

Probleme mit der Darstellung? Dann hier im Browser lesen: www.business-backstage-report.com/archiv.htm

www.backstage-report.com

Förster & Kreuz

BUSINESS Backstage Report

„Bildreich und frech plädieren sie dafür,
anders zu denken und wieder Mut,
Spaß und Leidenschaft
in den Wirtschaftsalltag zu bringen.“

Manager Magazin



Business

Backstage Report:

Ein alles, außer gewöhnlicher Wegweiser für Ihre persönliche und unternehmerische Zukunft. Ein Mutmacher, Unkonventionelles zu denken und durchzusetzen. Jeden Monat neu!

[Bestellen Sie den Business Backstage Report hier](#)

Ausgabe 97
Februar 2010

 [FACEBOOK](#)

 [TWITTER](#)

Die Welt von Förster & Kreuz



SPUREN STATT STAUB



"Best of Business"
Financial Times
[Mehr Infos](#)

[Home](#) | [Förster & Kreuz](#) | [Archiv](#) | [Backstage Report bestellen](#) | [Abmelden](#) | [Impressum](#)

Vor 200 Jahren wurde Charles Darwin geboren, vor rd. 150 Jahren erschien sein Werk "Über die Entstehung der Arten" und vor vier Wochen haben wir Darwins Thesen quasi live überprüft: In [Südafrika](#), in Kwazulu Natal.

Wir waren auf einem "Morning Walk", um kurz nach Sonnenaufgang nach Elefanten Ausschau zu halten. Unser Wildhüter wollte unsere Erwartungen dämpfen: „Elefanten mit großen Stoßzähnen werdet Ihr kaum sehen.“ Große Stoßzähne hat Mutter Natur nämlich per Evolution kurzerhand abgeschafft.

Wieso das? Weil die Evolution ein feines Gespür für sich wandelnde Märkte hat: Waren früher Elefanten mit großen Stoßzähnen der Renner, sind sie heute das Ziel von Wilderern und haben deshalb leider kaum mehr Chancen, sich fortzupflanzen. Die entsprechenden Gene waren ruckzuck aus dem Verkehr gezogen, in biologischen Maßstäben eine Blitzrückholaktion. Ein anderes Modell hat plötzlich viel bessere Marktchancen: Der „Tuskless Elephant“ – der ohne Stoßzähne.

Das Leben kann keine Voraussagen machen, keine Veränderungen vorwegnehmen – aber es kann sich unglaublich clever anpassen. Und das ganz offensichtlich verblüffend schnell. Das Überlebensprinzip lautet: Vielfalt und Auslese – immer neue Varianten ausprobieren und ständig dazulernen. Erfolg und Misserfolg sind beides wertvolle Informationen über die richtige Richtung. Wer experimentiert ist klar im Vorteil.

Mit diesem Prinzip bleiben Unternehmen auch dann am Markt, wenn sich das Umfeld rasch ändert. Es ändert sich derzeit immer schneller und überraschender. Und die Unternehmen mit den großen Stoßzähnen – bleiben auf der Strecke.

„Warum gelingt es der Nation, die uns einst dazu brachte, Autos zu lieben, nicht, eine einzige Familienlimousine zu bauen, die den Stil, den Spaß und die Anmut der Autos der 40er, 50er und 60er widerspiegelt?“ fragte Sänger und Aktivist Bono kürzlich in seiner [New-York-Times-Kolumne](#). Die Antwort ist offensichtlich: Die amerikanische Automobilindustrie liebt große Stoßzähne!

Wer auf den Märkten von heute bestehen will, darf sich nicht einfach nur hinter seiner Jahrzehnte anhaltenden Erfolgsgeschichte verschanzen. Vieles ist einfach nicht planbar. Ob diese „Überraschungen“ einem Unternehmen nutzen oder schaden, hängt davon ab, ob es aktiv in die Prüfung von Alternativen zum Status Quo investiert.

Experimentierfreudige Grüße


Anja Förster & Peter Kreuz

PS: Kennen Sie schon unseren [Blog](#)? Regelmäßige Gedanken, Ein- und Ansichten, die Mut machen, Spuren zu hinterlassen und nicht nur Staub aufzuwirbeln.

K O M M E N T A R E

Dieses Editorial [können SIE hier kommentieren](#)

FREUDE MACHEN!

Empfehlen Sie den Backstage-Report an Freunde und Kollegen... 

POSITION BEZIEHEN!

Für eine Wirtschaft, die bunt, aufregend und energiegeladen ist... 

