

Stärke versus Geschick

Gespräche in der Unterwelt zwischen Herakles und Batman



Der Inhalt: Ein Dialog zweier Helden.

Herakles und Batman sind tot und treffen sich in der Unterwelt. Herakles, auch Herkules genannt, Sohn des Zeus und einer Sterblichen, hat etliche große Heldentaten verbracht. Er war auch Teil der Crew bei Jason und den Argonauten, die das goldene Vlies von einem Drachen errangen. Batman, der dunkle Ritter ist ein etwas anderer Held. Er versteckt sich und agiert bevorzugt Nachts, hat keine übernatürlichen Kräfte, dafür trainiert er hart und bedient sich ausgefeilter technischer Hilfsmittel.

Dieser kleine Dialog nimmt an, beide waren auch einmal Pre-Sales gewesen, sind verstorben und treffen sich zufällig in der Unterwelt. Ein Pre-Sales benötigt ebenfalls außergewöhnliche Fähigkeiten, um zwischen Technik und Fachlichkeit erfolgreich zu sein. Herakles und Batman besprechen ihr Sicht auf diese Dinge.

Vorwort

Der Inhalt des folgenden Dialogs soll verdeutlichen, dass sich auch im Beruf des Pre-Sales ein Wandel vollzieht. Der technische Experte mit Vertriebsfähigkeiten sollte mehr und mehr zum Strategen, Partner, Berater und Innovator für den Kunden werden. Häufig sind Features der Lösung die Komfortzone des Pre-Sales, in die er sich zurückzieht, sobald es in eine heiße Phase geht.

Starker Wettbewerb erfordert es, alteingesessene Vorgehensmodelle, die es auch im Pre-Sales gibt, zu überdenken und potentiellen Kunden auch einmal abzusagen.

Gerade Start-Ups mit technischem Fokus und Anwendungen haben Top-Experten ihrer Technologie und Industrie im Pre-Sales Team. Das ist auch gut so! Für den Kunden hat das enorme Vorteile, da die perfekte Lösung für das anstehende Problem gefunden werden kann.

Für das Start-Up ist aber ebenso wichtig, einen strategischen Fokus auf eine Kundenbeziehung zu legen, einfach um langfristig seinen Erfolg sicherzustellen. Im besten Fall bereits ab dem ersten Gespräch mit dem Account Team.

Der Autor ([Patrick Pissang](#)) trainiert und berät Start-Ups dabei, wie ein Pre-Sales Consultant neben der Technologie einen strategischen Fokus aufbauen kann, um sich damit vom Wettbewerb zu unterscheiden. Patrick gibt in diesem Zusammenhang [praktische Vorgehensmodelle](#) weiter, welche innovativ sind und kreativ dabei helfen, strategische Discovery, nachhaltige PoCs oder kundenspezifische Lösungspräsentationen durchzuführen.

Kapitel 1 - Qualifikation

Herakles: "Ach Batman, was für ein glücklicher Zufall, dass ich euch hier treffe. Kommt. Lasst uns doch einmal zur Seite gehen, da wo wir nicht von den neu ankommenden Seelen weggedrückt werden."

Batman: "Herakles? Bist du Herakles? Das ist unglaublich. Ich bin ein großer Fan von Dir. Natürlich folge ich dir an eine etwas ruhigere Stelle für ein Gespräch."

Batman und Herakles drängen sich an den ankommenden Seelen vorbei an eine ruhige Stelle unter einer dunklen Eiche.

Herakles: "Nun gut, hier ist es besser. Batman sagt, was ist denn bitte dieser Fan?"

Batman: "Ein Fan ist jemand, der von deiner Arbeit begeistert ist und dich als ein Vorbild sieht. Du magst Fan von Zeus gewesen sein, könnte ich mir vorstellen."

Herakles: "Ich danke euch Batman, jetzt verstehe ich. Sicherlich sprecht ihr auf meine hervorragende Fähigkeit, Features zu verkaufen, an! Ich durfte viele Kunden in meiner Karriere damit beehren."

