HTU

MANAGEMENT & SALES

CONSULTING

CONSULTING (P)REVIEW

FACHZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG – AUSGABE 5

Editorial

Liebe HTU Kunden,
liebe Interessenten,

die HTU blickt 2016 auf eine gute Entwicklung zurück, wir unterstützen bundesweit Unternehmen und sind in umkämpften Märkten in den Bereichen Energie, Telekommunikation und Handel mit messbar positiven Ergebnissen erfolgreich.

Eine gute Möglichkeit zum Diskutieren, Netzwerken und Feiern bot der 2. HTU DIALOG in Hamburg. Es trafen sich Freunde, Partner und Kunden und der renommierte Emotionsforscher **Richard Graf** überzeugte uns mit der

Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Senior Partner der HTU

K-I-E-Methode: Er wies nach, warum Manager falsche Entscheidungen treffen und zeigte, wie Kognition, Intuition und Emotion zusammenwirken.

Zukunft ist der rote Faden dieser HTU-Consulting (P)REVIEW. Ich freue mich über ein Gespräch mit **Hermann Schüller**. Als geschäftsführender Gesellschafter der SEMCO-Gruppe, Westerstede, ist er einer der erfolgreichsten Mittelständler Norddeutschlands, „mehr Empathie für Mitarbeiter entwickeln!“ lautet Schüllers Credo. Darüber hinaus berichtet er, was Manager aus dem Spitzensport lernen können. Denn seit 1995 steht er auch an der Spitze der EWE Baskets Oldenburg, 2009 erkämpften die Profis die deutsche Meisterschaft.

Wir berichten über eine neue regionale Partnerschaft. Das HTU Team zeigt Flagge und geht voran. Wir starten eine Kooperation mit Wefers & Coll. Unternehmerberatung, Oldenburg. Diese regionale Zusammenarbeit starker Partner wird die Vertriebsergebnisse und die Führungskompetenz unserer Kunden in der Zukunft weiter verbessern.

Ebenfalls **NEU** ab Oktober 2016:
HTU Management & Sales Consulting
- Büro Hamburg -
Neue ABC-Straße 8
20354 Hamburg

Wir freuen uns auf Ihre Kommentare und Anregungen!

Herzlichst, Ihr
Dr. Christian Schnülle

Operation Zukunft

Wissenschaft und Get-together beim 2. HTU DIALOG in Hamburg

Eröffnet wurde der 2. HTU DIALOG in Hamburg durch den Emotionsforscher Richard Graf. Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Senior Partner der HTU und Initiator der Veranstaltung, lag auch das anschließende Get-together am Herzen. Stimmte die Mischung?

Wir haben Stimmen eingefangen!
Karin Nietiedt, Nietiedt Gruppe Wilhelmshaven: „Wir fahren mit neuen Erkenntnissen zurück! Commitment herzustellen ist oft schwierig. Richard Graf hat die neusten Erkenntnisse aus Unternehmerperspektive spannend dargestellt.“

Karin Pfeifer, WinLocal GmbH, Hamburg: „Die Materie ist komplex. Herr Graf präsentierte die Ergebnisse seiner Forschungen spannend und praxisrelevant.“

Sascha Wilhelm, Beratung & Entwicklung, München: „Ich habe sehr interessante Denkansätze bekommen. Das erweitert meinen Horizont und meine Toolbox.“

Sven Glatter, Geschäftsführer comTeam Systemhaus GmbH Düsseldorf: „Eine coole Veranstaltung! Ich habe gute Leute getroffen.“

Steffen Köster, J. Bünting Beteiligungs AG, Leer: „Wissenstransfer mit sympathischem Tiefgang. Vielen Dank an Christian Schnülle und sein Team.“

Juliane Wefers, Wefers & Coll. Unternehmerberatung GmbH, Oldenburg:

Richard Graf in Aktion.