**ALLES, AUSSER
GEWÖHNLICH**

Wirtschaftsbuch-Preis
2007

[Mehr Infos](#)

**DIFFERENT
THINKING!**

"Für alle, die Inspiration
suchen, etwas bewegen
wollen und den Mut
haben, auch mal Neues zu
wagen."

Manager Magazin

[Mehr Infos](#)

Drucken Sie...

diesen Business-
Backstage-Report
[als pdf-Datei](#)

Nutzen Sie...

unsere Beiträge für Ihre
Publikationen. Bitte mit
Hinweis und Link auf:
[Business-Backstage-
Report.com](#)

Backstage Talk: Hendrik Thoma

Wein ist seine Leidenschaft – und die hat er zum Beruf gemacht:

Hendrik Thoma ist einer der bekanntesten deutschen Sommeliers.

Mehrfach wurde er von Gastroführern wie dem Gault Millau zum „Sommelier des Jahres“ gewählt. Und als einer von zwei Sommeliers in Deutschland darf er seit 1999 den Titel „Master-Sommelier“ führen. Einem größeren Publikum wurde er durch TV-Sendungen wie „Kochduell“ und „Hauptsache Wein“ bekannt. Sein Motto: „Ich will Wein von seinem staubigen Mythos befreien, ohne ihm den Zauber zu nehmen.“

Getroffen haben wir die prominente Weinnase im Restaurant Louis C. Jacob in Hamburg, wo er 12 Jahre lang Chefsommelier war und das Haus zu einem Treffpunkt für Weinliebhaber aus aller Welt gemacht hat.

[Zum Interview](#)



[Förster & Kreuz bei FACEBOOK](#)



[Förster & Kreuz bei TWITTER](#)

Backstage: elBulli

Manche Unternehmer scheinen vom Wahnsinn getrieben. Oder zumindest von einer Leidenschaft, die bereit ist, jeden erprobten und durchdachten Rat zum Thema Unternehmensführung in den Wind zu schlagen.

Wer kann es sich schon leisten, Kundenwünsche zu ignorieren? Oder die Nachfrage konsequent nur zu maximal fünf Prozent zu befriedigen? Dann per Los darüber zu entscheiden, wer denn nun das angebotene (und nicht näher definierte) Produkt erwerben darf und die betreffenden Personen obendrein zu zwingen, dafür zwei Stunden durch die Pampa zu fahren?

Doch bei Ferran Adrià, Chefkoch des weltberühmten spanischen Restaurants elBulli, hat dieser Wahnsinn Methode. Man könnte auch sagen: Er kann nicht anders. Denn er lebt mit seinem Restaurant eine Leidenschaft, die jedes Gesetz unternehmerischen Denkens außer Kraft zu setzen imstande ist.



Quellen: www.flickr.com/photos/citymama und Sono pazzi

Adrià ist der Begründer der Molekularküche und einer der einflussreichsten Köche unserer Zeit. Bei der Molekularküche geht es darum, die Molekularstruktur (also Farbe und Konsistenz) von Lebensmitteln durch punktgenaues Erhitzen oder Abkühlen und die Beigabe von Chemikalien zu verändern und so mit Essgewohnheiten zu spielen – Rind ist plötzlich cremig, Karotte durchsichtig oder Tomate knusprig.

Um diese verwirrende und inspirierende Erfahrung „bewerben“ sich jedes Jahr gut zwei Millionen Menschen. Da das elBulli aber nur sechs Monate im Jahr geöffnet hat – die anderen sechs braucht Adrià, um in der Küche neue Kreationen auszutüfteln – und jeden Abend nur 50 Plätze zur Verfügung stehen, werden diese in einem Losverfahren vergeben. Tag und Uhrzeit bestimmt das elBulli, nicht der Gast.

Wer zum Essen kommen darf, muss eine weite Reise auf sich nehmen: Zwei Stunden dauert die Fahrt von Barcelona bis ins spanische Hinterland. Was dann letztlich auf dem Teller landet, ist eine Überraschung – das Menü für 230 Euro ist gesetzt. Es könnte also „Geeiste Luft aus Parmesan mit Müsli“ geben oder vielleicht „Nitro-Erdbeeren“.

„Erst kommt die Kreativität, dann der Gast“, sagt Adrià über seine ungewöhnliche Art des Bewirtens. Das zieht auch den Nachwuchs an: 1500 Köche bewerben sich jedes Jahr darum, für ihn arbeiten zu dürfen. 35 Jungköche dürfen dem Meister letztlich in die Töpfe – oder auch in die Reagenzgläser – gucken. Und im Idealfall steckt er sie dabei mit seiner Begeisterung an. Denn Ferran Adrià kann nicht nur exzellent kochen – er glaubt an das, was er tut. Er liebt es. So sehr, dass es ihm gar nicht in den Sinn kommt, sich den Wünschen der Gäste unterzuordnen.

