



Top-Manager

Interview im **karriereführer**, der Beilage der Süddeutschen Zeitung, vom 05.04.2007

Jörg Rudolph: Der Strategie

Gut vorbereitet zu sein und die Fähigkeit zur Kommunikation gehören für Dr. Jörg Rudolph zu den Grundvoraussetzungen, die einen guten Verkäufer ausmachen. Er selbst lernte das Verkaufen von der Pike auf und ist heute zuständig für die strategische Ausrichtung von Aida Cruises. Von seinem „Produkt“ ist er so begeistert, dass er mindestens einmal im Jahr seinen Urlaub auf einem der Aida- Schiffe verbringt.

Zur Person Jörg Rudolph

Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und der Promotion begann Jörg Rudolph seine berufliche Karriere beim Otto Versand in Hamburg als Leiter Internationale Konzern- Strategie.

1994 wechselte er zur BS&K First Reisebüroketten. Hier war er als Bereichsleiter und ab 1996 als Geschäftsführer für Marketing/Vertrieb verantwortlich. Anfang 1998 wurde Jörg Rudolph in die Geschäftsführung von First berufen, ein Jahr später war er in leitenden Positionen für TUI tätig.

Ab 1999 war Jörg Rudolph Geschäftsführer TUI Business Travel, seit 2001 Direktor Neue Medien/E-Commerce in der TUI AG sowie in Personalunion seit November 2003 Geschäftsführer bei TV Travel Shop Germany.

Seit Januar 2005 verstärkt Jörg Rudolph die Geschäftsführung von Aida Cruises und ist als Senior Vice President Marketing & Sales für alle Bereiche des Verkaufs verantwortlich.

Dr. Jörg Rudolph, 41 Jahre, ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Muss ein guter Vertriebler einem Eskimo einen Kühlschrank verkaufen können?

Nein. Ein guter Vertriebler sollte nach einer effizienten Bedarfsanalyse zielgerichtet verkaufen. Ich bin vor einem Gespräch immer gut vorbereitet, habe mich mit Details und Umsatzentwicklung des Kunden vertraut gemacht. Die Vorbereitung ist das A und O eines Vertrieblers. Das eigentliche Kundengespräch und persönliche

Überzeugungskraft kann man nur bedingt erlernen. Es gibt für mich nur wenige wirkliche Top-Vertriebskräfte. Diese Top-Kräfte könnten auch einem Eskimo einen Kühlschrank zu verkaufen – aber darum geht es ja nicht. Im Sinne einer langfristigen Kundenbeziehung kann ich derartige Verkäufe nicht empfehlen.

Warum sind Sie im Vertrieb tätig?

Der Vertrieb ist maßgeblich für die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens verantwortlich. Aida Cruises wird die Kapazität in den kommenden drei Jahren verdoppeln. Für mich ist es ausgesprochen reizvoll, die Auslastung der Schiffe bei steigenden Preisen mit einer leistungsfähigen Vertriebsmannschaft weiter zu erhöhen.

Haben Sie selbst „an der Basis“ angefangen und im Reisebüro Urlaubsreisen verkauft?

Ich habe diverse Praktika im Reisebüro gemacht und Urlaubsreisen verkauft. Die fachliche Ausbildung absolvierte ich mit einem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Münster. Nach dem Studium habe ich meine berufliche Laufbahn beim Otto Versand im Marketing fortgesetzt. Erst die zweite berufliche Station stellte den Einstieg im Vertrieb im Reisebereich dar.

Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus?

Als Senior Vice President Marketing & Sales bin ich für die strategische Planung und Umsetzung aller Vertriebs- Aktivitäten und Budgets verantwortlich. Im Arbeitsalltag gehört dazu die ständige Beobachtung, Auswertung und Steuerung aller Vertriebskanäle sowie die Abstimmung mit externen Dienstleistern wie Agenturen. In der Praxis bedeutet dies den ständigen Austausch mit dem Vertriebs-Director und den Managern aus dem Bereich. Dieser findet in der Regel in Form von Strategiemeetings statt.

Warum sind im Vertrieb immer mehr Hochschulabsolventen gefragt?

Akademiker gehen häufig davon aus, dass der Schlüssel zur Karriere bei strategischer Planung und Marketing- Kommunikation liegt. Es ist aber der Verkauf, der die primäre Wertschöpfung eines Unternehmens generiert. Deshalb orientieren sich immer mehr Hochschulabsolventen in Richtung Vertrieb. Der Außendienst bietet Akademikern interessante Einstiegsmöglichkeiten, aus denen gute Chancen auf Positionen im Kundenmanagement und in der Vertriebssteuerung hervorgehen können.

