

# ANRUF AUS HONGKONG



## ANRUF AUS HONGKONG

Vielleicht kennen Sie diese Situation: Sie sitzen im Büro und haben einen Stapel von Arbeit vor sich und denken sich, dass der Tag wieder mal viel zu kurz wird für dass, was alles zu erledigen ist. Und was passiert in solchen Situationen ganz gern? Es klingelt das Telefon! Mir ist das vor 14 Tagen passiert. Na ja werden sie sagen, dass ist wohl noch nichts Außergewöhnliches. Recht haben sie! Doch mein Anrufer meldete sich in gepflegtem Englisch und fragte sogleich, ob ich denn Martin Frohn sei. Ja sagte ich, noch nicht ganz abschätzen könnend was mich in den nächsten 20 Minuten erwarten wird.

Freundlich stellte sich der Herr am anderen Ende vor und fragte zugleich wie es mir denn ginge. Zu diesem Zeitpunkte hatte ich schon die Entscheidung getroffen, die nächsten Minuten dafür zu nutzen, mein Englisch aufzufrischen. Ja, ja, gut erwiderte ich und wartete schon auf den eigentlichen Inhalt seines Anrufes. Der lies aber noch auf sich warten, wie ich später merken sollte.

Den Namen des Herrn möchte ich an dieser Stelle nicht nennen, der Namen der Firma, für die er arbeitet, erinnert mich an die Bezeichnung eines Mittelklassemodell eines japanischen Automobilhersteller. Seine erste Frage war, ob ich denn am Glückspiel interessiert sei. Und lies den Namen eines großen amerikanischen Unternehmens im Glücksspielsektor fallen, welches ich zufällig kannte (und wahrscheinlich jeder kennt, der einmal einen Film aus Las Vegas gesehen hat).

### KNAPP VOR DER LIZENZVERGABE

Und dann sagte er, dass diese knapp vor der Lizenzvergabe einer Glücksspiellizenz in China stehen. Verbunden natürlich mit der Frage: „Martin (persönliche Anrede!), können Sie sich vorstellen, was dieser Markteintritt mit dem Aktienkurs machen wird?“ Bevor ich auch nur irgendetwas sagen konnte, hörte ich schon die Worte: „Der wird durch die Decke gehen!“ „Und du Martin hast jetzt die Chance daran teilzuhaben. Denn noch ist

die Lizenzvergabe nicht durch, steht aber in den nächsten zwei bis drei Wochen bevor. Aber diese Chance bietet sich eben jetzt diese drei Wochen“. Ab diesem Zeitpunkt war auch klar, in welchem Bereich mein Gesprächspartner arbeitet.

### „UND AN WELCHE INVESTITIONSSUMME HABEN WIR DA GEDACHT?“

war meine Frage. Daraufhin nannte er eine Summe, die ich natürlich nicht bereit war, zu investieren. Und ich denke, das wusste er auch. Und er merkte es natürlich auch. Aber er hatte es versucht und auch gleich die mögliche Gewinnentwicklung in Geldgrößen ausgedrückt. Was natürlich sehr verlockend war. Das lies mich mit Ihm im Gespräch bleiben. Nach einigen Minuten Gespräch kam er dann mit einem weiteren Vorschlag.

Ein anderer Kunde wolle/könne auch nicht die „Standardinvestitionssumme“ investieren und so könne er mir den Einstieg für rund 4000 Euro anbieten. Ich zierte mich noch immer. Dann holte er mit einer geschickten Frage zum Endschlag aus. „Martin, können Sie sich vorstellen, 300 Euro zu riskieren um eine wesentlich höhere Summe zu lukrieren?“ Natürlich könnte ich und mir wurde erklärt, dass ich einfach eine „Stop-Loss“ Vereinbarung machen könnte und dann eben nicht mehr als diese besprochene Summe verlieren würde.

# ICH WIDERSTAND DER GROSSEN VERLOCKUNG

Ich widerstand der großen Verlockung aber, da mir diese Art von Geschäfte am Telefon abzuschließen dann doch nicht geheuer war. Und man mag über meinen Gesprächspartner denken wie man will, einige gute und interessante Dinge hatte ich bei Ihm erkannt.

## MEINE ERKENNTNISSE AUS DEM TELEFONAT MIT DEM HERRN AUS HONGKONG

- 1** Wecken Sie mit Ihren Angeboten Begehrlichkeiten! Aber setzen Sie Ihren Kunden nur dosiert unter Druck!
- 2** Setzen Sie kleine Mengen als Testmöglichkeit für den Kunden zur Disposition! Das kann Vertrauen schaffen und größere Folgekäufe ermöglichen!
- 3** Nennen Sie den Namen des Kunden im Gespräch. Die persönliche Anrede schafft Vertrauen und stärkt die Beziehungsebene.
- 4** Reduzieren Sie anschaulich und in Zahlen das wahrgenommene Risiko für den Kunden! Und beschreiben Sie die ganzen Möglichkeiten, Gewinnmöglichkeiten und Chancen durch Ihr Produkt!
- 5** Stellen Sie Fragen, die Ihrem Gegenüber klar vermitteln, Sie haben sich mit seinen Interessen auseinandergesetzt und wollen ihn noch erfolgreicher machen.

## UND SEIT DIESEM ZEITPUNKT VERFOLGE ICH DIE ENTWICKLUNG DIESER AKTIE.

Sie hat sich aber noch nicht wesentlich von Ihrem ursprünglichen Kurs wegbewegt. Aber glauben Sie mir, da bleibe ich dran. Und ich denke, dass das nicht der letzte Anruf des Herrn aus Hongkong gewesen ist.





## Mag. Martin Frohn

Geschäftsführender Gesellschafter des AVL-Instituts

E-Mail: [m.frohn@avl-institut.at](mailto:m.frohn@avl-institut.at)

Handy: +43(0) 664 / 215 40 25

AVL-INSTITUT  
Beratung.Training.Kommunikation GmbH  
A-4114 Neuhaus 9  
Tel: 07232/3065-0  
[www.avl-institut.at](http://www.avl-institut.at)

|| Analysieren || Verstehen || Lösen