HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

CONSULTING (P)REVIEW

KOMPETENZ IN VERTRIEB UND FÜHRUNG – AUSGABE 7

Editorial

Liebe HTU Kunden,
sehr geehrte Damen und Herren!

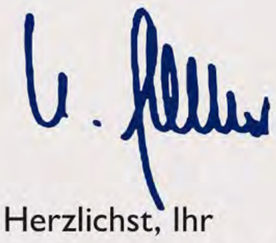
Benjamin Franklin, erfolgreicher Autor, Unternehmer, Erfinder und Politiker, urteilte vor fast 300 Jahren wenig schmeichelhaft: „Viele Menschen sterben mit 25, werden aber erst mit 75 begraben!“ Schade, dass Franklin meinen Bruder nicht kennengelernt hat. Sebastian ist das genaue Gegenteil! In allen großen deutschen Magazinen und Zeitungen erschienen Reportagen über ihn. Kein Wunder, schließlich hat er Sportgeschichte geschrieben. Er war der erste Deutsche, der den Yukon Quest gewann, das härteste und schwerste Hunderennen der Welt, das durch Kanada und Alaska führt. Was war sein Antrieb, sich auf diese entbehrungsreiche Reise zu begeben?

Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Senior Partner HTU Rastede/Hamburg

Sebastian und ich – zwei grundverschiedene Brüder? Abenteurer der eine, am liebsten draußen, im Kampf mit Wind und Wetter. Unternehmensentwickler und Unternehmer der andere, gibt es da überhaupt Berührungspunkte?

Ich bin sehr glücklich, Sebastian für ein Gespräch zum Thema Leidenschaft gewonnen zu haben, dem Schwerpunkt dieser Ausgabe. Uns verbindet nämlich viel mehr, als die meisten Leute glauben. Gemeinsam sind wir überzeugt: Mut und Leidenschaft ermöglichen Erfolge. Und die Fähigkeit, manchmal Dinge zu ändern. Das ist nicht immer bequem. Ich gelte als jemand, der den Finger, wenn nötig, in die Wunde legt. Sebastian hat mich immer mit seiner Konsequenz beeindruckt. Gerade ist er dabei, sein Leben radikal zu ändern. Seine Entscheidung nötigt mir Respekt ab. Wir beide sind sicher: Leidenschaft gewinnt!

Stürmische Zeiten? Wir freuen uns auf Sie!



Herzlichst, Ihr
Dr. Christian Schnülle

„Leidenschaft gewinnt!“

Die Brüder Christian und Sebastian Schnülle über Erfolg, harte Kerle und den Mut, neue Wege zu gehen

Herr Schnülle, was dachten Sie, als Ihr Bruder Sebastian 1996 sein Studium abbrach und nach Kanada auswanderte?

Christian Schnülle: Ich habe Sebastians Ausstieg aus dem bürgerlichen Leben mit Respekt verfolgt. Ich hatte keine Erwartungen. Aber mir war klar, dass er das Richtige tut. Ich kenne ihn.

Sebastian Schnülle: Was sagst du jetzt?

Christian: Ich war oft stolz auf dich und bin es noch heute. Nicht nur, weil wir dich sehr oft in der Welt im Fernsehen gesehen haben und Reportagen über dich lesen konnten (schmunzelt).

Können Sie Ihre beruflichen Anfänge skizzieren?

Sebastian: Meine Ausbildung zum Werkzeugmacher: Volltreffer. Im Gegensatz zum anschließenden Ingenieurstudium. Die erste Gelegenheit die Hochschule zu verlassen, habe ich genutzt, bei einem Praxissemester in Kanada. Manchmal tun sich im Leben Türen auf, man spürt, das passt jetzt viel besser als das, was eigentlich geplant war. Mein Leben ging vor die Hunde, vor die Alaskan Huskys.

Was ist passiert?

Sebastian: Ein kanadischer Studienfreund überredete mich zu einer Tour mit seinen Schlittenhunden. Zunächst ohne Interesse, fing ich Feuer. Nach einer Stunde traf ich eine Entscheidung: für ein Leben mit Hunden – und gegen das Studium. Ich hatte nie einen Lebensplan, ich wusste nur, was ich nicht wollte. Mein Alptraum war ein 9-to-5-Job als Ingenieur im Büro. Meine Sehnsucht galt dem Leben in der Natur. Die Hunde haben mich gerettet, mit ihnen wurde ich erfolgreich.