Dafür garantiert er ihnen ein Esserlebnis, das wirklich alles, außer gewöhnlich ist. Und um das sie jeder, der auch von einem Platz im elBulli träumt, beneiden wird. „Eigentlich sollte ich 600 Euro pro Menü nehmen“, meint Ferran Adrià. „Aber ich koche nicht für Millionäre, sondern für feinfühlige Menschen.“



Quelle: Charles Haynes; flickr.com/photos/haynes

¡Caramba! Diese Leidenschaft ist beeindruckend. Denn wer an seine Ideen glaubt und bereit ist, dafür alles zu tun und auch unbequem zu sein – der wird andere dafür begeistern.

K O M M E N T A R E

Diesen Beitrag [können SIE hier kommentieren](#)

L I N K T I P P S

[Homepage elBulli](#)
[Harvard Business School: Customer Feedback Not on elBulli's Menu](#)

Weitere Beispiele in unserem [Business Space Center](#)
Hier können Sie [auf diesen Beitrag verlinken](#)

Die Bestseller von Förster & Kreuz

mehr Infos





„Ein leidenschaftlicher Appell
für Lebensunternehmertum.“
Süddeutsche Zeitung

„Es hat die Wirkung
eines Energy-Drinks.“
Hamburger Abendblatt

„Ein Streichholz,
das andere entzündet.“
Financial Times

Backstage: Happy Computers

Henry Stewart ist verrückt nach Menschen. Der Brite ist Gründer von „Happy Computers“, einer Firma für IT-Training. Müssten Kapitalgeber darüber entscheiden, in Henry Stewarts Geschäftsmodell zu investieren, hielten sie ein Tankstellennetz in der Antarktis möglicherweise für das bessere Investment. „Happy Computers“ bietet nämlich die gleiche Art Dienstleistung an wie unzählige andere am Markt, verlangt dafür aber das Doppelte – auf den ersten Blick kein sonderlich viel versprechendes Konzept. Dass die Firma trotzdem die Wettbewerber hinter sich lässt, liegt an der Art, wie Stewart seine Firma aufgebaut hat: Das Managementmodell ist es, was sein Unternehmen so besonders macht.



A Great Place To Work

People work best when they feel good about themselves

Celebrate Mistakes

Share The Information

Where Do You Work Best?

Do You Live To Work Or Work To Live?



Quelle: www.happycomputers.co.uk

Stewart ist fest davon überzeugt, dass Führungskräfte nicht danach ausgesucht werden sollten, welche Qualifikationen sie mitbringen, sondern danach, ob sie tatsächlich andere Menschen führen können. Wer nicht gern mit Menschen arbeitet und nicht gewillt ist, ihnen dabei zu helfen, ihr volles Potenzial zu entfalten, der wird bei „Happy Computers“ auch kein Manager. Ähnliches gilt für die Trainer oder Verkaufsmitarbeiter: Trainer sollen gute Lehrer sein, Verkäufer Spaß am verkaufen haben.

Niemand wird nach seinen Zeugnissen beurteilt – Stewart hält das schlicht für Quatsch. Wer einen Job haben will, darf stattdessen einen Tag lang zeigen, dass er ein Händchen für das hat, wofür er sich bewirbt. Und dass er bereit ist, dazuzulernen und Kritik anzunehmen.

Gleichzeitig fördert Henry Stewart in seinem Haus eine Kultur der Selbstbestimmtheit und Freiheit: Angestellte dürfen so sein wie sie sind, und niemand wirft es ihnen vor, wenn sie mal Fehler machen. Im Gegenteil: „Menschen müssen Fehler machen, um zu lernen“, sagt der Chef. Nur wer keine Angst davor hat zu scheitern, schlägt auch neue Wege ein, probiert Neues aus.



Quelle: www.happycomputers.co.uk

So viel Vertrauen muss man seinen Leuten erstmal entgegen bringen – vor allem dann, wenn man sie eben nicht anhand von Zeugnissen, Zertifikaten und Assessment-Centern durchleuchtet hat. Stewart jedoch glaubt fest an seine Mitarbeiter – und der Erfolg gibt ihm Recht: Während die Branche in England insgesamt bis zu 30 Prozent Rückläufe verzeichnet, hat er seine Einnahmen verdoppelt.

