

KOPF DER WOCHE

Schreiben über Spitzengefühl



Kurt-Georg Scheible.

Der Berater Kurt-Georg Scheible ist unter die Buchautoren gegangen: Mit neun Kollegen aus dem bundesweiten Netzwerk Trainer Excellence brachte der Göppinger auf 144 Seiten sein Wissen und seine unternehmerische Erfahrung über „Marketing und Verkauf 1“ zu Papier. Thema des 46-Jährigen: Verkaufen mit Spitzengefühl. Dem Business-Trainer geht es vor allem um die Einstellung der Verkäufer: „Sie müssen ihren Kunden einen Nutzen bieten.“ Ein erfolgreicher Verkäufer bringt nicht den Bohrer an den Mann, sondern das Loch. Besser noch: Das schöne Urlaubsbild, das der Kunde sich danach aufhängen kann. „So verbindet der Verkäufer das Produkt mit den Wünschen und Bedürfnissen seiner Kunden“, sagt der systemische Coach, der Unternehmensprozesse gerne mit Playmobilfiguren visualisiert.

ZAHLEN & FAKTEN

Im Vergleich zu einer Erhebung von 2005 sind laut der neuesten Statistik der Industrie- und Handelskammer der Region Stuttgart die Einzelhandelsumsätze nominal um rund 830 Millionen Euro gewachsen. Allerdings wird ein erheblicher Anteil des vorhandenen Kaufkraftvolumens von 15,9 Milliarden Euro außerhalb der Region Stuttgart vor allem im Internet ausgegeben.

# Staubige Müller gibt's nicht mehr

Christian Straub führt die Geislinger Straub-Mühle in der 13. Generation

Der Beruf des Müllers unterlag dem Wandel der Zeit wie kaum ein zweiter Beruf. Doch trotz Vollautomatisierung sind traditionelles Wissen, Fingerspitzengefühl und Erfahrung nach wie vor unerlässlich.

CLAUDIA BURST

Geislingen. 1652 übernahm Stefan Straub die Steigmühle an der Rohrach und begann damit die lange Familientradition selbstständiger Müller. Anno 1815 wurde hier Daniel Straub geboren, der sich in den Jahren 1851 und 1853 als Gründer der heutigen WMF und MAG einen Namen machte. Der 13. Vertreter in der Chronologie heißt heute Chris-

Dieselbe Leidenschaft wie die Vorfahren

tian Straub, ist 29 Jahre alt und übt seinen Beruf mit derselben Leidenschaft aus – heute an der Straub-Mühle – wie schon sein Vater Hans und alle Vorfahren zuvor.

Dabei unterlag der Beruf des Müllers dem Wandel der Zeit wie kaum ein zweites Gewerbe. „Staubige Müller gibt's nicht mehr“, lacht der junge Geschäftsführer der „Eugen Straub Kunstmühle GmbH & Co. KG“, der diese Position gemeinsam mit seinem Vater Hans besetzt. Tatsächlich strahlt beim Rundgang durch die sechs Stockwerke der Straub-Mühle der alte Parkettboden in schönstem Glanz, nirgends liegt Mehl oder Staub, dagegen fallen Edelstahlrohre und moderne Gerätschaften ins Auge, ein großer Fensterflur blinken Kontrolllampen an der SPS-Steuerung, ein großer Düsenfilter hält die Luft in der gesamten Mühle sauber.

Nur laut ist es. Direkt hinter dem kleinen Mühlenladen, der seit zehn Jahren Produkte aus Korn und Ge-



Mit Leib und Seele Müller – das ist Christian Straub, inzwischen in der 13. Generation Chef der bekannten Straub-Mühle in Geislingen. Doch auch in Mühlen hat High-Tech Einzug gehalten. Foto: Claudia Burst

treide direkt an Endverbraucher verkauft, mahlen 18 Mühlen, Walzenstühle genannt, mit ohrenbetäubendem Krach das Korn zu Schrot, grob und feinem Grieß und schließlich zu hellem oder dunklem Mehl. Bevor dieses jedoch in den verschiedenen Silos gelagert werden kann, was nach dem Mahlen über ein 300 Meter langes, ganz neues Edelstahlrohrsystem geschieht, muss unablässig gesiebt, gesäubert und kontrolliert werden.

