

CONSULTING (P)REVIEW

FACHZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

"Veränderungen beginnen immer im Kopf!"

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

CONSULTING (P)REVIEW:

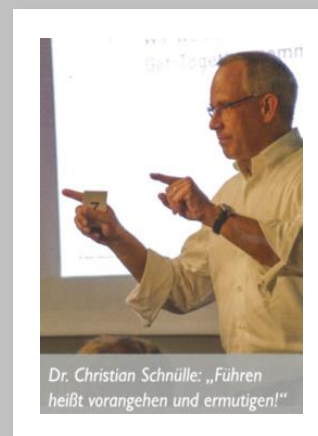
Herr Schnülle, Herr Schüller, reden wir über Fairness! Sportsgeist ist eine vielbeschworene Tugend. Am Ende des Tages jedoch zählen Tore und Rekorde. Ist das nicht ein Widerspruch?

Hermann Schüller:

Erfolge werden nur erreicht, wenn die Basis in der Zusammenarbeit stimmt. Es gibt Eigenschaften, 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 Schnülle 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. Meiner Erfahrung nach stellen wirklich gute Leute übrigens immer bessere Leute ein. Führungskräfte haben die Aufgabe, sich auch selbst in Frage zu stellen. Und Veränderungen beginnen immer im Kopf. Neue Ideen und Innovationen haben mit „Unternehmensbewohnern“ keine Chance. Führen heißt vorangehen und ermutigen.

Wie wichtig ist Anerkennung?

Hermann Schüller:

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

„Erfolge entstehen im Kopf!“ lautet das Mantra vieler Sportpsychologen. Sie lassen Spitzensportler noch schneller laufen, noch höher springen oder noch mehr Körbe legen. Gibt es Ähnlichkeiten zwischen Trainern, Psychologen, Unternehmern und Unternehmensberatern?

Hermann Schüller:

Wenn unsere Führungskräfte und Verkäufer tagtäglich Erfolge erzielen wollen, dann gehören dazu ein gesundes Selbstbewusstsein und ein großes Vertrauen in die eigene Organisation. Denn ohne stabile Prozesse von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung schwindet auch das Vertrauen relativ schnell. Wenn diese Prozesse allerdings funktionieren und „kein Sand im Getriebe“ ist, dann haben auch die Verkäufer eine größere Chance Mehrererfolge zu erzielen. Ob Unternehmer, Unternehmensberater, Trainer oder Psychologe, sie alle arbeiten intensiv

daran die Prozessqualität auf hohem Niveau sicherzustellen. Eine positive Einstellung trägt erheblich dazu bei Spitzenleistungen zu erzielen.

Herr Schüller, können gute Trainer aus jedem Talent einen Jason Gardner machen? Der 1,79 m große Spieler wurde mit den EWE Baskets 2009 Deutscher Meister und erhielt anschließend die bundesweit begehrte Auszeichnung als wertvollster Spieler der Saison 2008/09.

Hermann Schüller:

Das Talent von Jason Gardner wurde in seinem damaligen Club, den Telekom Baskets Bonn, zunächst verkannt. Unser damaliger Trainer, Predrag Kunic, kümmerte sich intensiv um Jason Gardner. Er entwickelte Schritt für Schritt seine individuellen Qualitäten als Aufbauspieler. Diese Unterstützung hat er angenommen. Mit harter Disziplin und Fleiß verbesserte er seine Ergebnisse. Bessere Defensearbeit, mehr Assists zu seinen Mitspielern und das richtige Timing für eigene Würfe waren schließlich verantwortlich für seine Auszeichnung zum wertvollsten Spieler der Saison 2008/09.

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.



MANAGEMENT & SALES

CONSULTING

Nur wer das Beste aus seinem Team herausholt, seine Ziele kennt und Kurs hält, wird in Zukunft erfolgreich verkaufen. Klassische Wettbewerbsstrategien haben ihre Grenzen erreicht, Prognosen von Marktentwicklungen werden komplizierter, Führungskräfte mit mangelnden Kompetenzen müssen ausgetauscht werden.

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. Die Konkurrenz unterbietet die Preise, vor dem Mengenverfall kommt es auf diesen Verdrängungsmärkten zum Preisverfall, der Unternehmen unter Kostendruck setzt.

Was raten Sie Unternehmern in Verdrängungsmärkten?

Christian Schnülle:

Ist Mengenverlust die Herausforderung, bringt die Reorganisation oder Restrukturierung des Unternehmens frischen Wind, wenn eine Gesamtstrategie für neues Wachstum formuliert, kommuniziert und von allen Mitarbeitern im Markt verantwortet und umgesetzt wird.

Führung in Konzernen ist nur geliehen. Macht beginnt ganz oben - auch die Vorbildfunktion zählt!

Herr Schüller, Herr Schnülle, vielen Dank für dieses offene Gespräch!

"Operation Zukunft: Die Chancen der Digitalisierung mit der Kraft des Analogen verbinden!"

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](http://www.xing.com/profile/Christian_Schnuelle3)

Moderation:
Harald Schiller/geschichtenwerft
Hamburg