Weil er anstatt im stillen Kämmerlein über einem Produkt zu brüten, das noch neuer, noch einzigartiger oder noch billiger ist, darüber nachgedacht hat, wie er in seiner Firma Lernbereitschaft, Kreativität, Leidenschaft und Eigeninitiative fördern kann.

Eigentlich kein abwegiger Gedanke. Man muss nur darauf kommen. Denn dieser eine Schritt abseits ausgelatschter Pfade kann dramatische Auswirkungen auf die Qualität, Kompetenz, Höflichkeit, Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit haben. Und sind das nicht die Dinge, an denen ein Unternehmen vom Kunden gemessen wird?

K O M M E N T A R E

Diesen Beitrag [können SIE hier kommentieren](#)

L I N K T I P P S

[Homepage "Happy Computers"](#)

[Homepage "Happy People"](#)

[Forbes India: "Henry Stewart: Virgin would Never Recruit Branson"](#)

[London Business Forum: Henry Stewart Event Revue](#)

Weitere Beispiele in unserem [Business Space Center](#)

Hier können Sie [auf diesen Beitrag verlinken](#)

Vorträge von Förster & Kreuz

"Frech und frisch, ermutigend, polarisierend - das schafft Bewegung und räumt den Kopf auf."

Agilent Technologies

Förster & Kreuz kitzeln am Kopf, fordern heraus, begeistern Zuhörer und laden müde Motivationsbatterien auf.

mehr Infos

more

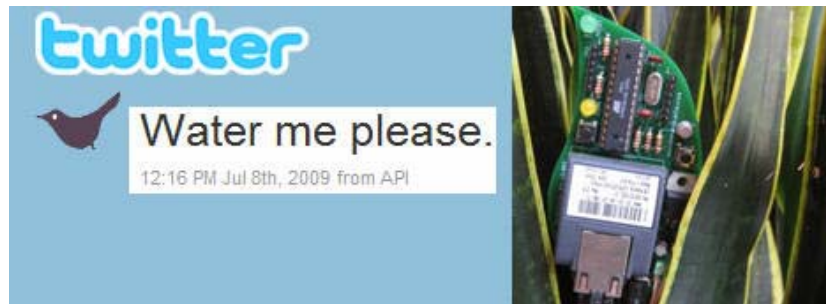
Outtake: Botanicals

Nerds sind eine Spezies, die wenig Sauerstoff und noch weniger Tageslicht verträgt. Sie verbringen ihre Tage und erst recht ihre Nächte in abgeschirmten, ungelüfteten Räumen, deren Bodenbelag durch eine Auslage von gebrauchten Pizzaschachteln vor Abnutzung geschützt ist. Wer ihre Wohnhöhlen betritt, sieht meistens ihren Körper vor Bildschirmen und Tastaturen kauern, während ihr Geist sich im Internet mit Egoshootern oder neuen Software-Architekturen herumtreibt.

Da sie sich am Computer sicherer fühlen als in Gesellschaft, ersetzt der Messenger das Gespräch von Angesicht zu Angesicht. Eine gepflegte Nerd-Konversation sieht in etwa so aus: "Hi!", "Was geht?", "Gähn".

Zimmerpflanzen sind das genaue Gegenteil: Sie verbringen ihre Tage in Töpfen und Kästen, brauchen viel Luft und direkte menschliche Ansprache, Licht in artgerechten Maßen und vor allem regelmäßig vernünftige Mengen an Wasser. Manchmal leben Nerds und Zimmerpflanzen zusammen in einer Wohnung, was zum vorzeitigen Ableben der Pflanze durch Wassermangel oder Liebesentzug

führen kann.



Quelle: www.twitter.com und www.botanicalls.com

Damit das nicht passiert, gibt es Botanicalls, das High-Tech-Tool für den geekigen Blumenfreund. Im Topf der Pflanze installiert, misst es den Wasserbedarf und sendet im Namen der Pflanze Nachrichten an deren Besitzer – per E-Mail, SMS oder Twitter. Wer möchte, kann für jede seiner Pflanzen einen Twitter-Account anlegen und ihnen so „folgen“. Dank der ausgefeilten Technik variieren die Nachrichten, die die Pflanze sendet, nach Dringlichkeit: Ein Notfall wird beispielsweise mit „URGENT! Water me!“ angezeigt. Wer daraufhin [afk](#) geht (also weg vom Rechner), um die Pflanze zu wässern, bekommt prompt eine Dankesnachricht: [THX](#). Und so ein bisschen persönliche Ansprache von Pflanze zu Mensch ist ja auch mal ganz nett, oder?