Schon bei der Anlieferung des losen Getreides, entweder Weizen, Roggen oder Dinkel, entnimmt Christian Straub mehrere Stichproben mit einer „Stechlanze“ aus der

Ladung. Mit speziellen Maschinen stellt er den Feuchtigkeits- und den Eiweißgehalt sowie die sogenannte Fallzahl fest. „Für optimale Qualität sind 15,5% Feuchtigkeitsgehalt am besten“, erklärt der Meister, der zudem noch den Techniker und den Betriebswirt in seinem Beruf vorweisen kann.

Weil Proteine, also das Eiweiß im Mehl, das „Klebergerüst“ bilden, das verantwortlich dafür ist, wie das Brot später aufgeht, muss der Müller den Proteingehalt kennen und entscheiden, in welches der 20 Getreidesilos oder zwei Aufensilos die angelieferte Ware abgefüllt wird. Neben der chemischen Auswertung

sind hierbei nach wie vor traditionelles Wissen, Fingerspitzengefühl und viel Erfahrung vonnöten, denn die unterschiedliche Mischung von „zähem“ mit „dehnbarem“ Klebermehl macht später die unterschiedlichen Qualitäten aus.

„Als Müller braucht man neben dem eigenen Fachwissen Einblicke in die Landwirtschaft genauso wie ins Bäckerhandwerk. Dazu benötigt man chemische Grundkenntnisse und sollte sich noch auf die Wartung der Maschinen verstehen“, beschreibt der 29-Jährige die Vielseitigkeit und Faszination seines Berufs, bei dessen dreijähriger Ausbildung die Arbeit im Labor nicht zu

kurz kommt. Christian Straub liegt gesunde Ernährung genauso am Herzen wie die Stärkung regionaler Produkte.

Nicht zuletzt deshalb hat er das Qualitätssiegel „Schwabenähre“ entwickelt, dem bereits 19 Bäcker angehören und zahlreiche Landwirte aus einem Umkreis von höchstens 40 Kilometern. „Es geht um kontrollierten und regionalen Anbau und kurze Transportwege“, erklärt der „Vollblutmüller“, der deshalb regelmäßig Stichproben aus allem angelieferten Getreide von einem unabhängigen Labor auf 60 mögliche Schadstoffe untersuchen lässt, um gesicherte Qualität garantieren zu können.

Der verheiratete Fachmann, dessen Frau Andrea und Mutter Elfriede im Büro und im Laden mithel-

Bau eines größeren Mühlenladens ist geplant

fen, strotzt vor Energie und Ideenreichtum.

Zurzeit plant die Familie den Bau eines größeren Mühlenladens und eines „Mühlencafés“ auf dem freien Gelände vor der Straub-Mühle. Das Gebäude soll in Holzbaueisen erstellt werden und eine sogenannte Getreideheizung bekommen, wie der rundum naturverbundene Müller erklärt.

In dieser modernen Heizanlage können alle anfallenden Getreideabfälle der Mühle, wie Spelzen, Getreidestaub oder Körnerreste, die bisher in einer Biogasanlage verbrannt wurden, als Heizungsrohstoff benutzt werden.

„Dort soll das ursprüngliche Flair einer alten Mühle weiter bestehen“, haben sich die Straubs vorgenommen. Denn es lohnt sich, auf Generationen im Voraus zu planen. . .

www.straub-muehle.de

Mein Arbeitsplatz



Harald Völker (55) ist bei der Wangener Firma Schwamborn in der Endmontage beschäftigt. Das Unternehmen stellt Maschinen zum Reinigen, Schleifen, Glätten und Fräsen von Oberflächen her. Foto: Constantin Fetzer

UNTERNEHMERGESPRÄCH • ULRICH SEMLE

## Grundstein wird in der Kindheit gelegt

Der Persönlichkeitscoach Ulrich Semle betreut Klienten in der ganzen Welt

Ulrich Semle ist „Persönlichkeitscoach“ und betreut von Wäschenbeuren aus zahlreiche Kunden und Klienten in der ganzen Welt. Im Interview spricht er über seine Arbeit und ehrenamtliche Engagements.