„Mir hat die ungezwungene Atmosphäre gefallen, bei der wir uns austauschen konnten, eine gute Gelegenheit zum Netzwerken. Wir freuen uns schon auf das nächste Jahr!“

Katrin Husmann, Steinhoff Service GmbH, Westerstede: „Eine überzeugende Veranstaltung über die Herstellung von Commitment in der Gruppe.“

HTU Partner – Regionale Netzwerke national wirken lassen

Das HTU-Team und Wefers & Coll. Unternehmerberatung starten eine aktive Kooperation

Der Norden Deutschlands, die Metropolregion Hamburg und die Region Weser-Ems bilden die operative Basis der HTU (HTU Management & Sales Consulting).

Heute setzen erfahrene Experten bundesweit Akzente. Jetzt zeigt die HTU mit einer weiteren Partnerschaft Flagge und startet eine regionale Kooperation mit Wefers & Coll. Unternehmerberatung, Oldenburg.

Diese regionale Kooperation steht unter dem Credo „Profis für Vertrieb und Führung“.

Dr. Christian Schnülle, HTU Rastede/ Hamburg: „Es gilt, miteinander voranzukommen. Wir verzahnen Vertrieb und Führung mit regionalen Kernkompetenzen.“

Juliane und Michael Wefers, Wefers & Coll. Unternehmerberatung, Oldenburg: „Als Führungs-Spezialisten kennen wir aus eigenem Erleben Herausforderungen bestens.“

Der Wettbewerb wird härter. Globalisierung und Digitalisierung verändern die Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns. Keine Frage, besonders der Vertrieb steht unter Druck! Nur wer das Beste aus seinem Team herausholt, seine Ziele kennt und Kurs hält, wird in Zukunft erfolgreich verkaufen.

3 Spezialseminare:
- Verkaufen unter Druck in Verdrängungsmärkten
- Führung unter Druck
- Gesund führen - sich und andere

Gehen Sie mit uns in den Dialog!

„Operation Zukunft“

2. HTU Dialog in Hamburg mit Emotionsforscher Richard Graf

Richard Graf: „Das Gefühl, das Richtige getan zu haben, ist durch nichts zu ersetzen. Es führt zu einer inneren Haltung, die für den Erfolg entscheidend ist.“

Der 2. HTU Dialog am 15. September 2016 spricht für sich und überzeugte 40 Teilnehmer und Teilnehmerinnen aus dem norddeutschen Raum. Veranstaltungsort war das places, eine In-Location in Hamburgs traditionsreichem Kontorhausviertel.

Dr. Christian Schnülle, Initator und Veranstalter moderierte den Abend. „Erfolg ist planbar!“ versprach er dem Auditorium und brachte das Credo der HTU präzise auf den Punkt, „der Wettbewerb wird härter! Im Verdrängungskampf zählen Klarheit, Disziplin und Konsequenz.“

Anregender Gastredner war der Dipl.-Math. Richard Graf. Der Business Coach, Emotionsforscher und Autor gilt als führender Experte für Entscheidungsmanagement.

„Erfolg beginnt damit, Gefühle zuzulassen!“
In seinem Impulsvortrag „Warum treffen Manager so viele falsche Entscheidungen?“ erläuterte Graf die von ihm entwickelte K-I-E® Methode (Kognition, Intuition, Emotion), die Menschen dabei unterstützt, die Intelligenz des Unbewussten anzuzapfen und auf diesem Weg schnelle und stimmige Entscheidungen zu treffen. „Erfolg beginnt damit, Gefühle zuzulassen. Kopf oder Bauch? Sowohl als auch,“ fasste Graf seinen Ansatz zusammen. Doch er begnügte sich nicht mit der Theorie.

Richard Graf überzeugte seine Zuhörer auch in der Praxis. In der Gruppe galt es, klare Entscheidungen und ein Commitment herzustellen, spezielle K-I-E-Karten machten den 2. HTU DIALOG zum Workshop. „Die Materie ist komplex. Doch Herr Graf präsentiert die Ergebnisse seiner Forschungen gleichermaßen spannend wie praxisrelevant“ bedankte sich eine Teilnehmerin. Ein lebhaftes Get-Together mit hervorragendem Catering krönte dieses außergewöhnliche Event - Fortsetzung von allen ausdrücklich gewünscht.

