HTU
MANAGEMENT & SALES CONSULTING

# CONSULTING (P)REVIEW

FACHZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

## Editorial

Liebe HTU-Kunden,
liebe Interessenten!

Haben Sie mal Erfolg gegoogelt? Wählen Sie bequem zwischen 80.000.000 Einträgen. Ich möchte Ihnen etwas anderes vorschlagen. Schreiben Sie in einem einzigen Satz auf, was Erfolg für Sie bedeutet. Jetzt!

Und dann lade ich Sie ein, mit uns eine kleine Lesereise rund um dieses spannende Thema zu machen. Zugegeben, wir sind ein wenig stolz, von namhaften Autoren, Fotografen und Sportlern bei diesem Vorhaben unterstützt zu werden, Erfolgsexperten allesamt.

*Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Senior Partner der HTU*

Mit meinem Freund **Edgar K. Geffroy** haben wir einen profilierten Wirtschaftsautor, Querdenker und Motivator ins Boot geholt, der mühelos große Hallen füllt.

**Rüdiger Schrader** gilt als prägender Sportjournalist unserer Republik. Er war Fotochef bedeutender Magazine, hat sich für uns Gedanken über den Weltmeistertorschützen Mario Götze gemacht und wurde in Brasilien zufällig Zeuge eines magischen Moments, der dann um die Welt ging.

Ich freue mich, dass mein Bruder **Sebastian Schnülle** dabei ist. Als Hundeschlittenführer schrieb er in Kanada Sportgeschichte. Zugleich genießt er weltweit großes Ansehen für seine Fairness im Wettkampf.

Gibt es eine Rezeptur für Erfolg, ein Geheimnis? Was gilt für Spitzensportler und herausragende Manager zugleich? Ich erlebe es im Austausch mit meinen Kunden: Erfolg ist planbar. Allerdings braucht man zum Siegen noch etwas – man muss gewinnen wollen!

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns mitteilen, wie Ihr persönliches Erfolgsmodell lautet!

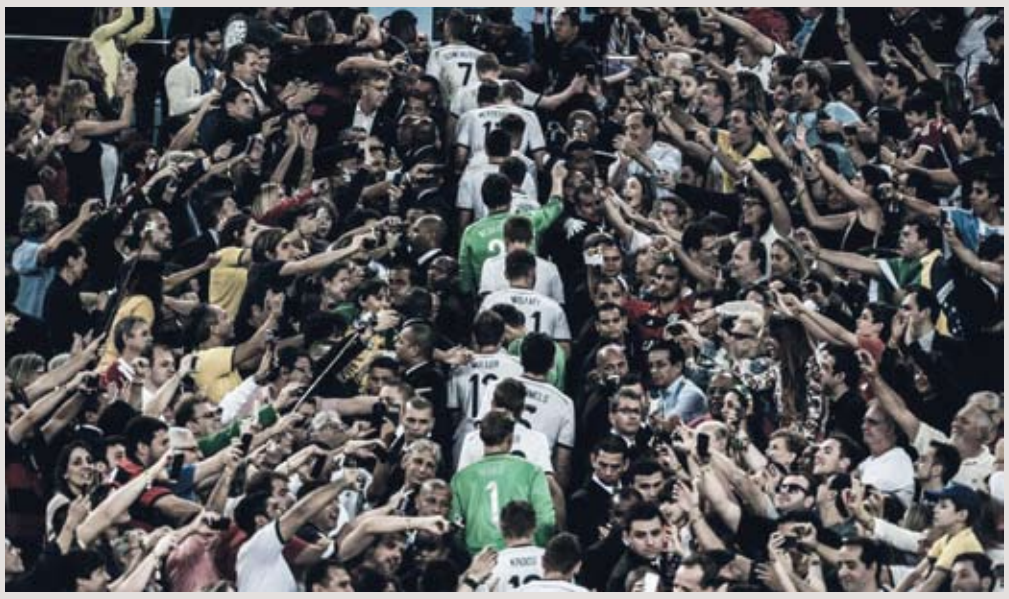
Herzlichst, Ihr
Dr. Christian Schnülle
& Team