Welche Qualifikationen sollten Hochschulabsolventen mitbringen, wenn sie im Vertrieb erfolgreich sein wollen?

Wer im Vertrieb tätig ist, sollte verkaufen können. Dazu gehört in erster Linie eine gute Kenntnis des Produkts, Kontaktfreudigkeit und eine große soziale Kompetenz in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern. Des Weiteren sollten Kundenverantwortliche in der Lage sein, mit Kosten und Budgets umzugehen, und ein Gespür für neue Vertriebswege und Märkte mitbringen. Eine zentrale

Führungsposition im Vertrieb besetzt der Key Account Manager. Er betreut die wichtigsten, umsatzstärksten Kunden, entwickelt Konzepte zu Marktpotenzialen, pflegt die Geschäftsbeziehungen und damit die Kundenzufriedenheit.

Gibt es ein ideales Studium, das auf den Vertrieb vorbereitet?

Generell steht der Praktiker mit entsprechender Verkaufs- und Branchenerfahrung mit dem Hochschulabsolventen im Wettbewerb. Das klassische Studium für eine Tätigkeit im Vertrieb ist die Betriebswirtschaft. Ideal ist eine Verbindung von kaufmännischen Qualifikationen mit branchenspezifischen Kenntnissen. Interdisziplinäre Studiengänge, zum Beispiel im Tourismusmanagement, werden bundesweit an Hochschulen angeboten.

Wie krisensicher sind Jobs im Vertrieb?

Aida Cruises ist hervorragend aufgestellt, wir haben ein ausgesprochen motiviertes Team. Der Umsatz von Aida Cruises ist von 375 Millionen Euro im Jahr 2005 auf letztes Jahr 408 Millionen Euro gewachsen. Zumindest bei Aida sind die Jobs im Vertrieb absolut krisensicher.

Wie fördern Sie die Motivation der Vertriebler?

Für die Motivation im Vertrieb entscheidend sind eine positive Grundstimmung im Unternehmen, zu Vorgesetzten und Kollegen, ein gerechtes variables Vergütungssystem, Lob und gute allgemeine Rahmenbedingungen.

Was sollten Absolventen beherzigen, wenn sie es in die Führungsetage eines Unternehmens schaffen wollen?

Neben fachlichen Qualifikationen sind Durchsetzungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft, Ausdauer, die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung und Spaß an der Arbeit wichtige Voraussetzungen.

Müssen Sie in Ihrem Job viel reisen?

Vertrieb bedeutet auch eine häufige Reisetätigkeit. In der Regel besuchen wir unsere Kunden beziehungsweise Vertriebspartner.

Wie schaffen Sie es, Familie und Beruf unter einen Hut zu bekommen?

Familie und Beruf in Einklang zu bringen, stellt eine große Herausforderung dar. Durch die hohe berufliche Belastung und die große Reisetätigkeit kommen insbesondere die Kinder manchmal leider zu kurz. Umso wichtiger ist für mich, dass ich im Urlaub nicht gestört werde und Zeit für die Familie habe.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Soweit die Zeit bleibt, treibe ich Sport, besuche Theateraufführungen oder Konzerte und lese gerne.

Wie machen Sie selbst Urlaub?

Einmal im Jahr reise ich mit Aida – denn ich bin von dem Produkt begeistert. Als Mitarbeiter im Vertrieb sollte man von dem, was man verkauft, überzeugt sein. Zusätzlich fahre ich im Winter in die Skiferien. Neben Aida erhole ich mich bei dieser Urlaubsform am besten.

Aida Cruises

Seit 1996 bietet Aida Cruises als Reiseveranstalter und Reederei in einem Schiffsreisen in Destinationen wie Mittelmeer, Kanaren, Nord- und Ostsee, Karibik, Mittelamerika und Dubai.

Die Flotte besteht aus vier Clubschiffen: AIDAcara, AIDAvida, AIDAaura und AIDAblu. Mit den vier Schiffen und einer Kapazität von insgesamt 5400 Betten ist Aida Cruises Marktführer für Seereisen in Deutschland.

Das zur Carnival-Gruppe gehörende Unternehmen mit Sitz in Rostock beschäftigt derzeit 2400 Mitarbeiter aus 25 Nationen. Mit dem Bau neuer Schiffe wird die Kapazität der Aida- Flotte bis zum Jahr 2010 mehr als verdoppelt. Die Zahl der Beschäftigten wird sich aufgrund dieses Wachstums bis 2010 auf circa 4000 erhöhen.