CONSTANTIN FETZER

Herr Semle, um welche Themen geht es denn in Ihren Seminaren und Coachings?

ULRICH SEMLE: Das ist ein sehr breites Spektrum und geht von Entspannung und Entschleunigung, über das Thema glückliche Partnerschaft und Familie, um gesundheitliche Themen, wie finde ich meine Lebensaufgabe und meinen Traumberuf, wie vertraue ich mehr auf meine Intuition bei privaten und geschäftlichen Entscheidungen sowie um jegliche Verhinderungsprogramme in uns auf dem Weg zu Glück und Erfolg. Ebenso bin ich zuständig für alle Persönlichkeitsstärken wie Selbstvertrauen, Selbstmotivation, Ausdauer und Lebensfreude und so vieles mehr. Also alles was die Menschen privat und geschäftlich umtreibt, ist mein tägliches Arbeitsfeld.

Zu Ihren Kunden gehört die Schauspielerin wie Olga Kolb, Führungskräfte von Eon, Allianz, Daimler und Politiker. Arbeiten Sie auch für „normale“ Privatpersonen?

ULRICH SEMLE: Meine Zielgruppe ist nicht berufs- oder standesabhängig, es kommen zu mir genauso Schüler und Angestellte, die gemobbt werden oder „Familiengeschäftsführerinnen“. Meine Kunden haben erkannt, dass die persönliche Innovation und Persönlichkeitspflege ausschlaggebend sind für Glück und Erfolg und nicht das Wetter, die Umwelt, die Branche, der Staat oder gar der Zufall. Sie haben auch erkannt, dass Gesundheit, Wohlstand und Lebensfreude kein Privileg ist für auserwählte oder be-

gnadete Menschen. Wir kochen alle nur mit Wasser, ich zeige nur auf, welche Art von Gewürzen wir täglich beimischen dürfen, dass das Leben, die Familie und Partnerschaft, die Firma und unser gesunder Geist und Körper gut funktionieren. Die Gesetzmäßigkeiten dafür sind für uns alle gleichsam gültig, die Frage ist nur, wer sie kennt und für sich zur positiven Anwendung bringt. Und vor allem ist entscheidend, wer bereit ist in sich persönlich Zeit und Geld zu investieren.

Sie analysieren Ihre Kunden im persönlichen Bereich. Woher kommt es zum Beispiel, dass wir heute so sind, wie wir sind?

ULRICH SEMLE: Der Grundstein wird schon in der frühen Kindheit gelegt, welche Weltbilder uns beigebracht wurden und nach denen wir täglich Bestätigungen suchen und finden. Und wenn ich ein Arbeitsprogramm in meinem Unterbewusstsein verankert habe, dass ich alles im Schweiße meines Angesichts nur bewerkstelligt bekomme, dann werde ich unentwegt um alles kämpfen müssen, während ein anderer Mensch mit einem Freude- und Glückspilz-Weltbild viel schöner durchs Leben geht. Derjenige, der in leidenden Kategorien denkt, ist ständig am Leiden, wer auf der Stirn stehen hat „ich werde ausgenutzt“, sucht dafür Bestätigungen und gewinnt das Spiel ständig aufs Neue. Jeder ist also erfolgreich auf seine Art, was er vom Leben hält und erwartet entsprechend was sein innerlicher Lebensinhalt ist. Man sagt auch dazu „die sich selbst prophetisierende Botschaft“. Dies gilt es als Chance in Selbstverantwortung zu erkennen, um dann eine Veränderung erst in sich und dann äußerlich zu erschaffen.

Wo finden Ihre Seminare statt?