## Ein Zufall schreibt WM-Geschichte

# „Selbstbewusst und ein echtes Team!“

Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Senior Partner der HTU, ist überzeugt: „Erfolg ist planbar!“ Deckt sich seine Einschätzung mit den Beobachtungen von Rüdiger Schrader? Schrader, einer der erfolgreichsten Sportfotografen, hat gerade einen vielbeachteten Bildband zur WM 2014 vorgelegt. Er war 1985 live dabei, als sich Boris Becker in Wimbledon in den Tennis-Olymp spielte, er erlebte im Estádio do Maracanã in Rio de Janeiro einen der erfolgreichsten Momente in der deutschen Fußballgeschichte, als 2014 Mario Götze das Leder kaltblütig über die Linie beförderte: Weltmeister!

„Ohne Planung“, da stimme ich Christian Schnülle zu, „geht nichts.“



*Erfolg nach Plan – Das deutsche Team auf dem umjubelten Weg zum Pokal*

*Ein Zufall als Glücksfall – Der berühmte „Gaucho“ beschenkt die Fotografentochter*

„Ich habe die deutsche Mannschaft als sehr selbstbewusst und als echtes Team erlebt. Egoismen waren den Spielern fremd. Zudem waren die Spieler extrem auf ihren Erfolg fokussiert!“, beschreibt Schrader seine Eindrücke. „Das Auftreten der Mannschaft wirkte beruhigend und Zuversicht stiftend. Zu jedem Zeitpunkt.“

### Ein Zufall ging um die Welt

Doch Schrader, der heute als Berater und Dozent in Düsseldorf lebt, benennt für das Leben, die Karriere und den Spitzensport eine weitere Erfolgskomponente. „Kaum jemand spricht über den Faktor Zufall!“ Und Schrader benennt einen Zufall, der um die Welt ging.

Nach der historischen 1:7-Pleite der Seleção gegen die deutsche Auswahl schenkte „Gaucho“, der bekannteste Fußballfan Brasiliens, einer jungen deutschen Frau spontan sein berühmtes Markenzeichen, eine Kopie des WM-Pokals. „Zufällig war das Fritzi, meine Tochter!“

(Siehe auch Buchtipp, Seite 4.)

## Hart arbeiten, hart trainieren

# „Man kann nur mit Fairness erfolgreich sein!“

**Sebastian Schnülle** ist echter Musher, ein Hundeschlittenführer, der Sportgeschichte geschrieben hat. Als erster Deutscher gewann er 2009 mit seinen 14 Alaskan Huskies in Kanada den Yukon Quest, das härteste Schlittenhunderennen der Welt.

9 Tage, 23 Stunden und 20 Minuten dauerte der Kraftakt von Whitehorse im Yukon nach Fairbanks in Alaska. Während des Rennens nahm der Sportler sechs Kilogramm ab, „auch auf den Schlafmangel muss man sich mental einstellen, am dritten Tag kommt der körperliche Einbruch.“

Schnülle hatte diesen Erfolg ein Jahr lang akribisch vorbereitet, zusammen mit seinen 80 Huskies, „wer vorne dabei sein will, muss hart arbeiten und trainieren. Die Arbeitstage haben 16 Stunden, sieben Tage die Woche!“, berichtet Sebastian, der in Ostfriesland aufwuchs.

Das Credo seines Bruders Christian, „Erfolg ist planbar!“, teilt Sebastian. Längst ist der weltbekannte Hundeschlittenführer auch bei Managern ein gefragter Referent. Teambuilding, Leistung und Motivation sind seine Themen. Sebastian erläutert Managern auch eine Grundregel seines Sports: „Egoisten haben in dieser wunderbaren Gemeinschaft im Schnee keinen Platz. Wer nur an sich denkt und kein Gespür für Mensch und Tier hat, wird als Musher scheitern. Man kann nur mit Fairness erfolgreich sein!“

*Sebastian Schnülle: Leistungssportler mit Leidenschaft und Fairness*

Als Wettkämpfer hat der Musher eindrucksvoll gezeigt, dass er lebt, was er lehrt. Für sein Gespür und seinen vorbildlichen Umgang mit seinen Schlittenhunden wurde er mehrfach mit dem von Tierärzten verliehenen „Veterenarian Choice Award“ ausgezeichnet, und auch der renommierte „Sportsmanship Award“ wurde ihm schon verliehen, wegen seiner kameradschaftlichen Einstellung während eines Rennens.