Christian: Erfolg ist planbar, wenn man sich an gewisse Regeln hält. Dazu gehört ein optimales Team und eine klare Zieldefinition. Die Qualität der Führung macht immer den Unterschied. Einer muss, ohne Wenn und Aber, die Richtung vorgegeben! Leidenschaft bedeutet, Dinge zu tun, hinter denen man steht. Und das mit hohem persönlichen Einsatz. Es gibt keine Zufälle, es gibt nur Fügungen. Sebastians Leben ist dafür das beste Beispiel. Leidenschaft gewinnt.

Unterwegs in Kanada: Die Brüder Christian und Sebastian Schnülle

Gab es von Anfang an den Plan, mit Hunden in Wettkämpfe zu gehen?

Sebastian: Nein. Das war nicht meine primäre Motivation. Nicht der Wettkampf interessierte mich, sondern der einfache Lebensstil mit den Hunden. Als ich aber im Rennen Zehnter wurde, wollte ich es besser machen. Von da ab kamen die Zielstrebigkeit und der Ehrgeiz hinzu. Wie ist das bei dir, Christian?

Fortsetzung auf Seite 2

Fortsetzung Schwerpunkt von Seite 1

„Leidenschaft gewinnt!“

Gespräch über Erfolg und den Mut, neue Wege zu gehen

„Einfach mal machen!“

Christian: Auch ich habe nie den Willen gehabt, unbedingt zu siegen. Aber es macht mir Freude, Menschen und Unternehmen auf die Erfolgsspur zu bringen. Es freut mich, wenn man mich einen „Königsmacher“ nennt. Das ist meine Leidenschaft, das ist meine Mission als Unternehmensentwickler.

Wie war Ihr Start in Kanada?

Sebastian: Schwierig. Ich musste dem Schnee hinterher ziehen, vom kanadischen Whitehorse, dem Startpunkt des Yukon Quest, weiter nach Alaska. Ich habe erst im zweiten Winter gemerkt, dass ich in Whitehorse weder Hundeschlittentouren anbieten noch trainieren konnte.

„Bei Dir das Wetter, bei mir der Markt!“

Warum nicht?

Sebastian: Selbst zur Weihnachtszeit lag dort keine Schneeflocke (lacht).

Christian: Diese Geschichten schreibt das Leben, Sebastian. Businesspläne sind meistens künstlich und dienen der Statistik. Das richtige Leben ist agil und nicht kalkulierbar. Du weißt nie, was dich am nächsten Tag erwartet. Bei dir ist es das Wetter. Bei mir ist es der Markt. Was zählt, ist das Durchhaltevermögen.

Welche Risiken bestehen?

Christian: Die größten Risiken sind die Empfindlichkeit der Menschen, Selbstüberschätzung und fehlender Mut.

Wie leben Sie nach dem Abschluss Ihrer Renn- und Unternehmerkarriere?

Sebastian: Zum Leidwesen meiner Eltern wohne ich auf einem Segelboot. Ich habe mein Haus in Fairbanks behalten und vermiete es. Aber ich brauche das nicht. Ich will die Tür von außen schließen, losgehen. Und frei sein.

Wo liegt Ihr Segelboot?

Sebastian: In Seattle, im Nordwesten der USA. Das Boot war ein klares Ziel, ich brauchte etwas Neues nach den Hunden. 2016 habe ich das Boot gekauft und bin 2018 aus dem Hundeschlittenbereich ausgestiegen. Ich habe mich von meinen Hunden getrennt. Der neue Besitzer hat Haus und Hof komplett übernommen, meine Hunde konnten bleiben.

Was bleibt von der Leidenschaft?

Sebastian: Je tiefer ich in die Materie des Hunderennens eingestiegen bin, desto mehr bezweifelte ich die Nachhaltigkeit. Wenn man, so wie ich, etwas mit 110 Prozent betreibt, ist das nicht nachhaltig. Das kann kein Mensch durchhalten, das ist Raubbau am Körper, auch bei den Hunden. Ich habe mir die Sinnfrage gestellt. Ich habe den Yukon Quest gewonnen, war zweiter beim Iditarod in Alaska. Das war okay.

