

# Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Selent, den 11. Juli 2006

Liebe Leser,

die Fußballweltmeisterschaft ist vorbei. Deutschland ist zwar nicht Weltmeister im Spiel, aber „Weltmeister der Herzen“, wie die Welt am Sonntag gestern so schön schrieb.

Das Finalspiel gestern Abend hinterließ bei mir irgendwie einen etwas „schalen“ Nachgeschmack. Auf jeden Fall war die Stimmung im Stadion am Samstagabend viel, viel schöner und beeindruckender. Im Dental-Gym habe ich mir diesmal ein paar Gedanken darüber gemacht, was wir von Klinsmann & Co. für unsere Mitarbeiterführung lernen könnten.

Wie klein die Welt ist und wie kurz die Entfernungen zwischen den USA, Australien und Europa sind, erlebe ich gerade in einem Online-Kurs, näheres dazu unter Persönlichen Reflektionen

Eines der faszinierendsten Erlebnisse bei diesem schönen Sommerwetter ist für mich immer wieder ein morgendliches Bad zusammen mit unserer Islandhündin, ein aktuelles Foto finden Sie unter den Faszinationen.

Ich wünsche Ihnen wieder viel Freude am Lesen,



herzlich willkommen zu  
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“

Jörg Weisner

[jw@team-success.de](mailto:jw@team-success.de)

In dieser Ausgabe:

## **Teil 1: Das team success Gym**

**Was können wir von Jürgen Klinsmann lernen?**

## **Teil 2: Persönliche Reflektionen**

**Von Kopenhagen über Brisbane, New York, London, Saverne nach Selent**

## **Teil 3: Faszinationen**

**Wer schwimmt schneller?**

## **Teil 1: Das team success Gym**

### **Was wir von Jürgen Klinsmann lernen können**

Noch am 3. März 2006 hatte die Bildzeitung die größten Bedenken hinsichtlich der Weltmeisterschaft:

*„Der Bundestrainer lacht – und unser Fußball ist nur noch zum Weinen.  
Drei Monate vor der WM haben wir keine konkurrenzfähige Elf mehr.“*

Quelle: <http://www.bildblog.de/?p=1516>

Wie sich die Zeiten geändert haben. Heute sind die Aussagen von damals längst vergessen, die Meinung hat sich um 180 Grad gedreht.

Auch wenn mich Fußball außerhalb der WM eher weniger interessiert, halte ich einen Vergleich der Trainingsmethoden von Jürgen Klinsmann mit der Führung von Mitarbeitern für sehr interessant. In diesem Zusammenhang fand ich heute einen Artikel von Bernhard Kuntz bei [Computerpartner.de](http://Computerpartner.de).

#### **„Warum ist Klinsmann so erfolgreich?“**

Wer hätte vor wenigen Wochen gedacht, dass die deutsche Nationalmannschaft bei der Fußball-WM so erfolgreich wäre? Trotz vieler anderslautender Lippenbekenntnisse vermutlich wenige. Jetzt aber meistern Klinsmanns Mannen eine Hürde nach der anderen. Und dies so, dass sie im ganzen Land eine Welle der Begeisterung entfachen. Wie gelang es Jürgen Klinsmann, aus einer Truppe von oft eher mittelmäßigen "Profi-Kickern" ein Team zu formen, das zwar vielleicht keine Spitzenmannschaft ist, aber Spitzenleistungen erbringt?

#### **Erfolgsfaktor 1: Große Ziele formulieren**

*Ein zentraler Erfolgsfaktor ist laut Prof. Jörg W. Knoblauch, Inhaber des Unternehmens Tempus in Giengen (bei Ulm) und Unternehmensberater: "Klinsmann machte sofort nach Antritt des Traineramts klar: Ich glaube daran, dass der Gewinn der Weltmeisterschaft möglich ist." Zugleich signalisierte er jedoch: Um dieses Ziel zu erreichen, müssen wir neue Wege beschreiten. Und dies unterstrich er durch Taten. Er heuerte amerikanische Fitness-Trainer an, er bugsierte Torwarttrainer Sepp Maier aus seinem Job, er nahm Oliver Kahn die Kapitänsbinde ab. Und er entfachte selbst auf etablierten Positionen, wie der des Torwarts, den Wettbewerb neu. Alles Entscheidungen, "die ihm nicht unbedingt Sympathien einbrachten, aber seinen Mannen signalisierten: Der meint's ernst. Der kaut nicht nur altbekannte Trainersprüche wieder. Knoblauch: "Klinsmann formulierte ein großes Ziel, und ordnete diesem alles unter." Das war wichtig, denn "nur wer sich große Ziele steckt, kann auch Großes erreichen" - wenn den Worte entsprechende Taten folgen.*

#### **Erfolgsfaktor 2: Liebe zum Detail zeigen**

*Einen weiteren Erfolgsfaktor nennt Peter Schreiber, Inhaber der Unternehmensberatung Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld: Klinsmanns Liebe zum Detail. Er kümmerte sich persönlich auch um Kleinigkeiten -beispielsweise, wo die Spieler übernachteten, wo sie trainieren und welche Trikots sie tragen. Dies brachte ihm teilweise den Ruf ein, ein "Korinthenkacker" zu sein, oder "jemand, der nichts loslassen kann". Dahinter steckt laut Schreiber aber das Wissen: Wenn wir das*