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

Dr. Christian Schnülle und Hermann Schüller im Gespräch über Fairness, Anerkennung und Zukunftsstrategien

„Veränderungen beginnen immer im Kopf!“

CONSULTING (P)REVIEW: Herr Schnülle, Herr Schüller, reden wir über Fairness! Sportsgeist ist eine vielbeschworene Tugend. Am Ende des Tages jedoch zählen Tore und Rekorde. Ist das nicht ein Widerspruch?
Hermann Schüller: Erfolge werden nur erreicht, wenn die Basis in der Zusammenarbeit stimmt. Es gibt Attribute, die nachhaltig den Erfolg ausmachen. Vertrauen, Verlässlichkeit, Verantwortung übernehmen oder positive Energie sind weitere Attribute, die zu Topleistungen führen können. Es gibt einen Zusammenhang zwischen vorgelebter Unternehmenskultur und nachhaltigem Erfolg.

Christian Schnülle: Fairness wird in Zukunft geschäftsfördernd sein, im Sport und im Business. Rote Karte für Foulspieler und Taktiker. Transparenz, Klarheit und Offenheit sind gefragt, die traditionellen Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns. Eine an Werten ausgerichtete Unternehmensführung ist das Fundament eines zukunftsorientierten Unternehmens.

Herr Schüller, unter Ihrer Leitung entwickelte sich die Semco-Gruppe zu einem starken Mittelständler. Die EWE Baskets Oldenburg, denen Sie als Geschäftsführer vorstehen, haben sich in der Spitze des Profi-Basketballs etabliert. Gibt es Gemeinsamkeiten?
Hermann Schüller: Im Spitzensport bedeutet exzellente Führungsqualität durch die Coaches, dass sie unter anderem tägliche Gespräche mit den Spielern führen. Im Spitzensport entscheiden Kleinigkeiten über den Erfolg. Die ABC-Formel hilft uns im Unternehmen uns immer ein Stück vom Wettbewerb zu unterscheiden und eine bessere Position im Markt zu erreichen. A= Anders sein, B= Besser sein, C= Cleverer sein!

Sie kennen Christian Schnülle auch als Golfspieler. Ist in ihm ein Tiger Woods verloren gegangen?
Hermann Schüller: Hätte Christian früher angefangen, wäre seine Karriere möglicherweise anders verlaufen. (lacht) Seine größte Qualität lag wohl darin, die golferischen Gene auf seine beiden Söhne zu übertragen. Sein ältester Sohn ist nahezu beim Handicap 0 angekommen!

Also kein Tiger Woods. Wo liegen die Qualitäten des Beraters Christian Schnülle?
Hermann Schüller: Seine Qualität ist seine Hartnäckigkeit. Er hat Ideen und findet mit seinen Kunden Möglichkeiten, diese umzusetzen. Auf dem Golfplatz ist Christian tiefenentspannt. Diese Ruhe lässt ihn auch die richtigen Lösungen für seine Kunden finden. Die Umsetzung von Ideen ist seine Stärke, so macht Christian Schnülle den Vertrieb erfolgreicher.

Übernehmen Sie Erfahrungen als Sportmanager für Ihr Unternehmen?
Hermann Schüller: Die EWE Baskets verfolgen ein Erfolgs-Konzept, das nicht auf den Einkauf teurer Stars setzt, sondern Talentförderung und das tägliche Leben von gemeinsamen Werten im Team in den Fokus stellt. Seit 2016 profitieren auch die Teams der Semco-Gruppe von diesem Erfolgsgeheimnis und dem Programm „Team leben = Erfolg erleben!“

Christian Schnülle: Mitarbeiter müssen anspruchsvolle Ziele gemeinsam erreichen wollen. Meine Erfahrung nach stellen wirklich gute Leute immer bessere Mitarbeiter ein. Führungskräfte haben die Aufgabe sich auch selbst in Frage zu stellen. Veränderungen beginnen immer im Kopf. Neue Ideen und Innovationen haben mit „Unternehmensbewohnern“ keine Chance. Führen heißt vorangehen und ermutigen, konsequent und aktiv.