Christian: Du hast Sportgeschichte geschrieben!

Sebastian: Schlittenhunde, die man hart fährt, bekommen Probleme. Ich habe mich gefragt, ob es das noch ist, was ich wollte. Ich hatte dann, wirtschaftlich extrem erfolgreich, begonnen, Helikoptertouren für Kreuzfahrttouristen auf einen Gletscher zu organisieren, Touristen konnten Hundeschlitten fahren. Von Mai bis September kommen die großen Kreuzfahrtschiffe nach Juneau, die Hauptstadt von Alaska. Jedes Jahr kommen eine Million Gäste. Aber ich bekam Zweifel, ob das nachhaltiger Tourismus ist.

Mit wem haben Sie sich ausgetauscht, wer kannte Ihre Zweifel?

Sebastian: Niemand. Es gibt kein Vorbild, ich war der erste Deutsche, der den Yukon Quest gewinnen konnte. Ich hätte jedem, der mir einen Sieg bei einem berühmten kanadischen Hundeschlittenrennen und schließlich die Leitung eines Unternehmens für Helikoptertouren prophezeit hätte, einen Vogel gezeigt. Ich bin überall reingeschlittert. Auch das Gletscherprojekt ist aus Leidenschaft entstanden, meine Hunde sollten auch außerhalb der Rennsaison im Sommer aktiv sein. Ich wollte mit einem Trainingsvorsprung ins Herbsttraining gehen. Primär ging es ums Hundetraining, sekundär um Geld. Ich hatte keine Familie, war ungebunden, musste mich mit niemandem abstimmen. Ich musste nur die Hunde einladen und hinfahren.

„Profis legen den Finger in die Wunde!“

Christian: Ich bin überzeugt, dass ein guter Coach/Ratgeber unabdingbar ist. Die andere Sichtweise hilft, gewohnte Sichtweisen kritisch zu reflektieren. Eine Führungskraft muss deutlich sein. Sie muss Werte vermitteln und in der Umsetzung selber glaubwürdig sein.

Sebastian, wie ist jetzt Ihre aktuelle Lebenssituation?

Sebastian: Eigentlich ideal! Ich bin finanziell halbwegs unabhängig und habe keinerlei Bindungen. Ich fühle mich wie 18, nur mit ein bisschen mehr Kohle (lacht). Ich wusste schon länger, dass alles, was ich in den USA und Kanada gemacht habe, endlich ist. Hunde weg und wieder aufs Wasser. Als Einhandsegler gehe ich allein auf mein Boot und kann in Ruhe zu mir finden. Dabei wird sich Neues entwickeln.

Ein radikaler Schritt!

Sebastian: Ich hatte 2016 einen Burnout. Mein Business mit Kreuzfahrttouristen in Juneau ging durch die Decke. Ich war Partner einer Helikopterfirma. Wir hatten 13 Helikopter und flogen tausende Touristen auf einen Gletscher. Die Hundetouren mit völlig unerfahrenen Menschen aber sind gefährlich und extrem stressbesetzt. Da war die Leidenschaft schließlich passé.

Christian: Ich mach auch mein Ding, oft kompromisslos, ohne lange Diskussion! „Einfach mal machen!“ ist die Devise. Unbequem sein und den Finger in die Wunde legen können, das zeichnet Profis aus.

Sebastian: Damit können deine Kunden leben?

Christian: Mit dieser Klarheit kommen meine wirklich guten Kunden zurecht. Sie kennen mich! Am Ende zählt nur das Ergebnis.

Sebastian Schnülle:
„Ich setze mich auf mein Segelboot und fahr´ bei Südwind nach Norden!“

Fortsetzung Doppelinterview Dr. Christian Schnülle & Sebastian Schnülle

Sebastian: Was bedeutet für dich Leidenschaft, Christian?