*große Ziel erreichen möchten, dann müssen alle Räder wie geschmiert ineinander greifen. Nichts darf dem Zufall überlassen bleiben.*

### **Erfolgsfaktor 3: Wege zum Erfolg aufzeigen**

*Besonders wichtig war es laut Schreiber, dass Klinsmann für jeden Spieler einen individuellen Trainingsplan erstellte. Er sagte also zum Beispiel zu Stürmer Miroslav Klose nicht einfach: "Damit wir unser Ziel erreichen, musst du pro Spiel zwei Tore schießen". Oder zum Verteidiger Friedrich: "Du musst jedem Stürmer, der aufs Tor zukommt, den Ball abnehmen." Er zeigte ihnen vielmehr auf, was sie tun müssen, um zum Beispiel die nötige Fitness zu erwerben. Und wie stellte er fest, wo bei den Spielern Verbesserungsbedarf besteht? Schreiber: "durch zwischenzeitliche Tests, aber vor allem, indem er die Spieler beim Spielen beobachtete." Das heißt: Klinsmann setzte sich bei den Spielen der Nationalmannschaft auf die Trainerbank. Und dort schaut er nicht auf die Anzeigetafel, wo der aktuelle Spielstand steht. Er blickt vielmehr aufs Spielfeld, um zu erkennen, ob seine Spieler zum Beispiel genügend Einsatz zeigen, ein gutes Stellungsspiel praktizieren oder ausreichend über die Flügel spielen. Denn nur so konnte er ihnen, wenn sie in Rückstand gerieten, Tipps geben, wie sie das Spiel noch gewinnen können und so den kurzfristigen Erfolg beeinflussen.*

### **Erfolgsfaktor 4: Das Verhalten beim Spiel analysieren**

*Ebenso verhält es sich mit dem mittel- und langfristigen Erfolg. Auch um ihn zu beeinflussen, muss ein Trainer das Verhalten seiner "Mannen" beim Spiel analysieren. Nur so erfährt er, wer wie viele Zweikämpfe gewinnt und wie viele Flanken ankommen. Diese statistischen Daten allein nützen dem Trainer aber wenig, betont Schreiber. Denn wie zum Beispiel der Spieler Michael Ballack die Zahl der gewonnenen Zweikämpfe steigern kann, erfährt er erst, "wenn er sein Wissen, dass zu wenig Zweikämpfe gewonnen wurden, mit seinen Beobachtungen beim Spiel vergleicht". Erst dann wird klar, ob der Spieler so viele Zweikämpfe verlor, weil er zum Beispiel zu langsam ist oder ein schlechtes Stellungsspiel praktiziert oder ihm der nötige Einsatzwille fehlt. Folglich erkennt er auch erst dann, was getan werden sollte, damit künftig der gewünschte Erfolg eintritt.*

*Ebenso verhält es sich laut Schreiber beim Führen von Mitarbeitern in Unternehmen. Auch hier genügt es nicht, die Arbeitsergebnisse der Mitarbeiter zu studieren. Die Führungskräfte müssen sich auch mit deren Weg dorthin befassen, denn nur dann können sie ihnen Tipps geben, um ihre Leistung zu steigern. Schreiber nennt ein Beispiel: Der Verkaufsleiter eines Softwareherstellers vereinbart mit einem Außendienstmitarbeiter Anfang Juli, dass dieser im September fünf Software-Lizenzen verkaufen soll. Wenn beide keine weiteren Vereinbarungen treffen, bleibt es dem Zufall überlassen, ob der Verkäufer im Juli und August die nötigen Vorarbeiten durchführt, damit er im September sein Ziel erreicht. Außerdem erfährt der Verkaufsleiter so erst Ende September, wenn der Mitarbeiter das Ziel verfehlt. Folglich kann er nicht mehr korrigierend eingreifen. Anders ist dies, wenn der Verkaufsleiter schon im Juli seinen Mitarbeiter fragt: "An wen wollen Sie im September fünf Lizenzen verkaufen?" "Welche potenziellen Kunden haben Sie im Auge?" "Wie kommen Sie mit ihnen in Kontakt?" ...*