## HTU Dr. Christian Schnülle referierte vor IHK-Weiterbildungsausschuss

# „Wie sexy ist Ihr Unternehmen?“

Einer Einladung des IHK-Weiterbildungsausschusses Oldenburg folgend, referierte **Dr. Christian Schnülle**, (HTU Management & Sales Consulting) bei Gastgeber CEWE, dem europäischen Technologie- und Marktführer im Fotofinishing. Sein Thema: „Einflüsse auf die strategische Personalentwicklung“. Er machte deutlich, welche Bedeutung die Rekrutierung neuer Fachkräfte schon heute haben sollte. „Ab 2018 werden die geburtenstarken Jahrgänge in Ruhestand gehen, der demographische Wandel wird in den Unternehmen durchschlagen. Weichenstellungen müssen heute erfolgen, die Gewinnung und Bindung von qualifiziertem Personal wird zu einer Existenz sichernden Herausforderung für die Wirtschaft!“

### „Fachkräfte kennen ihren Wert!“

Er führte aus, dass die Personalentwicklungsinstrumente und -aktivitäten an der Unternehmensstrategie ausgerichtet werden sollten. „Fachkräfte kennen ihren Wert, sie werden anspruchsvoller. Unternehmen müssen definieren, was sie für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern attraktiv macht“, erläuterte Schnülle. In den Mittelpunkt seines Vortrags stellte er die aktuellen Einflüsse auf die Personalentwicklung und erläuterte dem Auditorium, warum das „Employer Branding“, die Positionierung eines Unternehmens als Arbeitgebermarke, dramatisch an Bedeutung gewinnen wird.

## „Wir definieren Erfolg gemeinsam!“

Dr. Christian Schnülle und Edgar K. Geffroy sind einander seit vielen Jahren partnerschaftlich verbunden. Im Austausch der beiden Unternehmensberater geht es um die Grundlagen ihrer Profession. Was macht Manager erfolgreich? Sind Pessimisten lernfähig? Entstehen Erfolge im Kopf? Wann ist es Zeit, sich neu zu erfinden?

*Dr. Christain Schnülle: „Man muss sich auf die guten Leute konzentrieren …!“*

**Dipl.-Kaufmann Dr. Christian Schnülle,** Managementtrainer und Unternehmensentwickler, ist Inhaber & Senior Partner der HTU / Rastede / Hamburg.
Unter seiner Leitung hat sich das HTU-Netzwerk mit erfolgreichen Umsatzsteigerungsprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen, betrieblichem Gesundheitsmanagement und Führungskräfteschulungen als Partner der Wirtschaft bundesweit einen Namen gemacht.

*Edgar K. Geffroy: „Manager sollten ihrem Bauch trauen …!“*

**Edgar K. Geffroy** ist Bestsellerautor, Wirtschaftsredner und Unternehmensberater. Weltweit bekannt wurde er durch sein Kundenorientierungskonzept Clienting. Sein Werk „Das Einzige, was stört, ist der Kunde“ wurde in 25 Sprachen übersetzt. Die Wirtschaftswoche nennt Geffroy als führenden Business-Motivator, für das Manager Magazin ist er der Clienting-Papst. Für sein Lebenswerk wurde er durch die Aufnahme in die „German Speaker Hall of Fame“ geehrt. Sein aktuelles Buch: „Herzenssache Kunde“

Ausgabe 01 | 2015

HTU
MANAGEMENT & SALES
CONSULTING

## Dr. Christian Schnülle und Edgar K. Geffroy im Gespräch über Erfolgsgesetze, Verkaufsziele und gesunden Optimismus

# „Herzenssache oder Planspiel – wie funktioniert Erfolg?“

**CONSULTING (P)REVIEW: Herr Dr. Schnülle, reden wir über Erfolg! Es gibt zahllose Versuche, einen Königsweg zu finden. Warum ist das eigentlich so kompliziert?**

Christian Schnülle: Das ist überhaupt nicht kompliziert! Es zählen nicht Worte, sondern Taten. Ich unterstütze seit vielen Jahren Unternehmer und Manager dabei, erfolgreich zu handeln. Allesamt Persönlichkeiten mit großem wirtschaftlichen Verstand. Aber erst durch ihre Bereitschaft, die Komfortzone zu verlassen, wenn die Umstände es erfordern, gelingt ihnen Außerordentliches. Rausgehen! Stark sein! Das ist manchmal das Gebot der Stunde. Wer das nicht kann oder will, bleibt auf seinem Sofa sitzen.