Christian: Verantwortung zu übernehmen für Dinge, die passieren. Ich hatte immer, zu meinen Aktivitäten als Unternehmensentwickler den Wunsch, ein Unternehmen in der Übernahme zu begleiten und nach vorn zu entwickeln. Diesen Schritt bin ich ausgerechnet zu dem Zeitpunkt gegangen, als du unternehmerisch losgelassen hast.

Sebastian: Was sind deine Wünsche, wohin geht die Reise?

Christian: Ich greife noch mal an! Mit voller Leidenschaft, Mut und Konsequenz. Ich werde die Position von Scantex im Markt nachhaltig verbessern. Hinter dieser Marke steht ein gutes Team, Scantex ist traditionell erfolgreich. Der Blick geht nach vorne.

Was bedeutet das konkret?

Wir etablieren Scantex bei stil- und modebewussten Kunden noch stärker als trendorientierte Premiummarke. Da habe ich von Beginn an Potential gesehen. Wenn ich mit den Verkaufsleitern spreche oder mit den Kreativen eine neue Kollektion plane und schließlich die Begeisterung der Käufer erlebe, ist das die Konsequenz unserer gemeinsamen Leidenschaft.

Wo besteht die größte Herausforderung?

Christian: Wir müssen die Stärken in den Teams erkennen, das ist der entscheidende Erfolgsfaktor. Agilität bedeutet für mich aber auch, die Notwendigkeit von Veränderungen zu erkennen und diese umzusetzen.

Hatten Sie den Erfolg Ihres Unternehmens in Alaska vorhergesehen, Sebastian?

Sebastian: Nein, aus einem Helikopter wurden zwei und schließlich 13. Das Risiko wuchs exponentiell. Am Anfang wollte ich nicht wahrhaben, dass ich auf einen Burnout zugerast bin. Freunde hatten mich auf die Gefahr hingewiesen, schließlich duldete ein Freund keinen Widerspruch mehr. Er schleppte mich zu einer Psychologin: Volltreffer.

Was war Ihre Konsequenz?

Sebastian: Die Lösung war ganz einfach: Stress rausnehmen, Geschäft beenden, Probleme weg.

Christian: Es ist nie die Größe, die zählt. Qualität zählt. Aber du bist deinen Weg immer alleine gegangen und hast die Entscheidungen für dich getroffen. Höchstleitung jedoch erfordert permanente Energie. Darum suchen wir beiden zum Ausgleich die Ruhe. Einfach bewusst da sein. Mal nicht reden müssen.

„Harte Zeiten brauchen harte Kerle!“

Sebastian: Für dich haben dabei gutes Essen, guter Wein und ein schönes Ambiente eine größere Bedeutung als für mich, das war schon immer so.

Christian: Stimmt, das Leben genießen können ist wohl eher meine Spezialität (schmunzelt).

Gab es einen bestimmten Moment, an dem Ihnen klar war, dass Sie vor einem radikalen Schnitt stehen?

Sebastian: Absolut! Das war der Moment, als ich das Segelboot gekauft hatte.

Was war die wichtigste Voraussetzung für Ihren Erfolg?

Sebastian: Als Hundeschlittenfahrer muss man leidensfähig sein. Wie man das mental bewältigt, entscheidet über Erfolg oder Niederlage. Ich erinnere mich an eine der brutalsten Situationen, beim Iditarod 2009 mit extrem viel Wind. Die Plätze eins bis zwanzig lagen keine Stunde auseinander, „when the going gets tough, the tough get going!“, „harte Zeiten brauchen harte Kerle!“ Ich kam als fünfter in Shaktoolik an.

Und dann?

Erfahrenere Musher machten Stopp, um günstigeres Wetter abzuwarten. Meine einzige Chance war, alleine in diese Hölle zu starten. So wurde ich Zweiter! Man muss die Komfortzone hinter sich lassen, muss an seine Grenzen gehen. Sonst bleibt man immer Fünfter.

Christian: Man muss Dinge rational bewusst in Frage stellen mit einem ganz einfachen Wort: „Warum?“ Dabei muss das Bauchgefühl stimmen. Und dann kommt der Erfolg durch das Tun, verbunden mit den eigenen – oft teuer – bezahlten Erfahrungen.