### **Erfolgsfaktor 5: Konsequenz und Rückgrat zeigen**

*Einen weiteren Erfolgsfaktor von Klinsmann nennt Roland Jäger, Managementtrainer aus Wiesbaden: Ausdauer und Konsequenz. Er ließ sich nicht beirren, als Niederlagen in der Vorbereitungsphase scheinbar signalisierten: Wir sind auf dem falschen Weg. Er hielt an seinem Kurs fest - was Klinsmann zeitweise den Ruf einbrachte, stur und beratungsresistent zu sein. Der Nationaltrainer schreckte auch nicht davor zurück, Oliver Kahn auf die Bank zu verbannen, als sich zeigte: Jens Lehmann passt besser in unser Spielsystem. Oder Spieler wie Christian Wörns und Kevin Kurrany nicht in den WM-Kader aufzunehmen - selbst auf die Gefahr hin, als Buhmann dazustehen, wenn die WM-Teilnahme sich als Flop erweist. Kurz: Klinsmann zeigte Rückgrat, als ihm ein rauer Wind ins Gesicht blies. Er zweifelte (zumindest öffentlich) nie an seiner Strategie und seinen Mannen. Er stellte sich vielmehr wie eine schützende Wand vor seine Spieler. Dadurch bot er ihnen Halt und Orientierung und vermittelte ihnen Sicherheit - was seine "Mitarbeiter", sprich Spieler, ihm nun zurückzahlen. (Bernhard Kuntz/mf)"*

[http://www.computerpartner.de/knowledgecenter/management\\_karriere/204446/index1.html](http://www.computerpartner.de/knowledgecenter/management_karriere/204446/index1.html)

Ein paar Ansätze, über die es sich nachzudenken lohnen könnte!

## **Teil 2: Persönliche Reflektionen**

### **Von Kopenhagen über Brisbane, New York, Londo, Saverne nach Selent**

Des Walsh, Autor, Coach und „blogging evangelist“ lebt an Australiens Goldküste, einer idyllischen Region mit kilometerlangen Sandstränden und üppig bewachsenem Hinterland. Über ihn erfuhr ich am Montag vor einer Woche von einem 30-tägigen Onlinekurs, der von dem Australier Ed Dale und dem Amerikaner Frank Kern zusammen veranstaltet wird.

Der Kurs ist kostenlos, die Veranstalter nutzen die Chance, sich damit einem breiten Publikum bekannt zu machen.

Was mich überrascht und beeindruckt hat, ist die Teilnehmerzahl. Was glauben Sie, wieviel Leute werden wohl an so einem Seminar teilnehmen?

Fünzig?

Hundert?

Zweihundert?

Fünfhundert?

Weit gefehlt!

Der aktuelle Stand liegt im Moment (Montag, den 10. Juli, 18.11 Uhr) bei exakt:

## **2.912 (in Worten: zweitausendneunhundertzwölf)**

Gestern sind 37 neue Teilnehmer hinzugekommen. Heute sind es sage und schreibe 2.912 Teilnehmer und Teilnehmerinnen.

Ein Blick in die Mitgliederliste zeigt, woher all diese Menschen kommen. Es sind (fast) alle Länder vertreten, von Asien über Australien, Nord- und Südamerika bis nach Europa. Oder eben von Kopenhagen über Brisbane, New York, London, Saverne nach Selent.

Ohne Internet wäre so etwas überhaupt nicht denkbar. Neben den Inhalten des Seminars ist für mich insbesondere das Forum interessant, in dem jeder der Mitglieder Beiträge einstellen und selbst auf andere Beiträge antworten kann. Es entsteht dadurch eine gewisse Form von gemeinsamer Intelligenz, da irgendetwas immer eine Idee hat, wie ein bestimmtes Problem zu lösen ist.

Die Anzahl der Beiträge zeigt, wie stark das Forum angenommen wird: So gibt es allein unter der allgemeinen Rubrik „Lets Talk“ z.Zt. 395 Themen und 2233 Antworten.

Dank der inzwischen weit verbreiteten DSL-Technik lassen sich die täglichen Podcasts schnell herunterladen und die Videos ohne Verzögerungen ansehen.

Insgesamt ein beeindruckendes Erlebnis, von den inhaltlichen Aspekten einmal ganz abgesehen.

Wer Lust hat, sich selbst davon zu überzeugen, der klicke auf:

<http://www.underachieverlife.com/portal/>

Einfach registrieren – es kostet nichts, außer den Stunden, die Sie danach beim Stöbern verbringen ;-)) .

### **Teil 3: Faszinationen**

#### **Wer schwimmt schneller?**

Sind Sie schon einmal mit dem Hund um die Wette geschwommen?

Natürlich schwimmt ein großer Labrador wesentlich schneller als unsere mittelgroße Islandhündin. Aber auch diese abzuhängen, ist für mich nicht so leicht. Schon gar nicht auf Dauer.

Wenn wir in Selent sind, lieben wir es beide, morgens zum See zu fahren und eine Runde zu schwimmen. Ich muß dann immer aufpassen, dass Snoerre mir nicht zu nahe kommt. Durch ihre hundetypischen Paddelbewegungen sind ihre Krallen eine ständige Gefahr für lästige Kratzer.

Also heißt es schneller schwimmen, oder aufpassen und ggfs. wegtauchen ...



*Snoerre beim Schwimmen*

Bis zum nächsten Dienstag,  
Ihr

Jörg Weisner

*Copyright © 2006, alle Rechte vorbehalten*

*Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.*

*Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: [jw@team-success.de](mailto:jw@team-success.de).*

***Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen  
oder senden Sie ihn weiter.***

***Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.***

*Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.*

*Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.*

*Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.*