Batman: "Was? Nein!"

Herakles: "Oh, dann meint ihr vielleicht mein unablässiges Bemühen, meinen potentiellen Kunden jeglichen Wunsch von den Lippen abzulesen, um ihn als einen wichtigen Klienten zu gewinnen. Kein Aufwand ist mir zu gering und meine halbgöttliche Stamina ein großer Vorteil."

Batman: "Beim Grinsen des verstorbenen Jokers... Nein!"

Joker der Abseits steht kribbelt es im Nacken.

Joker: "Hmm? Hey, redet da jemand über mich?"

Batman: "Mist, was macht der denn schon hier? Kommt Herakles, bevor uns der Joker sieht. Lasst uns noch ein wenig gehen."

Herakles und Batman bewegen sich weiter durch die Unterwelt über eine wacklige Brücke an einen pechschwarzen Teich.

Herakles: "Nun Batman, ihr verwirrt mich. Sagt mir dann doch einmal warum ihr dieser Fan von mir seid."

Batman: "Natürlich. Ich bewundere deine Ausdauer, den absoluten Willen, unter Aufopferung aller deiner Ressourcen und Mittel, zu Gewinnen. Egal, wie viele RfPs hereinkamen und ebenfalls egal, von welchem potentiellen

Kunden sie kamen; ich wette du hast sie alle ausgefüllt. Das bewundere ich!"

Herakles schweigt verwirrt. Batman schweigt ebenfalls und schaut sich in der Gegend um, um sicherzugehen, dass sie den Joker abgehängt haben.

Herakles: "Bester Batman, ich danke euch für euer Lob. Ich komme nicht drum herum ein wenig Ironie in euren Worten zu erkennen. Sehe ich das richtig?"

Batman: "Ironie? Was? Wo?"

Herakles: "Ihr habt wohl recht. Meine reine Muskelkraft brachte mich zu Abschlüssen und damit neuen Kunden. Und selbst wenn unser Team 10 RfPs nicht gewonnen hatte, der 11. war dann manchmal drin.""

Batman nickt heftig und zieht die Augenbrauen hinter seiner Maske hoch.

Herakles: "Aber man muss den Prozess des Kunden auch respektieren. Manchmal darf man mit ihm nicht mehr persönlich sprechen, weil der RfP Prozess es so vorgibt. Dann muss man alles auf eine Karte setzen und das Ding einfach ausfüllen. Jawohl!"

Batman: "Blöd ist nur, wenn nun eine qualifizierte Kundenmöglichkeit hereinkommt. Wer bearbeitet diese?"

Herakles: "Qualifiziert?"

Batman kratzt sich unter seiner Maske an der Stirn.

Batman: "Qualifikation ist der Prozess bei dem der Pre-Sales von technischer und der Vertriebler von fachlicher Seite entscheiden, ob der Kunde bearbeitet wird."

Herakles: "Was? Batman das ist Götterlästerung! Der Vertriebler und das Management entscheiden das. Der Pre-Sales springt dann heldenhaft in die Bresche, und rettet den Demotermin, der ja schon kurzfristig zugesagt wurde. "

Batman: "Wie viele deiner Kollegen haben dieses Logo-getriebene Vorgehen langfristig durchgestanden und hatten immer noch genug Energie für neue Ideen und Verkaufsmethoden?"

Herakles: "Nun ja, ein paar sind schon eingeknickt. Aber es sind ja auch nicht alle Menschen so standhaft, wie die heldenhaften Argonauten."

Batman: "Genau! Und wir normalen, nicht-griechischen Helden müssen unsere Kräfte fokussieren. Wir brauchen auch noch Reserven für neue

Ideen! Was glaubst du bindet die meiste Zeit eines sterblichen Nicht-Halbgottes im Pre-Sales?"

Herakles: "Nun, wenn ich mir vorstelle sterblich zu sein, würden mich die RfPs wohl wirklich nerven."