Sebastian: Auch Entscheidungen ganz anderer Art muss man im richtigen Moment treffen. Das betrifft meine jetzige Situation. Mir wurde bewusst, dass meine körperliche Leistungsfähigkeit mit den Jahren abnimmt. Deshalb habe ich den Stöpsel gezogen.

Christian: Ein Schritt, der Mut erfordert. Respekt, Sebastian!

Sebastian: Nach 22 erfüllenden Jahren halbherzig weiterzumachen, nur, weil ich vor etwas Neuem Angst habe? Wenn man oben war, kann es nur bergab gehen. Stellt euch das vor: Da fährt ein deutscher Schnösel, der nie zuvor einen Schlittenhund hatte, plötzlich weit vorne mit. Gegen Leute, die in den Sport reingeboren worden waren, in der zweiten oder dritten Generation!

Christian: Ich erkenne die Leidenschaft bei meinem Gegenüber im Blickkontakt, ohne viele Worte. Gute Leute haben starke Augen – der deutliche Blickkontakt stimmt. Das ist auch bei meinem Bruder Sebastian so.

Was ist jetzt Ihre Vision? Wohin geht die Reise?

Sebastian: Ich war über 20 Jahre im Geschäft und muss runterkommen. Stress war mein Problem. Alle fragen mich: Hey, was machst du als nächstes für eine große Aktion? Da habe ich keine Ambitionen. Ich hatte viele Jahre einen Riesenapparat zu betreuen, bei den Rennen und bei den Gletscherfahrten.

Konkret?

Ich werde mich einfach auf mein Segelboot setzen. Bei Südwind fahre ich nach Norden. Jetzt hole ich nach, was ich so lange vernachlässigt habe. Ich nehme mir Freunde mit aufs Boot und verbringe mit guten Leuten eine gute Zeit. Die Stimmung und der Wind müssen passen, ganz einfach.

Christian: Du lebst wieder bewusst. Du wirst weiter Herausforderungen suchen, alles wird sich fügen. Ich kenne niemanden, der diesen Mut besitzt, immer wieder in Neuland aufzubrechen.

Wie geht es mit dem Brüderpaar Schnülle weiter?

Christian: Ich wünsche uns beiden noch viele schöne gemeinsame Momente.

Moderation: Harald Schiller/geschichtenwerft

Dr. Christian Schnülle, Senior Partner HTU/Rastede/Hamburg. Unter seiner Leitung hat sich das HTU Netzwerk mit erfolgreichen Umsatzsteigerungprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen und Führungskräfteschulungen als Partner der Wirtschaft bundesweit einen Namen gemacht. Seit 2017 ist C. Schnülle auch Inhaber und Geschäftsführer von Scantex, einem Heimtextilunternehmen in Rastede.

Sebastian Schnülle, ist ein deutscher Musher, der seine Rennlaufbahn im Jahr 2011 beendete. 1996 wanderte er nach Kanada aus. Sein Bild ging um die Welt, als er den Yukon Quest, das härteste Hunderennen der Welt gewann und anschließend beim Iditarod den zweiten Platz belegte. Parallel baute er in Juneau, Alaska, ein erfolgreiches Unternehmen in der Tourismusindustrie auf. 2018 verkaufte er seine Unternehmensanteile und lebt nun auf einem Segelboot in Seattle/USA.

Zwei Brüder voller Leidenschaft: Dr. Christian und Sebastian Schnülle

Zukunftssicherung mit Leidenschaft

Unternehmensentwicklung mit Navigationssystem

Unter der Leitung von Dr. Christian Schnülle hat sich das HTU Netzwerk mit nachweislich erfolgreichen Umsatzsteigerungsprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen, Führungskräfte-Schulungen und neuen Wegen in der Personalentwicklung als Partner der Wirtschaft einen guten Namen gemacht. Der blaue Leuchtturm ist das Symbol der HTU, ein Bild für sichere Navigation. Unsere Profession? Wir stellen Gewohntes in Frage und machen Ihre Unternehmen erfolgreicher.

