

# Was haben Management und Zehnkampf gemeinsam?

## Der Auftrag

Es begann im September 2003 mit dem Auftrag eines neuen Kunden, eines Unternehmens aus der Verpackungsindustrie. Der Vertriebsleiter stellte unser Beratungsunternehmen vor eine anspruchsvolle Aufgabe: „Wir brauchen für unsere Frühjahrstagung etwas ganz Besonderes. Es soll um das Thema Neukundengewinnung gehen, und wir wollen einen richtigen Knaller.“ Die Frühjahrstagung war seit jeher so etwas wie Kulturgut, ein Teil der Corporate Identity der Firma. Schon zu Anfang, als der Betrieb gerade mal zehn Mitarbeiter zählte, hatte man sich auf diesen Weg begeben. Jedes Jahr ließ sich die Geschäftsleitung ein Highlight einfallen, um der Belegschaft etwas zu bieten. Man veranstaltete Outdoor-Events, Lachseminare, baute ein gallisches Dorf à la Asterix & Obelix auf und vieles mehr. Mit der Größe der Belegschaft wuchs auch der Anspruch an die Events. Entsprechend hoch angesiedelt war die Vorgabe, als wir den Auftrag annahmen.

Gefordert: Ein  
herausragender Event

Bei dieser Tagung sollten wir also das Thema Neukundengewinnung zu einem positiven Seminar-Erlebnis machen – und das Ganze sollte auch noch Spaß bringen. Wir sammelten Ideen im Brainstorming und ließen uns von der Location des Events für das Veranstaltungsmotto inspirieren: die Tagung sollte im Hotel Atlanta in Leipzig stattfinden. Der Gedanke an Sport lag da nahe. Leipzig war 2003/2004 mitten in der Bewerbungsphase für die Olympischen Spiele 2012. Der Name des Hotels sollte übrigens später noch eine entscheidende Rolle spielen ...

Leipzig war von einer Olympia-Euphorie ergriffen, die sich sofort auf uns übertrug. Also würde auch unser Kunde sich davon mitreißen lassen. Die Richtung war klar: Wir sind in Leipzig und haben die Olympia-Begeisterung. Also werden wir die Tagung in einen sportlichen Kontext stellen. Doch Olympia als Ganzes ist nicht konkret genug, also suchten wir nach einer sportlichen Disziplin oder mehreren, die uns einen engeren Rahmen liefern würden. Wir einigten uns schließlich auf den Zehnkampf. Der Zehn-

kampf bot die besten Analogien zu unseren Seminar- und Trainingsthemen, zum Beispiel den drei mal zehn Erfolgshebeln des Resultings<sup>1</sup>. Bei der vertiefenden Vorbereitung stellten wir erstaunt fest: Jede Einzeldisziplin des Zehnkampfes ließ sich in bestechender Weise in Zusammenhang mit den Erfolgsdisziplinen der eigenen Persönlichkeit und denen im Business setzen.

Schritt für Schritt gingen wir immer weiter in die Details und fanden sehr spannende Parallelen. Doch es fehlte noch ein spektakulärer Ansatz, ein originelles Überraschungsmoment. Wie könnten wir noch mehr Lebendigkeit in das Programm bringen?

## Die Lösung: Ein Medaillengewinner musste her!

Wir mussten einen Experten finden, der etwas von der sportlichen Thematik verstand. Und das war der Punkt, wo der Name des Hotels den Hinweis lieferte. Atlanta, Austragungsort der Olympischen Spiele 1996. Ein Bild eines Zehnkämpfers blieb uns damals im Gedächtnis haften, und zwar das Gesicht eines 21-jährigen Bengels auf dem Podium, der mit einem verschmitzten Lächeln in seine Medaille beißt, um zu testen, ob sie denn auch wirklich echt sei. Eine sympathische Szene, die uns und vielen anderen in Erinnerung geblieben war.

Im Januar 2004 stellten wir den Kontakt zu Frank Busemann her. Wir erklärten ihm, dass wir vorhatten, unsere Stärken, die Business-Erfolgsfaktoren, thematisch mit seinem Spezialgebiet, den zehn Mehrkampfdisziplinen, zu verheiraten. Frank Busemann war sofort begeistert angesichts der bestechenden Analogien. Auch unser Kunde war sehr überrascht, wie plastisch und transparent die Angelegenheit werden würde. Doch wir wollten noch ein paar Extras drauflegen, etwas, das noch nie da gewesen war. So führten wir im Vorfeld der Veranstaltung einige Interviews mit den Mitarbeitern, und das brachte uns auf den Mehrwert, den wir liefern würden.