Batman: "Du hast es Herakles. Viel Aufwand, Demotivation und ungewisses Ergebnis. Vor allem, wenn man nur das Kundenlogo vor und Dollarzeichen in den Augen hat."

Herakles: "Ich verstehe Batman. Von der Vertriebsseite ist das einzusehen. Aber der Kunde! Der weiß doch was er will und legt es uns so klar und deutlich in seinen Dokumenten dar."

Batman: "Oh. Ja, manchmal weiß der Kunde wirklich, was er will. Meistens ist er aber nicht der Profi auf dem angefragten Gebiet. Wer denkst du redet mit mehr Unternehmen in der Industrie, in der du verkaufst? Dein Kunde oder du?"

Herakles: "Batman ihr bringt mich in die Bredouille! Ich denke euren Punkt zu errahnen. Ich rede natürlich mit allen seinen Wettbewerbern. So gut der Kunde sein Problem vielleicht kennt, die Lösung selbst vorzugeben lässt ihn Potential verschenken, da ich natürlich auch alternative Lösungen kenne."

Batman: "Du hast es! Und wie meinst du könnte man das ändern?"

Herakles: "Batman, ihr wißt, dass das schwerlich geht in diesen Geschäftsprozessen, die so undurchdringlich sind, wie das Labyrinth des Minotaurus."

Batman: "Einverstanden Herakles."

Herakles: "Einverstanden?"

Batman: "Ja."

Batman schaut sich wieder nervös und lauernd um. Er fürchtet der Joker könnte nah sein. Herakles will unauffällig wirken und lehnt sich lässig gegen einen Baum, der dadurch krachend abbricht. Peinlich berührt schaut er sich pfeifend um.

Herakles: "Ihr macht mich nervös, wie die Sirenen. Nun fesselt mich doch nicht schon wieder an den Mast und sagt mir, was ihr damit meint, dass ihr einverstanden seid. Wie kann man es ändern kann, wenn die Prozesse aus unumstößlichen Mauern bestehen?"

Batman: "Ganz einfach. Man geht einfach nicht ins Labyrinth hinein."

Herakles: "Aber Batman, wir wollen doch kämpfen. Das können wir doch am besten. Einen Minotaurus zu jagen ist eine gute Sache, weil ich es gut kann!"

Batman: "Zu meiner Zeit kämpfte man nur, wenn es notwendig war und schonte seine Ressourcen für den Showdown, wie ein Kampf gegen den Joker!"

Joker bekommt Schluckauf.

Joker: "Wer verdammt denkt hier bloß an mich? Wenn es hier nur nicht so dunkel und voll wäre."

Herakles: "Wer auch immer dieser Joker ist... Aber ich gebe euch wohl recht. Ihr Sterblichen müsst euren Kampfplatz weise wählen."

Batman: "Richtig und das geht beim ersten Gespräch mit dem Kunden los!"

Herakles: "Das erste Gespräch? Hier kann ich sicherlich etwas beitragen. Es geht darum, den Kunden und seine Probleme voll und ganz zu verstehen. Das seht ihr sicher auch so, nicht wahr Batman?"

Batman: "Im Grunde schon."

Herakles schaut etwas enttäuscht drein und fährt vorsichtig fort.

Herakles: "Im Grunde?"

Batman: "Im Grunde richtig. Der potentielle Kunde sollte aber auf jeden Fall auch die Vision deines Produktes verstehen. Das Warum. Nur, wenn deine Vision zum Kunden passt und er sie teilt, macht es auch Sinn sich weiter zu unterhalten."

Herakles: "Batman macht ihr das mit mir gerade? Mir eure Vision erklären?"

Batman: "Jupp. Cleverer Halbgott."

Herakles: "Ich hätte bei den Argonauten bleiben sollen."

Batman: "Ach so schlimm kann es nicht sein. Brauchst du ein Taschentuch?"

Kapitel 2 - Der Chef

Herakles: "Batman, was sagt euer Manager denn dazu?"

Batman: "Du meinst Alfred?"

Herakles: "Wer auch immer."

Batman: "Ich bin mein Chef."