K O M M E N T A R E

Diesen Beitrag [können SIE hier kommentieren](#)

L I N K T I P P S

[Mehr kuriose Outtakes](#)

[Botanicalls Homepage](#)

Förster & Kreuz bei [Twitter](#)

Hier können Sie [auf diesen Beitrag verlinken](#)

Tourkalender

Wenn Sie Förster & Kreuz live erleben wollen: Eine Übersicht über alle öffentlichen Veranstaltungen gibt's im [Tourkalender](#).

[Zu den aktuellen Terminen](#)



Neu im BLOG von Förster & Kreuz

Gedanken, Ein- und Ansichten, die Mut machen, Spuren zu hinterlassen und nicht nur Staub aufzuwirbeln, finden Sie seit einigen Wochen ja auch in unserem Blog. Zum Beispiel:

[Strategische Blindheit bekämpfen: Weil auch kein Fisch das Wasser entdeckt](#)

[„Built to blast“ statt „Built to last“. Tomtom und Schogetten verglühen](#)

[Erfolg treibt uns zur Begegnung mit dem Teufel](#)

[2010 – Unser Plan fürs neue Jahr](#)

[LeWeb in Paris – Ein Blick in die Zukunft des Managements](#)

Ab sofort können Sie uns außerdem auch bei [FACEBOOK](#) und [TWITTER](#) folgen.

FREUDE MACHEN!

Empfehlen Sie den Backstage-Report an Freunde und Kollegen...



DRUCK MACHEN!

Laden Sie eine PDF-Version vom Backstage-Report herunter...

**POSITION BEZIEHEN!**

Für eine Wirtschaft, die bunt, aufregend und energiegeladen ist...



Förster & Kreuz

Förster & Kreuz sind Vordenker einer neuen Generation in Wirtschaft und Management. Leidenschaftlich. Kämpferisch. Erfrischend. Sie bringen Führungskräfte und ihre Teams dazu, sich aus Denkschablonen zu befreien, Scheuklappen abzulegen und ausgetretene Pfade zu verlassen.

Auf allen fünf Kontinenten fahnden die beiden Managementberater und Bestsellerautoren nach Unternehmen, die so unkonventionell wie erfolgreich sind. Nach Organisationen, denen sich die besten Talente und Kunden anschließen und nach Menschen, die dafür brennen, mit ihrer Arbeit einen echten Unterschied zu machen.



Zu ihren Kunden zählen die Führungsetagen von Bayer, BMW, Deutsche Bank, Gore, IBM, Mars, Porsche, Siemens und weiterer namhafter Unternehmen.

Wenn Sie Förster & Kreuz buchen möchten, kontaktieren Sie bitte ihre Agentin Petra Steurer: Telefon (Schweiz): 0041-71-7446522; office@nolimit-steurer.ch

M E H R I N F O S

- » [Förster & Kreuz: In Vorträgen](#)
- » [Förster & Kreuz: In Büchern](#)
- » [Förster & Kreuz: In Person](#)
- » [Förster & Kreuz: Das Manifest](#)
- » [Backstage-Talk](#)
- » [Business-Space-Center](#)

Sie können Ihr Abonnement selbst konfigurieren ...

Abbestellen. Klicken Sie auf den folgenden [abmeldelink]LINK[/abmeldelink], wenn Sie den Business-Backstage-Report nicht mehr erhalten wollen.

HINWEIS: Dieser Link steht nur beim E-Mail-Versand zur Verfügung.

Ändern. Klicken Sie auf den folgenden [profillink]LINK[/profillink], wenn Sie Ihre E-Mail-Adresse ändern möchten

HINWEIS: Dieser Link steht nur beim E-Mail-Versand zur Verfügung.

Impressum & Kontakt

Verantwortlich für den Inhalt: FÖRSTER & KREUZ GmbH; Geschäftsführer: Dr. Peter Kreuz, Anja Förster; Sitz: Heidelberg; Amtsgericht Mannheim: HRB 704510

c/o NO LIMIT- PR und Marketing Steurer, Petra Steurer, Rosenstrasse 12; CH-9430 St. Margrethen; Schweiz; Fax (Schweiz): 0041-71-7400926
Telefon (Schweiz): 0041-71-7446522
Email: office@nolimit-steurer.ch

Kontakt: Kontaktdaten bei Anfragen für Vorträge, Workshops oder Beratungsprojekte sowie für Interviews oder Presseartikel finden Sie [hier](#).

Disclaimer: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Business-Backstage-Report ist eine eingetragene Marke der Förster & Kreuz GmbH. Jede ungenehmigte oder missbräuchliche Verwendung dieser Marke ist untersagt.

Copyright © ANJA FÖRSTER & DR. PETER KREUZ