Wie wichtig ist Anerkennung?
Hermann Schüller: Ein Schulterklopfen, eine Anerkennung im Kreise der Mitarbeiter, ein Dankesschreiben wirken Wunder. Allerdings haben Führungskräfte mit hohem narzisstischem und psychopathischem Anteil große Probleme, anerkennende Worte zu finden. Mein Tipp: Mehr Empathie für Mitarbeiter entwickeln!

Wie schätzen Sie als Unternehmensberater die Zukunft ein, Herr Schnülle?
Christian Schnülle: Der Wettbewerb wird härter. Globalisierung und Digitalisierung verändern die Rahmenbedingungen, der Vertrieb steht unter Druck. Nur wer das Beste aus seinem Team herausholt, seine Ziele kennt und Kurs hält, wird in Zukunft erfolgreich sein. Klassische Wettbewerbsstrategien haben ihre Grenzen erreicht, Prognosen von Marktentwicklungen werden komplizierter. Talentfreie Führungskräfte mit mangelnder Kompetenz sind in Frage zu stellen.

Die Zeichen stehen auf Sturm?
Christian Schnülle: Absolut! Neue Marktteilnehmer tragen aggressive Preiskämpfe aus. Unternehmen müssen Führung und Vertrieb noch konsequenter auf den Verdrängungswettbewerb ausrichten.

Hermann Schüller: Die Digitalisierung ist eine Riesenchance die uns hilft, die Wettbewerbsposition deutlich zu verbessern.

Was raten Sie Unternehmern in Verdrängungsmärkten?
Christian Schnülle: Ist Mengenverlust die Herausforderung bringt die Reorganisation oder Restrukturierung des Unternehmens frischen Wind. Führungskräfte erhöhen ständig das Potential ihres Teams und schaffen Vertrauen durch Offenheit, Transparenz und Fairness. Führung beginnt immer ganz oben. Hier zählt allein die Vorbildfunktion!

Moderation: Harald Schiller

Dr. Christian Schnülle und Hermann Schüller schätzen sich seit Jahren, beruflich und privat. In diesem Gespräch zwischen dem Gründer der HTU und dem geschäftsführenden Gesellschafter von Semcoglas geht es um Fairness, die Grundlagen von Erfolg und Weichenstellungen für die Zukunft.

„Mehr Empathie für Mitarbeiter entwickeln!“

Dr. Christian Schnülle: „Führen heißt vorangehen und ermutigen!“

Hermann Schüller ist geschäftsführender Gesellschafter der Semcoglas Holding GmbH, Westerstede. Das Unternehmen beschäftigt über 1300 Mitarbeiter. Mehr als drei Millionen Quadratmeter Sicherheits- und Isoliergläser verlassen pro Jahr die 20 Standorte des Unternehmens. Daneben steht Hermann Schüller als Geschäftsführer an der Spitze der EWE Baskets Oldenburg, die er 2009 zur deutschen Meisterschaft führte. Schüller war früher selbst als Basketballprofi bei Bayern München sportlich erfolgreich.

Dipl.-Kaufmann Dr. Christian Schnülle, Managementtrainer und Unternehmensberater, ist Inhaber & Senior Partner der HTU Mangement & Sales Consulting / Rastede / Hamburg

Unter seiner Leitung hat sich HTU mit erfolgreichen Umsatzsteigerungsprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen und Führungskräfteschulungen als Partner der Wirtschaft bundesweit einen guten Namen gemacht.