Herakles: "Das verstehe ich nicht. Jeder hat doch Vorgesetzte, die einem sagen was zu tun ist."

Batman: "Hmm."

Herakles: "Hmm?"

Betretenes Schweigen von Herakles. Er bekommt das Gefühl, wohl gleich wieder etwas Neues zu lernen. Batman spielt mit seinem Batarang und lässt ihn um Herakles kreisen.

Batman: "Pass auf. Wenn du dich so verhältst als bräuchtest du keinen Chef, bekommst du einen Chef, der dich nicht herumkommandiert. Es ist einfach nicht notwendig. Du regelst ja alles selbst und triffst die Entscheidungen."

Herakles: "Das verstehe ich nicht."

Batman: "Ja, das verstehe ich sogar."

Herakles: "Ich habe das Gefühl ihr mokiert euch über mich?"

Batman: "Ein bisschen vielleicht. Schau, es ist so: Wenn du immer nach einem Chef verlangst, der alles für dich entscheiden soll, wie zum Beispiel die Antwort auf die Frage, ob ein RfP ausgefüllt wird oder ein PoC gemacht wird, dann wirst du zwangsläufig einen Chef bekommen, der dir Entscheidungen abnimmt und sie für dich trifft."

Batman juckt es am Hintern aber mit eisernem Willen schafft er es, sich nicht zu kratzen. Es hätte eh wenig Sinn, da sein Anzug ihn einfach nicht durchlässt. Herakles erkennt den inneren Kampf den Batman kämpft und versteht ihn falsch.

Herakles: "Erwischt!"

Batman wird rot, schaut nach unten und scharrt mit dem Fuß.

Herakles: "Ihr meintet das nicht ernst! Nicht wahr?"

Batman erkennt, dass Herakles etwas anderes meinte als er dachte.

Batman: "Doch, ich meinte das ernst."

Herakles: "Das dachte ich mir."

Kapitel 3 - Der Wettbewerb

Batman: "Was machst du eigentlich in Wettbewerbssituationen?"

Herakles: "Ich bin ein großer Held. Ich zerschmettere ihn mit der gewaltigen Macht meiner Features und den schlechten Dingen, die ich über den Wettbewerb weiß. Die Kunden schlucken diese Informationen wie den leckersten Honigwein."

Batman: "Und hilft das?"

Herakles: "Wenn ihr so fragt verheißt das für mich nichts Gutes, denn ihr werdet mir sicher gleich erklären, dass es nicht hilft."

Batman: "Nein, das brauch ich ja nun nicht mehr. Du hast es ja selbst gesagt."

Herakles: "Stimmt, das sagte ich."

Herakles schaut sichtlich verwirrt drein.

Batman: "Hör zu. Mit allem was du vor deinem Klienten über den Wettbewerb sagst, gibst du ihm eine Bühne. Präsenz. Positioniere dich so, als hättest du keinen Wettbewerb. Lass den Kunden etwas neues lernen und vergiß deine Features. Versuche zu ergründen, welchen strategischen Aspekt du bedienen kannst."

Herakles: "Aber was macht ihr, wenn der Kunde nicht strategisch denkt?"

Batman: "Das hatten wir schon: du qualifizierst den Account zuerst. Teilt der Kunde deine Vision, kannst du deine volle Kraft investieren. Tut er das nicht, wird der Wettbewerb die Feature- oder Preisschlacht eh gewinnen. Zumindest schwinden deine Chancen immens."

Herakles: "Es ist viel auf der Erde passiert, seit ich diesen Job gemacht habe."

Batman: "So ein alter Zopf bist du nun auch wieder nicht."

Kapitel 3 - Proof of Concepts

Herakles: "Ihr vergiftet mich wie die Göttin Hera. Geht hinfort ich möchte nicht mehr mit euch sprechen."

Batman: "Bist du eingeschnappt? Du hast die Zwölf größten Heldentaten der Geschichte gemeistert aber du bist wegen ein paar Worten eingeschnappt."