ULRICH SEMLE: Das kommt auf die Aufgabenstellung an. Wenn es sich um ein Firmenseminar handelt oder um eine wichtige Familiensit-



Egal an welchem Ort: „Das Seminar findet dort statt, wo sich der Kunde am wohlsten fühlt“, sagt Coach Ulrich Semle. Foto: Constantin Fetzer

uation, dann kommt „Semle zieht ein“ zum Tragen, ich bin quasi von früh bis spät vor Ort, da bleibt nichts in der verborgenen Grauzone. Ansonsten führe ich das Coaching möglichst in der Natur durch, oft sogar auf dem Hohenstaufen. Es findet dort statt, wo mein Kunde sich wohlfühlt, ja am idealsten in eine gelassene Urlaubsstimmung kommt. Hin und wieder darf ich meine Teilnehmer zu einem schön gelegenen Hotel fliegen, danach schwärmen sie nicht nur vom Seminar, sondern auch von dem herrlichen Hubschrauberflug.

Was sind Ihre nächsten Projekte?

ULRICH SEMLE: Da gibt es viele. Ich unterstütze das Canisius-Kinderdorf in Unterrifingen und die BRH-Rettungshundestaffel in Schlierbach. Um diese Projekte ausbauen zu können, bin ich gerade dabei, einen Förderverein und eine

Stiftung ins Leben zu rufen. Ein weiteres Projekt soll ausgebaut werden: Die Förderung von Schülern und Schulen beziehungsweise Familien, die lernwillig und offen sind, die es sich noch nicht leisten können, für die es aber eine große Zukunftschance wäre, wenn man sie coachen würde. Diesen Bereich möchte ich aus meinen privaten Händen in die Stiftung überführen.

Zur Person

Ulrich Semle ist 47 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Töchter. Er lebt und arbeitet in Wäschenbeuren. Er ist Fachbuchautor, hat einen Helikopter-Führerschein, ist ehrenamtlich bei der BRH-Rettungshundestaffel engagiert und fördert ein Kinderdorf – auch finanziell.

## IHK ruft zur Wahl auf

Unternehmen wählen ihre Selbstverwaltung

Region Stuttgart. Die IHK Region Stuttgart ruft alle Mitgliedsunternehmen zur Beteiligung an der IHK-Wahl 2008 auf. Bis 23. September 2008 können die rund 145 000 Mitglieder der Industrie- und Handelskammer (IHK) Region Stuttgart die Vollversammlung der IHK sowie die fünf Bezirksversammlungen der Bezirkskammern Böblingen, Esslingen-Nürtingen, Göppingen, Ludwigsburg und Rems-Murr per Briefwahl wählen.

Für die Vollversammlung stehen 124 und für die Bezirksversammlungen 198 Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl.

Alle wahlberechtigten Unternehmen haben die Unterlagen in den letzten Tagen erhalten. Für weitere Informationen zur Wahl hat die IHK eine Infoline geschaltet unter (0711) 20 05-2 89. Die Vollversammlung, das „Parlament der Wirt-

schaft“, ist das oberste Beschlussorgan der IHK. Sie wählt aus ihren Reihen den Präsidenten, der die IHK Region Stuttgart gemeinsam mit dem Hauptgeschäftsführer nach außen vertritt.

Die Vollversammlung entscheidet über den wirtschafts- und bildungspolitischen Kurs der IHK, den Umfang des IHK-Leistungsangebots und die Höhe der Mitgliedsbeiträge und Gebühren. Die Bezirksversammlungen artikulieren als unternehmensnahe Vertretungen die Vorstellungen der Betriebe in den Landkreisen der Region Stuttgart.

Alle vier Jahre wählen die IHK-Mitgliedsunternehmen ihre Vertreter, die in Vollversammlung und Bezirksversammlungen ehrenamtlich tätig sind. Wahlberechtigt sind alle Mitgliedsunternehmen, die in der Wählerliste stehen. Die kommende Amtszeit läuft von 2009 bis 2012.