**Herr Geffroy, wie sieht Ihr Königsweg aus?**

Edgar K. Geffroy: Manager sollten ihrem Bauch trauen! Ich habe oft als Erster provokante Thesen aufgestellt. Die Realität gab mir später meist Recht. Erfolgreich werden Unternehmen sein, die den Kunden zur Herzenssache machen und es schaffen, das höchste Einfühlungsvermögen für den Kunden aufzubringen – und das über Hierachieebenen hinweg, quer durch die Abteilungen. Wer seine Kunden zur Herzenssache macht, wird viele Erfolgsfaktoren von sich aus umsetzen! Er benötigt dann keine Tools, Methoden und langwierige Erfolgskontrollen – weil er intuitiv und durch seine Einstellung schon alles richtig macht!

**Mehr Bauchgefühl für Manager? Sind Sie einverstanden, Herr Schnülle?**

Prinzipiell ja! Ergänzend möchte ich aber noch ein paar wesentliche deutsche Tugenden hinzufügen. Das Geheimnis von Erfolg ist ein klares Ziel, Umsetzung, Ausdauer und Mut. Das gilt im Business genauso wie im Sport. Denken Sie an das Tor von Mario Götze, das Deutschland bei der WM 2014 zum Weltmeister gemacht hat. Götze kommt als Auswechselspieler ins Spiel und macht – im wohl wichtigsten Augenblick seiner Karriere – alles richtig! Trotzdem standen hinter dem Erfolg eine Mannschaftsleistung, ein mit allen Wassern gewaschenes Trainerteam und die jahrelange Vorbereitung. Deutschland konnte jubeln, die Welt war begeistert von diesem fairen und geschlossen auftretenden Team. Ich bin überzeugt, dass Erfolg planbar ist!

**Einverstanden, Herr Geffroy?**

Edgar K. Geffroy: Einverstanden! Aber wenn es um Businessrelevanz geht, muss man darüber hinaus lernen, neu zu denken. Das Thema Erfolg hat zu 90 Prozent zu tun mit der Art, wie wir denken. 90 Prozent der Menschen wollen nichts ändern! In einer Welt, die sich gerade dramatisch ändert, bedeutet das für die Existenz ganzer Unternehmen ein großes Risiko.

Christian Schnülle: Ich nenne das aktives Warten am Faxgerät!

Edgar K. Geffroy: Erfolge entstehen im Kopf. Die Bereitschaft, neue Wege gehen zu wollen, die Bereitschaft, zuzulassen, dass wir uns immer wieder neu erfinden müssen. Wir reden hier von einer kompletten Veränderung der alten Spielregeln des Vertriebes. Es geht um Kaufgesetze statt Verkaufsgesetze! Ich sage allen Kunden: „Der Tag Ihres größten Erfolges ist gleichzeitig der erste Tag Ihres Abschwungs!“ Oder anders: „Am Tag des Erfolges feiern Sie zugleich schon Ihre Pleite – wenn Sie nichts ändern!“

Kein Erfolg läuft dauerhaft.“

**Wie sehen die neuen Spielregeln aus?**

Edgar K. Geffroy: Im Silicon Valley entsteht eine völlig neue Kultur! Unternehmen wie Uber und Airbnb rollen die ganze Welt auf. Uber hat innerhalb von drei Jahren einen Wert von 47 Milliarden Dollar erreicht, mehr als die Deutsche Bank! Uber ist ein Frontalangriff auf alle Taxifahrer dieser Welt. Uber will kein Wettbewerber von Taxis sein, sondern Taxis zerstören.

