

# „Ich unterscheide zwischen Rednern und Machern“

Vertriebsexperte Hermann Raschick hat sein Glück in Neuhaus gefunden: „Ich brauche keinen Glaspalast“

VON ANDREAS BREY

**NEUHAUS.** Wer den Firmensitz von „Sales Experts“ sucht, hat es nicht leicht. Zwar hat Neuhaus, ein Ortsteil des Dörfchens Thann, nur zehn Häuser, aber auf den ersten Blick ist das Geschäftsgebäude der Unternehmensberatungs-Firma nicht zu erkennen. Wegweiser, Firmenschild, Großraumparkplatz – für ein in Deutschland und Teilen Europas operierendes Unternehmen typische Kennzeichen fehlen. Selbst ein Anwohner, den man nach dem Weg fragt, kann mit dem Namen „Sales Experts“ nichts anfangen. Bei dem Namen Hermann Raschick ist das anders: „Ja, der wohnt gleich da unten.“ Der Blick fällt auf ein altes Bauernhaus mit großer Lagerhalle. Nach einer Klingel sucht man vergebens. Stattdessen hängt eine große Schiffsjocke neben der massiven Eingangstür.

## Wie mache ich Umsatz?

„Ja, das ist mein Reich“, sagt Hermann Raschick. Der groß gewachsene dunkelhaarige Mann legt keinen Wert auf Luxus. „Ich brauche keinen Glaspalast, denn den würde nur der Kunde zahlen“, erklärt der Unternehmer, der seine Leidenschaft

men. „Es gibt keine Firma, die immer übervoll mit Aufträgen ist. Konjunkturelle Schwankungen treffen je den“, sagt Raschick, der Unternehmen („Egal ob Ein-Mann-Betrieb oder Großkonzern“) mit seinem „Blick von außen“ helfen will. In seinem Unternehmen gibt es vier Geschäftsfelder: die Erfolgsberatung („Wie kann ich mehr Umsatz

**„Meine oberste Prämisse: Ich entscheide, über wen ich mich ärgere.“**  
(Hermann Raschick)

machen?“), die Weiterbildung, die Personal- und die in die inzwischen gliederte IT-Beratung.

Der 47-jährige aus dem niederbayerischen Tann (Kreis Rottal-Imn) profitiert hier von den Erfahrungen, die er im Laufe seiner Vertriebs-Karriere bei mehreren namhaften Unternehmen gesammelt hat. Lehre zum Autogenoptiker, anschließend Maschinen-Verkäufer bei einer Rodenstock-Tochter, ein Jahr Spanien, elf Jahre Belgien, Erfahrungen mit dem deutschen und japanischen Markt bei der Nachrichtenagentur Reuters. Bei einem Crash-Kurs auf der britischen Insel lernte er dann das Coaching von Mitarbeitern.

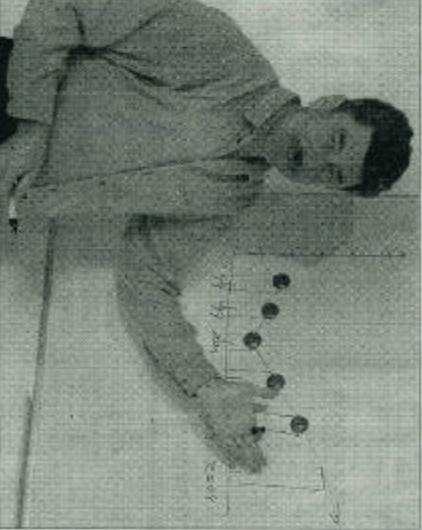
„Ein einschneidendes Erlebnis“, sagt der zweifache Familienvater. In London lernte er, welche Faktoren bei der Auswahl, Motivation und Schulung von Mitarbeitern entscheidend sind. Ein Angebot als „Vertriebsleiter Asien“ lehnte Raschick ab. „Das wollte ich meiner Familie nicht antun.“ 1996 folgte mit „Sales Experts“ der endgültige Schritt in die Selbstständigkeit.



**„Ich will praxisorientiertes Vorgehen statt hypothetischen Mist.“**  
(Hermann Raschick)

zum Beruf gemacht hat: verkaufen, verkaufen und nochmals verkaufen. Hermann Raschick ist Inhaber und Geschäftsführer von „Sales Experts“ und verkauft seine Erfahrungen in Vertrieb, Organisation und Personalbetreuung an Unterneh-

woran es, in einem Unternehmen krankt, und ob Mitarbeiter ihre lang-



Hermann Raschick an der Tafel (Kl. Bild) und vor seinem Wohnhaus

fristigen Ziele am Ende erreichen. „Alles eine Frage der Erfahrung.“ Doch Beruf ist das eine, Glück im Privaten das andere. Und deshalb hat der Niederbayer seinen 16. und wohl letzten Umzug nie bereut. „Wir wollen ein freistehendes Haus in Bayern mit einem Autobahnanschluss in der Nähe“, sagt Ehefrau Ulrike.

Doch warum Neuhaus? „Weil es sich hier sehr gut lebt. Das haben mir die Nachbarn erklärt, bevor wir das Haus kauften.“ Eier, Milch, Brot und Fleisch gibt es direkt vom Erzeuger und auch beruflich ist Berching

kein schlechtes Pflaster. „Es gibt überall Betriebe, und hier unterscheide ich nicht zwischen Handwerker oder Großunternehmer, die ihre Arbeitsabläufe optimieren können“, sagt der Experte.

## Unternehmer statt Unterlasser

Denn eines hat ihn seine Erfahrung gelehrt: „Ich unterscheide zwischen Rednern und Machern. Viele haben gute Ideen, setzen sie aber nie um.“ Hier kommt Raschick ins Spiel: Er will aus einem Unterlasser einen Unternehmer machen. Und dafür brauche er keinen Glaspalast.

Fotos: ay