---

<sup>1</sup> Unter „Resulting“ verstehen wir ein ganzheitliches, an den Resultaten orientiertes Projektmanagement. Dieses Konzept wird beschrieben in Wolf W. Lasko/Peter Busch: Resulting – Projektziel erreicht!, Wiesbaden 2003.

Mitte Februar 2004 fand der Event statt. Natürlich unter dem Aspekt der Arbeit am Thema Neukundengewinnung. Mit rund 160 Personen erarbeiteten wir Ideen und Vorgehensweisen. Doch wer von den Mitarbeitern erwartet oder gehofft hatte, damit sei's das gewesen, der sah sich getäuscht. Meist laufen solche Events so ab, dass man jede Menge Spaß hat, ein bisschen lernt, und ab Montag sitzt jeder wieder im Büro. Man erinnert sich noch gern an das tolle Unterhaltungsprogramm am Wochenende, doch dann geht man an die Arbeit und alles bleibt beim Alten. Nicht so bei diesem Event! Denn hier gingen wir sofort in die Festschreibung und Umsetzung eines Programms zur Neukundengewinnung.

## Faszinierend: Die Parallelen zwischen Sport und Management

Ausgehend vom Erfolgsfaktor Kreativität sammelten wir Ideen, schrieben konsequentes und selbstverantwortliches Vorgehen fest, vereinbarten Transparenz, forderten Commitments ein auf die entsprechende Zielgruppenakquise und integrierten die Wahlfreiheit in der Form, dass die Mitarbeiter sich ganz bewusst gegen diverse Kanäle, aber zu Gunsten eines bestimmten Akquisekanals entschieden. Schnell machten wir ihnen klar, dass dieser Kanal auch seine Hemmnisse barg, und so waren wir schon mitten im Thema Rote Linie und Mut. Ganz offen wurden mögliche Hemmungen angesprochen, denn uns ging es um Kooperation im Team, politische Spielchen sollten keinen Platz haben. Diese Arbeit mündete direkt in Spielregeln, die für jeden aufgestellt wurden, an die sich jeder zu halten verpflichtete. Am Ende war somit der erste Schritt auf dem Resultateweg getan. Die Parallelen aus der Welt des Zehnkämpfers Frank Busemann machten das Programm dermaßen eindringlich und anschaulich, dass hier nicht der geringste Zweifel am künftigen Erfolg der Strategie aufkommen konnte.

Diese Parallelen ließen uns auch in der Folge nicht mehr los, und wir begannen, noch tiefer zu forschen. Dabei verfestigte sich folgende Erkenntnis immer mehr: Wenn wir uns die Verhaltensweisen der wirklich erfolgreichen Unternehmenslenker und Manager ansehen, lassen sich erstaunliche Analogien zum Spitzensport feststellen.

Wenn wir uns die Verhaltensweisen der wirklich erfolgreichen Unternehmenslenker und Manager ansehen, lassen sich erstaunliche Analogien zum Spitzensport feststellen.

stellen. Das Gleiche gilt auch für die Umsetzungsebene in den Unternehmen – die Projekte also. Wann ist ein Projekt erfolgreich und wann ist es gescheitert? Hat das jeweilige Ergebnis etwas zu tun mit dem Verhalten der einzelnen Mitwirkenden? Sind das nicht auch die gleichen Faktoren, die wir von Spitzensportlern kennen? *Selbstverantwortung, Kreativität, Commitment, Disziplin, Mut ...*, um nur einige zu nennen.

## Die Idee für dieses Buch

Daraus entstand die Idee für dieses Buch: Als Team aus der unternehmerischen Praxis und dem Spitzensport möchten wir herausarbeiten, welche Erfolgsfaktoren für den Sport wie auch für das Top-Management gleichermaßen gelten. Unser Ziel ist es, Ihnen ein in doppelter Hinsicht bewährtes Instrumentarium an die Hand zu geben, damit Sie Ihr Unternehmen, Ihre Projekte und Ihre Karriere in Zukunft noch erfolgreicher managen können. Der besondere Kick: Sie bekommen gleichzeitig einen spannenden Einblick in die Welt des modernen Zehnkampfs und erfahren, mit welchen mentalen Techniken ein Ausnahmeathlet wie Frank Busemann die sportlichen Herausforderungen gemeistert hat. Beste Zehnkampf-Power für Ihre unternehmerische Praxis!