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

HTU - Zukunftssicherung in stürmischen Zeiten

Unternehmensentwicklung mit Navigationssystem

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

HTU-Leistungsprofil

„Erfolg ist planbar“

- **Umsatzsteigerungsprogramme für den Vertrieb, Training und Schulung**
- **Einführung innovativer Produkte in Verdrängungsmärkten**
- **Führungskräfte-Entwicklung – Aus- und Weiterbildung**
- **Individuelles Coaching – Unter vier Augen / Coaching für Führungskräfte**
- **Stärkung der Arbeitgeberattraktivität – Employer Branding**
- **Entscheidungshilfe für Führungskräfte – Die K-I-E Methode©**

Kontakt / Impressum

HTU
Management & Sales Consulting
Hanseatisches Team für Unternehmensentwicklung
Dr. Christian Schnülle

Peterstraße 5, 26180 Rastede
Tel: +49 (0) 4402 921 110
Fax: +49 (0) 4402 921 111

E-Mail: schnuelle@htu-team.de
Internet: www.htu-team.de

www.xing.com/profile/Christian_Schnuelle3

V.i.S.d.P. und Herausgeber:

Neu ab Oktober 2016:
Büro Hamburg
Neue ABC-Straße 8, 20354 Hamburg

Redaktion & Texte: Harald Schiller/ geschichtenwerft Hamburg; Layout & Satz: www.mangoblau.de, Bildnachweis: Boxan-Verlag, Barbara Kloth, HTU, Krämer-Verlag, Redline Verlag, fotolia, Semco-Gruppe Westerstede

Alle © 2016 liegen bei HTU Management & Sales Consulting. Abdruck und Weiterverbreitung sämtlicher Inhalte nur nach Genehmigung.

Gut zu wissen, gut zu lesen!

„Herzenssache…!“

Mit seiner Beziehungslehre zum Kunden, dem „Clienting“, definierte Edgar K. Geffroy Kundenorientierung neu. Sein neuestes Werk veröffentlicht der erfolgreiche Unternehmer und Berater zusammen mit Doris Albiez, CEO von DELL Deutschland. Sie geben einen Ausblick in die Zukunft der Unternehmenskultur, die durch die digitale Transformation geprägt ist und neue Spielregeln braucht. Lesen!

Edgar K. Geffroy und Doris Albiez: Herzenssache Mitarbeiter. Die neue Unternehmenskultur im digitalen Zeitalter. Redline Verlag, München 2016. 208 Seiten, 19,99 EUR

„Erfolgreicher Golf spielen!“

Golfspieler brauchen Macht über ihre Emotionen. Der Nürnberger Emotionsforscher Richard Graf entwickelte das K-I-E Konzept®, das die Vorgänge zwischen Kognition, Intuition und Emotion in Beziehung setzt. Die Intuition wird auf Basis einer neuen Emotionstheorie als elementarer Bestandteil aller Entscheidungen im Golfspiel eingeführt. So bringt sich der Golfspieler in den Zustand für eine stimmige Entscheidung, Voraussetzung für eine erfolgreiche Golfrunde. Lesen!

Richard Graf: Macht über Emotionen gewinnen. Zwölf Rituale für sicheres Golf. Krämer Verlag, Stuttgart, 144 Seiten, 2015, 24,80 EUR

„Optimismus und gute Vorbereitung!“

1,5 Millionen Menschen gehen jedes Jahr in Deutschland in den Ruhestand. Sie sind Anfang 60, fit und haben noch viele Lebensjahre vor sich. Dr. Mechtild Flotho, Jahrgang 1932, Medizinaloberrätin i. R. und lange Jahre Leiterin eines Gesundheitsamtes, plädiert für eine optimistische Perspektive. Sie beschreibt, für junge Menschen, Manager auf dem Karrierezenit und Neuruheständler, warum Glück und Zufriedenheit in jeder Lebensphase mit der eigenen Einstellung und guter Vorbereitung zu tun haben. Lesen!

Mechtild Flotho mit Harald Schiller: La Tercera Edad – in Bewegung und mit Mut das dritte Alter entdecken und leben. Boxan Verlag Kassel, 128 Seiten, 18 EUR.