

1 + 1 = Superkraft – kongeniale Duos vereinen ihre unterschiedlichen Stärken

Und auch unter uns Normalsterblichen gibt es Super-Buddys, die gemeinsam durch dick und dünn gehen und das Beste im jeweils anderen zum Vorschein bringen. Auch im Business gibt es viele Beispiele, wie kongeniale Verbündete Großes geleistet haben. Allerdings war und ist es oft so, dass eine oder einer mehr im Rampenlicht stand. Apple bleibt wohl immer mit dem Namen von Steve Jobs verbunden. Keine Frage, er war ein Verkaufs- und Präsentationsgenie, seine Produktvorstellungen im schwarzen Rollkragen-Pullover sind heute noch ein Leuchtturm für perfekte Inszenierungen. Maßgeblich an der Entwicklung des ersten Apple-Computers und damit am Anfangserfolg der Company beteiligt war aber Steve Wozniak.

Auch Facebook war nicht der alleinige Geniestreich von Mark Zuckerberg, fünf Klassenkameraden gründeten seinerzeit das soziale Netzwerk. Selbst Elon Musk, den jeder als den alleinigen Superman hinter Tesla vermutet, war kein Lonely Cowboy auf dem Erfolgshighway Richtung Elektromobilität. Neben Musk war Jeffrey B. Straubel Geldgeber für den Hersteller von zukunftsweisenden Fahrzeugen und zeichnete für das technische Design der Autos verantwortlich. Musk war das lebendige Mikrophon der Firma, Straubel das technische Superhirn.

Tijen Onaran, Netzwerk-Königin, Beraterin, Autorin und Speakerin hat die Leiter ihres Erfolges auch nicht alleine bestiegen. Immer wieder betont sie in ihren Beiträgen, dass ihr Weg ohne ihren Mann Marco nicht möglich gewesen wäre. „*Er ist der Innenminister, ich bin die Außenministerin*“, sagt sie oft, wenn es um die Beschreibung ihrer kongenialen Verbindung in beruflichen Dingen geht. Das Bild trifft es aus meiner Sicht sehr gut, jeder Mensch hat ganz individuelle Stärken:

Die einen sind introvertierter, andere extrovertierter, manche können besser mit Zahlen umgehen, andere mit Menschen. Es gibt Spontankreative, die im Sekundentakt verrückte Ideen ausspucken, sie brauchen aber andere, die das Dauerfeuerwerk in geordnete Bahnen lenken, damit es am Ende zu einer erfolgreichen Umsetzung führt. Ich kann mich gut erinnern, wie unser früherer Agentur-CEO eines Tages mit einer auf den ersten Blick schrägen Idee um die Ecke kam: Um die in Turbulenzen geratene Filiale der Gruppe wieder auf Kurs zu bringen, setzte er ein Duo an die Spitze: Einen versierten Finanzstrategen und mich, als kreativen, gut gelaunten Motivator.

Viele zweifelten, ob das gut gehen würde. Konnten die beiden komplett verschiedenen Typen wirklich eine Einheit bilden? Nach dem Warm-up bei einem kleinen Italiener in Düsseldorf-Oberkassel beschlossen wir als erste Amtshandlung in ein gemeinsames Büro zu ziehen. Wir wollten damit dokumentieren, dass wir den One-Team-Gedanken nicht nur forderten, sondern selbst auch vorlebten. Wir traten jeden Monat nebeneinander beim „Standort-Barometer-Meeting“ vor die Crew, unsere Mission überschrieben wir mit dem Claim: *„Ein Standort. Ein Team. Eine Zahl“*. Die Zahl war der angestrebte Umsatz. Wir haben ihn direkt im ersten Jahr übertroffen, schrieben gemeinsam eine jahrelange Erfolgsgeschichte. Jeder von uns hat die besonderen Qualitäten des anderen extrem geschätzt, sich auf seine eigenen Best-of-Attitüden konzentriert, es gab keinen Neid und keine Missgunst, wir teilten schließlich nicht nur das Büro, sondern auch den Bonus.

MitarbeiterInnen sagten noch Jahre später, wie bereichernd sie es empfanden, dass zwei sehr verschiedene Typen sich perfekt ergänzten und gegenüber dem Team immer eine unerschütterliche Einheit waren. Wenn wir mal andere Ansichten hatten, diskutierten wir sie aus. Manchmal brauchten wir dazu bei unserem Lieblingsitaliener mehrere Nachspeisen und Espressi, aber dann fanden wir einen Weg, den wir beide guten Gewissens

gegenüber der Truppe vertreten konnten. Auch später habe ich auf Basis dieser Erfahrung immer wieder Duos aus MitarbeiterInnen gebildet, die sich durch unterschiedliche Talente auszeichneten.

Ein erfahrener Business-Coach sagte mir mal, es wäre immer das viel bessere Invest, die vorhandenen Stärken zu stärken, anstatt an den Schwächen zu arbeiten. Diesen Rat habe ich befolgt und bin damit gut gefahren. In meinem Büro stehen seit vielen Jahren diverse Pappfiguren, unter anderem vom legendären Raumschiff-Enterprise-Führungsgespann Captain Kirk und Mr. Spock. Sie erinnern mich jeden Tag daran, wie großartig der Nutzen von Qualitäten und Impulsen anderer ist, um in Summe ein besseres Resultat zu erzielen. Eines der Lieblingsszenen der Weltraumserie meiner Jugend ist, als der stets logisch tickende Vulkanier Spock zum unerschrockenen Kapitän sagt: „Ich würde die Vorschriften zitieren, aber ich weiß, Sie werden das einfach ignorieren.“