## Erfolgsfaktoren auf drei Ebenen

Dieses Buch funktioniert auf drei Ebenen, die jeweils aufeinander aufbauen. Die Ebene 1 beschreibt die sportliche Seite durch authentische Schilderung der selbst erlebten Erfolgsfaktoren eines Spitzensportlers in den zehn Disziplinen. Was hat es ausgemacht, die Bestzeit über 110 m Hürden zu laufen? Was ist der entscheidende Moment beim Stabhochsprung? Durch welche kreative Idee gelang es Frank Busemann, die Kugel trotz aller widrigen Umstände noch ein paar Meter weiter zu stoßen?

Die zweite Ebene leitet über auf eine Meta-Plattform und arbeitet konkret die Quintessenz der Disziplinen heraus, anhand von Beispielen, unter Hinzuziehung von Biografien mehr oder weniger erfolgreicher Menschen. Diese Ebene bietet Metaphern und Bil-

der an, um die Erfahrungen aus dem Spitzensport zu transformieren auf eine Umsetzungsebene – die Ebene drei.

Die Umsetzung ins Business wird in Ebene 3 beschrieben, zum Teil anhand aktueller, praxisorientierter Schilderungen von wirklichen Projekten, zum Teil geben wir konkrete Vorschläge, wie Sie die identifizierten Erfolgsfaktoren für das Tagesgeschäft nutzbar machen können. Wir zeigen konkret, wie die Anwendung dieser Faktoren funktionieren kann.

Ein Fallbeispiel zu Beginn der zehn Disziplinen sorgt für einen authentischen Einstieg in das jeweilige Thema, berichtet aus der selbst erlebten Praxis der Autoren. Die drei Autoren kommen jeweils in den drei Ebenen zu Wort. Frank Busemann beschreibt die Erlebnisse auf dem Sportplatz, Wolf W. Lasko leitet über auf die Meta-Plattform der Persönlichkeitsentwicklung, und Peter Busch beschreibt anhand von Umsetzungsprojekten die Transformation in die Tagespraxis.

## Start frei für den unternehmerischen Zehnkampf

Den einzelnen Macher-Disziplinen ist jeweils eine bestimmte Disziplin aus dem Zehnkampf zugeordnet. Damit folgt der Aufbau dieses Buches der Reihenfolge, wie sie das Wettkampfregelement für die entsprechenden Zehnkampf-Disziplinen vorgibt.

Sehr wichtig erschien uns die Frage der Zuordnungen: Welcher sportlichen Disziplin entspricht am bestechendsten die unternehmerische? Ein Beispiel: Schon beim ersten Brainstorming dachten wir bei Stabhochsprung sofort an *Mut*. Mit einem Stab seinen eigenen Körper ohne Seil und doppelten Boden auf bis zu sechs Meter Höhe zu katapultieren und dann im freien Fall den Rückweg anzutreten. Das ist mutig!

Konsequentes, unternehmerisches Handeln hat auch mit Mut zu tun. Mit vollem Einsatz zu spielen und z. B. für eine Geschäftsidee auch ein unternehmerisches Risiko einzugehen, vielleicht viel Geld aufs Spiel zu setzen, das ist ebenfalls mutig. So war die erste Zuordnung geboren. Sicherlich werden Sie in diesem Buch Kombinationen finden, die offensichtlich für einander bestimmt sind – andere könnte man an verschiedenen Stellen platzieren und sie erscheinen dem kritischen Leser möglicherweise beliebig gewählt.

Auch kann es inhaltlich zu Überschneidungen kommen. Gehört nicht auch eine Menge *Mut* dazu, sein ganzes Leben umzukrempeln und voll und ganz einer Sache zu widmen, wie wir es unter dem Aspekt *Leidenschaft* beschreiben? So ließen sich diese Beispiele auch auf andere Disziplinen übertragen. Wichtig war für uns, sämtliche identifizierten Erfolgsmerkmale einzufangen und in einen Kontext zu bringen.

Wir laden Sie nun ein, mit uns zum sportlichen und unternehmerischen Zehnkampf anzutreten. Haben Sie Lust, in dieser Königsdisziplin zu starten? Dann viel Spaß beim Lesen und Umsetzen!

*Wolf W. Lasko*  
*Frank Busemann*  
*Peter Busch*