**Kann man aus jemandem, der fachlich gut ist, aber immer nur ein halbleeres Glas sieht, einen Neudenker herauskitzeln, der plötzlich halbvolle Gläser entdeckt?**

Edgar K. Geffroy: Eine gute Frage! Wahrscheinlich müssen sich für ihn die Rahmenbedingungen ändern, raus aus der Komfortzone. Dann stehen die Möglichkeiten vermutlich 1:1. Einer würde zusammenbrechen und scheitern. Der andere würde eine Chance sehen und daraus unternehmerische Perspektiven entwickeln.

Christian Schnülle (lacht): Da schlägt jetzt dein Grundoptimismus durch, Edgar! Ich glaube nicht, dass man einen Pessimisten grundsätzlich noch ändern kann. Man muss sich auf die guten Leute konzentrieren, die ein Team nach vorne bringen.

Edgar K. Geffroy: Die große Frage ist, ob man aus einem Pessimisten einen Optimisten machen kann. Ich habe darauf keine Antwort.

**Schön, Sie sprachlos zu sehen!**

Edgar K. Geffroy: Moment! Es gelingt mir, Menschen zu inspirieren und etwas in ihnen auszulösen! Vielleicht geht es darum, den richtigen Knopf im Kopf zu drücken? Ich bin dankbar, dass mir das gegeben ist. Das kann man nicht lernen oder trainieren.

**Herr Geffroy, was unterscheidet Sie von Christian Schnülle?**

Edgar K. Geffroy: Christian Schnülle ist konsequenter, ein guter Verkäufer und zugleich ein guter Manager mit einer extrem systematischen Strategie in der Umsetzung. Diese Fähigkeit hätte ich auch gerne (lacht)! Ich stehe für Intuition, Christian Schnülle steht für Systematik. Er hat eine klare Vorstellung und erreicht so seine Ziele.

**Wie kann so ein Ziel aussehen?**

Christian Schnülle: Eine messbare Umsatzsteigerung von 25 Prozent. Damit der Plan erfolgreich umgesetzt wird, sollten drei Bedingungen erfüllt sein. Die Führungskräfte müssen bereit sein für Veränderungen. Sie führen individuell strukturiert und mit hoher emotionaler Kompetenz. Drittens ist ein aktiver Vertrieb erforderlich, der eine hohe qualifizierte Kontaktquote beim Endkunden absichert. Entscheidend ist das wirkungsvolle Zusammenspiel aller Mitarbeiter unter einer klaren Führung. Dazu gehören klar definierte Rollen, damit jeder seine Stärken ausspielen kann.

**Das klingt ziemlich anstrengend!**

Christian Schnülle: Das ist es auch! Im Vertrieb ist Erfolg nur durch hohen persönlichen Einsatz erreichbar. Natürlich machen Erfolgserlebnisse Spaß, wer ein Ziel erreicht, wächst. Der Weg zum Erfolg kostet aber auch viel Kraft. Entsprechend ist regelmäßiges Auftanken Pflicht!

**Wie kann das im stressigen Alltag gelingen?**

Indem man Abstand aufbaut und abschaltet! Die ständige und totale Verfügbarkeit ist der Tod. Das Streben nach Erfolg um jeden Preis ist kontraproduktiv. Wer Erfolg als Droge braucht, ist arm dran. Manager hingegen, die auch offen für Genuss und Lebensfreude sind, Menschen, die neugierig bleiben, sind langfristig erfolgreicher. Wer zum Beispiel kulinarische Entdeckungsreisen liebt, wird auch im Job lähmende Routinen sprengen und neue Wege gehen, wenn es darauf ankommt.

**Haben Sie noch einen persönlichen Tipp für uns?**

Christian Schnülle: Für mich hat Freundschaft einen sehr hohen Stellenwert im Leben. Wer gute Freunde hat und Freundschaften pflegt, bleibt stark. Das gilt sowohl privat wie auch geschäftlich, um erfolgreich zu sein.

Moderation: Harald Schiller

(Das vollständige Gespräch zwischen Edgar G. Geffroy und Christian Schnülle finden Sie auf unserer Homepage.)

