen Finanzdienstleistungsorganisationen aufgebaut. Von seinem Unternehmen und den 300 Führungskräften und 2500 Mitarbeitern, die er ausgebildet hat, wurden rund 100 000 Kunden beraten – Gesamtwert der abgewickelten Transaktionen: über 5,5 Mrd Euro.

Sein Buch »Der Leader-Macher.« ist bei Amazon erhältlich.

www.harald-psaridis.com  
www.leadership-company.at  
www.diefinanzschule.com

## Wirkung durch Erleben

- Teambuilding
- Organisationsentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung



works<sup>well</sup>

An der Scheibniewiese 3a  
A-1160 Wien  
Tel +43 1 419 0 419  
office@workswell.at  
www.workswell.at

INTELLIGENT INCENTIVES - EIN THEMA FÜR SIE?

WIFI MANAGEMENT FORUM  
WERT ZU WISSEN



## Strategische Führungskräfteentwicklung

Kurzlehrgang mit Dr. Michael Hirt, MBA, LL.M.

Ein strategisch fundierter Blick auf zeitgemäßes  
Human Resource Management in 4 Modulen:



- Do, Fr 23.-24. Februar 2012
- Mo 21. Mai 2012
- Do, Fr 19.-20. April 2012
- Fr 15. Juni 2012

Kosten: EUR 2.580,-

Buchung unter [www.wifi.at/managementforum](http://www.wifi.at/managementforum)

WIFI MANAGEMENT FORUM am wko campus wien,  
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien [HTTP://www.wifi.at/managementforum](http://www.wifi.at/managementforum)  
TELEFON +43 (1) 476 77-5232 FAX +43 (1) 476 77-5239  
eMAIL [managementforum@wifiwien.at](mailto:managementforum@wifiwien.at)



Wissen, das Sie an Ihr Ziel bringt

### ÖPWZ-Seminare für Ihr Arbeitsrecht-Know-how

Judikatur-Update  
25. Jänner 2012 in Wien

Gleichbehandlungsrecht  
26. Jänner 2012 in Wien

Arbeitsrecht kompakt: Praxistipps von  
der Einstellung bis zur Beendigung  
22. Februar 2012 in Wien

Social Media und Internet-Nutzung  
aus Sicht des Arbeitsrechts  
27. Februar 2012 in Wien

Rechtsgrundlagen der Lehrlingsausbildung  
29. Februar 2012 in Wien

Die Programme zum Download auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com)

IHR ÖPWZ  
WISSENS-  
VORSPRUNG

Vorteilspreis für  
Mitglieder im  
Forum Personal



Informationen und Kontakt

Mag. Armand Kaáli-Nagy  
[armand.kaali-nagy@opwz.com](mailto:armand.kaali-nagy@opwz.com)

+43 1 533 86 36-54  
[www.opwz.com](http://www.opwz.com)