Herakles: "Oh, ihr kennt meine Heldentaten. Ja das war was!"

Batman: "Klar. Kenn' ich. Da waren Löwen, Stiere, Zentauren und Hydras, wenn ich mich recht an den Geschichtsunterricht erinnere."

Herakles: "Wahrlich. Und vergesst nicht die Argonauten, mit denen wir das goldene Vlies erobert haben!"

Batman: "War das Vlies für euch?"

Herakles: "Nein. Jason musste es holen, sodass er seinen rechtmäßigen Königsthron einnehmen konnte."

Batman: "Wie jetzt. Er war rechtmäßiger König aber musste ein stinkendes Fell besorgen, um ihn zu besetzen?"

Herakles: "Ja, das war die Bedingung von Jasons Onkel, um den Thron zu bekommen."

Batman: "Klingt wie ein traditioneller Proof of Concept."

Herakles: "Wie meint ihr das schon wieder? Ach, wisst ihr Batman, ich will es garnicht wissen. Schweigt still und lasst uns weiter gehen. Die Massen an Seelen drängen sich schon wieder enger hier."

Batman zuckt mit den Schultern, schweigt und geht langsam weiter.

Herakles schweigt ebenfalls und folgt Batman...

Herakles schweigt immer noch...

Batman ist entspannt und still.

Herakles wird hibbelig...

Herakles: "Gut, ich will es doch wissen."

Batman: "Was denn?"

Herakles: "Was ihr damit meint, wenn ihr die Heldenfahrt zum goldenen Vlies mit einem PoC vergleicht."

Batman: "Ach nein. Lieber nicht. Ich will dich nicht noch mehr verwirren. Am Ende hältst du mich noch für eine Hydra, köpfst mich und brennst mir den Hals aus."

Herakles: "Nein, euch würde ich einfach nur wie den Nemeischen Löwen ersticken und aus eurer Pelle pellen."

Batman: "Ok verstanden, ich erkläre es dir."

Batman zupft seine Pelle zurecht. Herakles fragt sich, ob so eine Ganzkörperrüstung nicht überall juckt.

Batman: "Also wir sprachen von Jason, der eine anstrengende Aufgabe vollführen musste, um seinen Thron zu besteigen, obwohl er ja der rechtmäßige König war. Man könnte argumentieren, dass das bei einem PoC nicht anders ist: Du hast bei richtiger Qualifikation die technische Lösung für ein Problem, die du möglicherweise schon hunderte Male bei deinen Kunden angewandt und geprüft hast. Nun kommt der 720ste Kunde und du machst wieder einen PoC. Und den Kunden interessiert oft nicht einmal, wie du es machst. Hauptsache du kommst mit dem Vlies, ähm... der Lösung zurück. Obwohl das positive Ergebnis vorher ja schon feststand, da du ja qualifiziert hast und sozusagen rechtmäßiger Erbe des Throns bist."

Herakles: "Batman, ihr macht mir keinen Spaß. Am liebsten würde ich euch hier alleine zurücklassen und den Seelen zum Fraß vorwerfen, doch ich bin zu interessiert, wie ihr das Thema nun seht. Was schlägt ihr stattdessen vor?"

Batman: "Ganz einfach."

Herakles: "Würdet ihr aufhören 'ganz einfach' zu sagen? Das stört mich sehr an euch."

Batman: "Gut. Wie du willst."

Herakles: "Fahrt fort."

Batman: "Ich finde, der alte Onkel muss das goldene Vlies selbst holen, wenn er es unbedingt möchte."

Herakles: "Vergesst Jason und seine Argonauten und erkläre mir was ihr meint."

Batman: "Na, ganz ei... ernsthaft. Der Kunde implementiert den PoC selber und holt sich damit das Vlies. Du lässt ihm den Erfolg, die Lösung des Problems selbst herbeizuführen. Zusätzlich wird der Kunde auch ganz genau verstehen, was er getan hat und kann nun dein Evangelist... ähm Botschafter sein. Er kann sogar eigene interne Demos machen."

