

BÜCHER TOP-TEN } getabstract
ENGLISCH compressed knowledge

- 1. Thinking, Fast and Slow**
(1.) Daniel Kahneman, FSG, 2011, 512 S., 30 \$, ISBN978-0374275631
Haben Sie schon mal über Ihre Denkmuster nachgedacht?
- 2. Poor Economics**
(2.) Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo, Public Affairs, 2011, 320 S., 17,45 \$, ISBN978-1586487980
Könnten Sie von 99 Cent pro Tag leben? Millionen Menschen müssen es.
- 3. On China**
(↑/7.) Henry Kissinger, Penguin Press, 2011, 608 S., 21,44 \$, ISBN978-1594202711
Kissingers Rückschau auf 40 Jahre US-Diplomatie in China.
- 4. StandOut**
(4.) Marcus Buckingham, Nelson Publishers, 2011, 223 S., 22,99 \$, ISBN978-1400202379
Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein, wenn Sie erfolgreich sein wollen.
- 5. Too Big to Know**
(↓/3.) David Weinberger, Basic Books, 2012, 196 S., 17,15 \$, ISBN978-0465021420
Das Internet revolutioniert das Konzept des Wissens.
- 6. Change the Culture, Change the Game**
(↑/9.) Roger Connors and Tom Smith, Portfolio, 2011, 240 S., 17,13 \$, ISBN978-1591843610
Veränderung ist die neue Schwerkraft - ein Naturgesetz.
- 7. Great Leaders Grow**
(↓/6.) Ken Blanchard and Mark Miller, Berrett-Koehler, 2012, 144 S., 15,13 \$, ISBN978-1609943035
Hören Sie nicht auf zu wachsen!
- 8. Smart Trust**
(8.) Stephen M.R. Covey, Greg Link and Rebecca R. Merrill, Free Press, 2012, 296 S., 27 \$, ISBN978-1451651454
Vertrauensstrategien für eine misstrauische Welt.
- 9. Corporations Are Not People**
(NEU) Jeffrey D. Clements, Berrett-Koehler, 2012, 240 S., 11,40 \$, ISBN978-1609941055
Wie Konzerne die öffentliche Meinung beeinflussen.
- 10. I'd Rather Be in Charge**
(NEU) Charlotte Beers, Vanguard Press, 2012, 256 S., 17,15 \$, ISBN978-1593156824
Tipps für karriereorientierte Frauen.

INTERVIEW Deutschlands bekannteste Autohändlerin über das Verhandeln

„Die Leute feilschen oft um einen Euro“

Wer Panagiota Petridou auf Vox beim Autokauf und -verkauf zusieht, kann einiges lernen. Wer etwa brav fragt, ob er feilschen darf, hat schon verloren.

Panagiota Petridou ist Star der Sendereihe „Biete Rostlaube, suche Traumauto“ – die zweite Staffel wird voraussichtlich vom Privatsender Vox im Herbst ausgestrahlt. Die Griechin nimmt die alten Autos der Teilnehmer und verkauft sie, mit dem Erlös kauft sie ein besseres Auto. Nach dem dritten Verkauf besorgt sie dem Teilnehmer ein neues Auto. Dabei geht es hart zu – vor allem Frauen können von ihren flotten Sprüchen und ihrem unverschrämten Verhandeln – „Nee, nee, wir machen 300, komm“ – noch viel lernen.

WirtschaftsBlatt: Sie verhandeln hart, bekommen einen besseren Preis, wo der Zuschauer schon glaubt, da geht gar nichts mehr. Findet das wirklich so vor laufender Kamera statt?

Panagiota Petridou: Teils, teils. Die Sache mit dem Autohändler aus Spanien etwa, der so ein harter Verhandlungspartner war, das war live. Das Feilschen dauert manchmal bis zu einer halben Stunde. Andere wieder schauen sich das Auto bereits vorher an, und ich und die Kamera stoßen erst dazu, wenn sie über den Preis reden wollen.

Das Erste, das ich aus Ihrer Sendung gelernt habe, ist: Wer fragt, „Können wir noch verhandeln?“, hat schon verloren. Sie antworten immer „Nein“.
Alle Menschen glauben, „beim Preis geht noch was“.

Ich frage dann natürlich: „Warum sollte ich Ihnen einen Nachlass geben?“ Es gibt auch Menschen, die fragen gar nicht, und ich biete ihnen das nicht von mir aus an. Das muss man schon fordern.

Das heißt, man sollte als Käufer immer einen Grund für einen Preisnachlass wissen?

Man muss sich das vorher überlegen, sonst stehst du mit offenem Mund da. Manche sagen dann: „Da geht doch immer was“, dann sag ich: „Bei mir aber nicht.“ Aber Gründe lassen sich finden: Jeder Kratzer kann Geld bringen, ob der Wagen jetzt zehn oder fünf Jahre alt ist.

Weitere Tipps?

Nicht dort kaufen, wo es am billigsten ist, sondern dort, wo man das beste Bauchgefühl hat – am besten beim Vertragshändler, wo man auch einen guten Service bekommt. Am deutlich günstigsten Auto im Netz stimmt oft was nicht.

Was war die schwierigste Verhandlungssituation, in der Sie je waren?