# HTU – Erfolg braucht Weitblick und einen klaren Kurs

## Unternehmensentwicklung mit Navigationssystem

Unter der Leitung von Dr. Christian Schnülle hat sich das HTU-Netzwerk mit nachweislich erfolgreichen Umsatzsteigerungsprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen, Führungskräfteschulungen und neuen Wegen in der Personalentwicklung als Partner der Wirtschaft deutschlandweit einen guten Namen gemacht. Symbol der HTU ist ein blauer Leuchtturm. Dieses Seezeichen, ein Bild für sichere Navigation, steht bei uns für den weiten Blick. Unsere Profession? Wir stellen Gewohntes in Frage und machen Fortschritt möglich.

Stürmische Zeiten?
Wir freuen uns auf Sie!

### Unser HTU-Leistungsprofil

- Umsatzsteigerungsprogramme für den Vertrieb – Training & Schulung
- Führungskräfte-Entwicklung – Aus- und Weiterbildung
- Individuelles Coaching – Unter vier Augen / Coaching für Führungskräfte
- Stärkung der Arbeitgeberattraktivität – Employer Branding
- Personal-Entwicklungskonzepte – Zielgruppe: Gehobener Mittelstand
- Betriebliches Gesundheitsmanagement – Messbare Ergebnisse


Kontakt / Impressum

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

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

Peterstraße 5, 26180 Rastede
Fon: +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
www.facebook.com/pages/HTU/121376974664832



Redaktion & Texte: Harald Schiller/ geschichtenwerft Hamburg; Layout & Satz: www.mangoblau.de, Bildnachweis: Rüdiger Schrader, Klaus Becker, Verlag Kettler, Sebastian Schnülle, Campus Verlag, Redline Verlag, Verlag Kettler, Riemann Verlag, iStockphoto, fotolia



Alle © 2015 liegen bei HTU Management & Sales Consulting.

Abdruck und Weiterverbreitung sämtlicher Inhalte nur nach Genehmigung.


# Gut zu wissen, gut zu lesen!

## „Revolution!“

„Wenn wir langfristig erfolgreich sein wollen, müssen wir Erfolg neu definieren!“, erklärt Arianna Huffington. Die Mitbegründerin der Huffington Post, einem der am schnellsten wachsenden Medienunternehmen der Welt, hinterfragt die gängigen Erfolgskriterien. Sie fordert eine Revolution unserer Kultur, unseres Denkens, unserer Arbeit und unserer Lebensweise. Lesen!

**Arianna Huffington: Die Neuerfindung des Erfolgs. Weisheit, Staunen, Großzügigkeit – Was uns wirklich weiter bringt. Riemann Verlag, 2014,**

## „Herzenssache …!“

Mit seiner Beziehungslehre zum Kunden, dem „Clienting“, hat Edgar K. Geffroy Kundenorientierung neu definiert.
Jetzt präsentiert der erfolgreiche Unternehmer, Berater, Referent und Bestsellerautor die sieben grundlegenden Schritte des Clientings. Ein Standardwerk für alle, die erkannt haben, wie wichtig es ist, den Kunden zur „Herzenssache“ zu machen. Lesen!

**Edgar K. Geffroy: Herzenssache Kunde. Die sieben Schlüssel zum einzigartigen Kundenerfolg mit Clienting. Redline Verlag, München 2014, 208 Seiten, 19,99 EUR**

## „Extrem auf ihren Erfolg fokussiert!“

Nehmen Sie sich viel Zeit für dieses Fotobuch des Ausnahmefotografen Rüdiger Schrader. Einst Cheffotograf bei der dpa, Fotochef beim Stern, Mitbegründer der Illustrierten Gala und von 1995 bis 2013 Fotochef beim Focus, legt Schrader mit den Impressionen aus Brasilien sein Opus magnum vor, eine Entdeckungsreise voller Leidenschaft, jenseits ausgetretener Pfade, die über den Tag Bestand haben wird. Lesen und anschauen!

**Rüdiger Schrader. Wo wie Weltmeister wurden. Die WM, das Land, die Menschen. Verlag Kettler, 2014, 320 Seiten, 34,99 EUR. Infos: www.facebook.com/pages/Brasil-14-Wo-Wir-Weltmeister-Wurden/713675235392191**