Herakles: "Ist das nicht risikoreich?"

Batman: "Ist es risikoreich in Aktien zu investieren?"

Herakles: "Was meint ihr denn damit?"

Batman: "Was ich meine ist: es hängt davon ab, wie gut deine Kenntnisse im Investieren sind."

Herakles: "Was beim Zeus sind Aktien und was hat das jetzt mit dem PoC zu tun?"

Batman: "Ganz ei... eisenhart ausgedrückt. Du musst wissen was du tust: Also erstens qualifizieren. Zweitens den Mehrwert des PoCs klären. Drittens, ja keine Use oder Test Cases definieren, sondern Geschäftsziele die echten Mehrwert schaffen. Viertens den Kunden während des PoCs so coachen, dass er ausgerichtet an den Fähigkeiten deines Tools, die Geschäftsziele selbst implementiert."

Herakles: "Und sowas geht?"

Batman: "Klar."

Kapitel 4 - Let's get real or let's not play

Batman: "Kennst du den Unterschied zwischen Glänzen und Leuchten?"

Herakles: "Wollt ihr mir nun einen Witz erzählen? Ihr habt mich heute schon genug erheitert."

Batman: "Oh!"

Herakles: "Was oh?"

Batman: "Ich hörte Ironie."

Herakles wird rot.

Herakles: "Ehrlich? Ich hatte damit immer Probleme."

Batman: "Nein, das war gut."

Herakles: "Ich danke euch Batman."

Batman: "Kein Thema. Und nein, ich will dir keinen Witz erzählen."

Herakles: "Nun denn, dann lasst uns das als abschließendes Wortgefecht hernehmen. Meine Kraft euch zuzuhören schwindet schnell."

Batman: "Mir recht."

Batman späht aus Gewohnheit in den Himmel, ob da nicht sein Zeichen den Nachthimmel erleuchtet. Er sieht jedoch nur einen blutroten Himmel.

Herakles: "Nun spannt mich nicht auf die Folter."

Batman: "Ist euch schon einmal aufgefallen, wie viele Beschreibungen von Brutalität in unserer Sprache genutzt wird?"

Herakles: "Jeder von uns hat da sein Kreuz zu tragen."

Batman: "Ha! Ok ok. Also Leuchten im Gegensatz zu Glänzen. Leuchten ist echt und kommt von innen. Glänzen ist nur ein Spiegel und oberflächlich."

Herakles: "Ich verstehe! Oder nicht?"

Herakles legt den Kopf schief und rollt seine Augen nachdenklich nach oben.

Batman: "Sei echt! Hör auf ein Spiel zu spielen und bleib brutal ehrlich mit dem was ihr könnt und was nicht. Gib dem Kunden dein vollstes Vertrauen, so dass auch er kein Spiel spielen muss. So können alle Leuchten. Der Wettbewerb glänzt dann häufig nur schön."

Joker drängelt sich durch die Ansammlung von Seelen.

Herakles: "Nun reicht es mir. Ihr sprecht wirres Zeug. Die Welt da draußen ist ein Schlachtfeld und nicht Aphrodites Schlafgemach. Gehabt euch wohl Batman."

Joker: "Lasst mich durch! Batman, hab ich dich du..."

Herakles schwingt ein wenig sauer seine Keule und erwischt zufällig frontal den Joker, der wieder zurück in die Massen der Seelen geschleudert wird.

Herakles: "Ups. Entschuldigt."

Batman schüttelt den Kopf und fragt sich, wie er es jetzt endlich schaffen kann sich am Po zu kratzen. Herakles geht ab.

Nachwort

Die Idee für diesen Dialog ist angelehnt an ein geniales Buch von [Maurice Joly](#): ["Macht contra Vernunft. Gespräche in der Unterwelt zwischen Machiavelli und Montesquieu"](#) Eine extrem empfehlenswerte Lektüre.

Veröffentlicht Ende des 19. Jahrhunderts spricht es Wahrheiten an, die heute noch gelten, und von denen man denkt sie seien neu.