Wenn man mit Leuten spricht, die selbst aus dem Vertriebs sind. Wenn zwei Panagiotas aufeinandertreffen, geht es rund! Oder einmal gab es da so ein hohes Tier bei einem internationalen Automobilzulieferer, die Diskussion mit ihm hat fast eine Stunde gedauert. Die Leute feilschen oft um einen Euro. Selbst bei Kleinigkeiten wie einer Tankfüllung. Bei BMW tanken wir die erste Tankfüllung voll und verrechnen das dann dem Kunden. Dann sagt manchmal einer: „Was, bei Aral haben sie getankt? Viel zu teuer!“

Das Interview führte
MELANIE MANNER
melanie.manner@wirtschaftsblatt.at



Wer fragt, ob er verhandeln darf, hat bei Autohändlerin **Panagiota Petridou** bereits verloren

MANAGEMENT Meinungsvielfalt und demokratischer Gesprächsstil notwendig

Im Schwarm Innovationen setzen

Unternehmer können viel von Vögeln oder Fischen lernen: Im Schwarm bewältigen die Tiere Herausforderungen, wie sie es alleine kaum könnten. Kollektive Intelligenz in der Arbeitswelt bereichert etwa Innovationskraft und Engagement der Mitarbeiter, wie Unternehmensberater Michael Hengl bei einer Veranstaltung des Corporate Culture Club in der Vorwoche berichtete.

Je demokratischer die Gesprächsbasis und je diverser die Ansichten von Teams, desto besser das Ergebnis: „Wenn alle nur das Gleiche denken, ist einer so schlau

wie alle“, betont Hengl. Das Schwarmdenken lehrt er spielerisch: So fliegen die Teilnehmer etwa mit einem Passagierflugzeug unter der Golden Gate Bridge durch.

Unterschied bewirken

In der Simulation bedient die eine Hälfte der Gruppe die Seitenflügel, die andere regelt die Höhe. Chefs und Mitarbeiter sind gemeinsam verantwortlich. Unterschiede ergänzen sich. Masse, Emotion und Siegeswille sind Erfolgsfaktoren. Teilnehmen können zwischen 20 und bis rund 5000 Menschen. „Auch der Einzelne muss das Ge-

fühl haben, einen Unterschied zu bewirken“, sagt Roman F. Szeliga, Geschäfts-



Schwarmintelligenz während Flugsimulation

führer der Kommunikationsagentur Happy & Ness. Das Prinzip setzt er etwa auf Mitarbeiterereignissen ein. Um nachhaltig wirken zu können, sei eine Betriebskultur notwendig, die Meinungsvielfalt und Transparenz fördere. Einige Führungskräfte fürchten, durch das Schwarmintelligenz-Denken an Kontrolle zu verlieren. „Kollektive Intelligenz soll das Management aber unterstützen und nicht ersetzen“, sagt Hengl. Teams können so ihr Potenzial entfalten. Eine Ideenplattform für Mitarbeiter kann ein Einsatzgebiet für kollektives Denken sein. (skn)

BUCH-TIPPS



Der perfekte Chef
Campus, 30,90 €

Der Schlüssel zu dauerhaftem Unternehmenserfolg ist und bleibt gute Führungsarbeit. Wie der „perfekte Chef“ Mitarbeiter in die richtige Richtung führt. Wie er sie dafür begeistert, Ziele zu erreichen. Wie er sie wertschätzt und das auch zeigt. Und wie er die richtige Balance aus Menschenführung und Kostenmanagement findet, steht in diesem Buch. An sich nichts Neues – lesenswert ist das aber allemal. (gul)



Blender
Hoffmann und Campe, 17,50 €

Sie sind oft schlechter ausgebildet, zeigen nur überschaubares Engagement und bringen in der Regel wenig Sozialkompetenz mit. Dennoch verdienen sie mehr und besetzen Top-Positionen: Blender. Im Buch entlarvt die Autorin den Blender, der zum Inventar jeder Firma gehört. Sie zeigt Strategien, Rhetorik und Taktik der Schaumschläger und erklärt, warum Frauen Blendern auch noch gern zuarbeiten. (gul)

SEMINARKALENDER

Qualitätsakademie incite des WKO-Fachverbandes UBIT		CMC-Beraterlehrgang im Sommer und Zertifizierung zum „Certified Management Consultant“ (CMC)	
 DIE QUALITÄTSAKADEMIE DES FACHVERBANDES UBIT	Termin	9.7. - 13.7.2012 bzw. 20. - 24.8.2012 (2 kompakte Seminarwochen / 10 Tage)	
	Anmeldung	www.incite.at; office@incite.at; Tel.: 05 90 900-3792	
	Preis	EUR 4.690,- zzgl. 20 % USt. (Lehrgang inkl. Zertifizierungskosten) EUR 3.995,- zzgl. 20 % USt. (Lehrgang ohne Zertifizierungskosten) Frühbucherbonus von 15 % bis 31.5.2012: Sie sparen EUR 700,-	
		Neben Fachexpertise ist in den immer komplexer werdenden Veränderungsprozessen auch exzellente Methoden- und Beratungskompetenz ausschlaggebend. In unserem CMC-Beraterlehrgang erwerben Sie fundiertes Prozess- und Methoden-Know-how. Sie erarbeiten gemeinsam mit hochkarätigen Trainern die Schlüsselthemen der Prozessberatung. Darüber hinaus erweitern Sie Ihr Interventions- und Moderationsrepertoire und beherrschen nach dem Lehrgang zeitgerechte Tools zur effizienten Bewältigung komplexer Projekte. Nach Absolvierung des Lehrgangs ist Ihre Bahn frei für den international anerkannten Titel „Certified Management Consultant“ (CMC).	