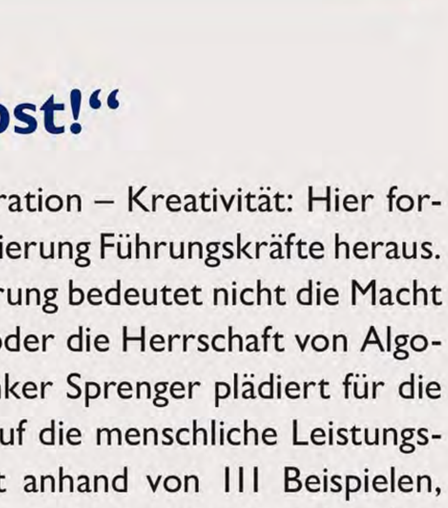
Veränderungen mit Weitblick

Unser Leistungsprofil

- **Umsatzsteigerungsprograme für den Vertrieb, Training und Schulung**
- **Führungskräfteentwicklung – Aus- und Weiterbildung**
- **Individuelles Coaching – Unter vier Augen – Coaching für Führungskräfte**
- **Stärkung der Arbeitgeberattraktivität – Employer Branding**
- **Personal-Entwicklungskonzepte – Zielgruppe: Gehobener Mittelstand**

Gut zu wissen, gut zu lesen!

„Den eigenen Weg gehen!“



Bereits als Jugendlicher wollte Hans-Werner Sinn „den Grund der Dinge erkennen.“ Wie er diesem Ziel ein Forscherleben lang treu blieb, warum er den Elfenbeinturm verließ und welche Zusammenhänge er als meinungsstarker Präsident des Münchner ifo Instituts entdeckte, beschreibt er in seiner Autobiographie. Dieses Buch hält auch für Manager echte Überraschungen bereit. Lesen!

Hans-Werner Sinn: Auf der Suche nach der Wahrheit. Herder-Verlag, Freiburg 2018, 672 Seiten, 28 EUR

„Der Mensch lenkt selbst!“

Kunde – Kooperation – Kreativität: Hier fordert die Digitalisierung Führungskräfte heraus. Doch Digitalisierung bedeutet nicht die Macht der Maschinen oder die Herrschaft von Algorithmen. Vordenker Sprenger plädiert für die Konzentration auf die menschliche Leistungskraft und belegt anhand von 111 Beispielen, wie der Digitalisierungsprozess als tiefgreifender sozialer Kulturwandel gelingt. Lesen!

Reinhard K. Sprenger: Radikal digital. Weil der Mensch den Unterschied macht - 111 Führungsrezepte. DVA, München 2018, 272 Seiten, 25 EUR

„Harte Arbeit, Verzicht und Leidenschaft …!“

Das Wochenpensum von Jan Frodeno, dem weltweit erfolgreichsten Triathleten aus Köln? 25 km Schwimmen, 650 km Radfahren und 100 km Laufen. Das Buch gibt den Blick frei auf sein Leben, vom Olympiasieg über einen Burnout bis zum Triumph beim Ironman auf Hawaii. Sein Rezept: Mut, harte Arbeit, Verzicht, Motivation und Leidenschaft. Keine Lektüre für Couch-Potatoes. Alle anderen: Lesen!

Jan Frodeno: Eine Frage der Leidenschaft: Mit Mut und Motivation zum Erfolg. Ariston, München 2018, 224 Seiten, 20 EUR

Kontakt & Impressum

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

Zentrale:
HTU Management & Sales Consulting
Peterstraße 5, 26180 Rastede
Fon: +49 (0) 4402 921 110
Fax: +49 (0) 4402 921 111

Büro Hamburg:
HTU Management & Sales Consulting
Hanse Viertel - Poststraße 33
20354 Hamburg
Fon: +49 (0) 40 2286 4965 0
Fax: +49 (0) 4402 921 111

V.i.S.d.P. und Herausgeber:
E-Mail: schnuelle@htu-team.de
Internet: www.htu-team.de
www.xing.com/profile/Christian_Schnuelle3

Redaktion & Texte: Harald Schiller/geschichtenwerft Hamburg; Layout & Satz: www.mangoblau.de, Bildnachweis: Ariston Verlag, DVA, geschichtenwerft, Herder-Verlag, iStockphoto, Sebastian Schnülle, Julia Schwendner

Alle © 2018 liegen bei HTU Management & Sales Consulting.
Abdruck und Weiterverbreitung sämtlicher Inhalte nur nach Genehmigung.