

Wie Logistiker schlagfertig Teamgeist entwickeln

Boxtraining in der Chefetage

Leistungssteigerung | Bei der Erdt-Gruppe schlägt die Führungsriege zu. Der Konfektionierungs- und Logistikdienstleister aus Viernheim bietet den Chefs ein Training, für das sie Jacketts gegen Muskelshirts tauschen. Beim wöchentlichen Boxen bauen Supply-Chain-Manager Aggressionen ab und es wird einmal anders kommuniziert als am Besprechungstisch.



Beim Konfektionierungs- und Verpackungsdienstleister Erdt tauscht die Führungsriege einmal in der Woche das Sakko gegen Boxhandschuhe.

Bild: Erdt

Dabei wurden die sportlichen Aktivitäten von langer Hand geplant. „Wir haben lange herumprobiert, welche Sportart zu uns passt“, sagt Torsten Kühlwein, Geschäftsführer der Erdt-Gruppe und Initiator der wöchentlichen Trainings. Als ehemaliger Geräteturner kennt der Mittvierziger die positive Wirkung, die Sport in der Gruppe auf ein Team haben kann. „Schließlich sind wir beim Boxen gelandet“, sagt Kühlwein und schmunzelt. Denn auf die Zwölf geben sich die zwölf Kollegen natürlich nicht (Bild).

„Montags mit einem blauen Auge beim Kunden vorsprechen käme nicht so gut“, verdeutlicht er. Daher konzentrieren sich die Männer mehr auf den eigenen Körper

und die eigene Fitness, als auf mögliche Lücken in der Deckung eines Rivalen. Pratzen, Boxsack und Punchingball heißen die Gegner. Und vor allem „innerer Schweinehund“. Den zu überwinden sei in der Gruppe erwiesenermaßen einfacher.

Diese motivierenden Erfahrungen nimmt die Führungsriege mit ins Büro. Dort können dann die Macher aus Logistik, Produktion, IT, Verwaltung und Qualitätsmanagement auf beruflicher Ebene wiederholen, was sie wöchentlich im Gym trainieren. „Seit wir zusammen schwitzen, unterstützen wir einander besser“, erklärt Kühlwein. Dabei hilft auch, die Business-Maske beim Sport abzulegen. „Wer sich mal beim intensiven

Sportreiben erlebt hat, vertraut dem anderen mehr“, so der Manager. Das belegen übrigens auch psychologische Studien.

Körper und Geist im Einklang

Dass Boxen eine gute Methode ist, Teams zusammen zu bringen, bestätigt Seminarleiter Bernd Wagner. Er hat es als Thaiboxer vor Jahren bis in den Profibereich geschafft. Nach seiner Sportkarriere gibt der Diplom-Betriebswirt und Systemische Berater nun Seminare für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter. Er veranschaulicht den Teilnehmern, was Boxen mit Kommunikation in ihrem Job gemeinsam hat. Sein Grundsatz: Körper und Geist im Einklang fördern eine stimmige und souveräne Außenwirkung. Er möchte über das Boxen „bewusste, körperliche Erfolgserlebnisse“ vermitteln.

Teamwork wiederum ist Grundlage für Effektivität. Kühlwein erklärt: „Der Sportnachmittag erhöht unsere Kreativität“. Durch den Tapeutenwechsel würden Arbeitsprozesse geschmeidiger, weil im Fitnessstudio auch übers Geschäft gesprochen wird. Ideen und eine andere Denke werden gefördert. In der Logistik sind effiziente Prozesse ein echter Wettbewerbsvorteil. Und so feilt man bei Erdt gemeinsam daran, dass Packstücke mit hoher Qualität und pünktlich ans Ziel kommen. „Messen können wir den Erfolg zwar nicht“, sagt Kühlwein. Aber er nimmt wahr, dass die Kollegen mon-

tags im Meeting oft Ideen für Abläufe präsentieren, die in der Woche zuvor noch als unlösbar erschienen.

Fehl- und Krankheitstage sinken

Die von den Chefs vorgelebte Sportlichkeit strahlt auf andere Kollegen ab. Von den rund 500 Mitarbeitern der Erdt-Firmengruppe, die unter anderem Pharma- und Medizinprodukte verpackt und Online-Shops beim Fulfillment unterstützt, treibt gut die Hälfte regelmäßig Sport. Auch weil Erdt bei einer Kette von Fitnessstudios seit fast vier Jahren einen Rahmenvertrag abgeschlossen hat – den alle Beschäftigten gratis nutzen können. Zudem gibt es Laufgruppen und Kollegen, die sich regelmäßig zum Yoga oder beim Zirkeltraining treffen. Das Engagement zeigt Wirkung: Fehl- und Krankheitstage sinken und mancher Sesselsitzer hat sichtbar abgespeckt.

Wer beim Box-Training wahrnehme, wie ein stabiler Stand und bewusstes Atmen ihm Sicherheit geben, kann das auch in anderen Situationen abrufen, so Trainer Wagner. Etwa im nächsten Meeting mit dem Vorstand. Denn viele Probleme in der Kommunikation sind auf falsche Atemtechnik oder negative Denke zurückzuführen.

Offensive und defensive Strategien für Wortgefechte

Rhetoriktrainer Peter Flume gefällt dieser Ansatz aus dem Kampfsport. Selbst früher als Fechter aktiv, sieht der Kommunikationsexperte Parallelen zwischen verbalen Gefechten bei der Arbeit und dem Boxen. „Auch im Business muss ich wissen, ob ich eher defensiv oder offensiv agieren will.“, sagt der Nürtinger. Dabei komme es auf die Situation an. Ein Manager etwa ist vor seinen Mitarbeitern als Abteilungsleiter in einer anderen Rolle, als wenn er vor dem Vorstandsvorsitzenden spricht. Die Boxarbeit sei

ein guter Weg, sich in unterschiedlichen Rollen besser einschätzen zu lernen.

In seinen Trainings zeigt der 51-Jährige Flume seinen Teilnehmern verschiedene offensive und defensive Strategien für Wortgefechte. In simulierten, realitätsnahen Situationen bekommen die Teilnehmer ein Gespür für die unterschiedlichen Techniken. Ein absolutes No Go für Flume ist es, sich auf Kosten anderer zu profilieren. Die Strategie an die Erfordernisse des Gefechts anzupassen, ist beim Boxen genauso wichtig wie im Business. Auch der defensivste Boxer muss einmal in die Offensive gehen, wenn er erfolgreich aus dem Ring steigen will.

Wer sich im Wortgefecht elegant verteidigen möchte, der kann einen rhetorischen Angriff beispielsweise auf das Gegenüber umlenken. Ein Beispiel: Auf den Satz: „Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift geben!“ antwortete Winston Churchill: „Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich es nehmen.“ Eine Methode höhnischen Bemerkungen zu begegnen, ist die Übertreibung: Statt sich vom Spott getroffen zu zeigen, sollten Wort-Kämpfer die verbale Attacke noch übertreiben. Wenn der Kollege etwa stichelt „Sie sind ja anscheinend Experte auf dem Gebiet“ entgegnet: „Gut, dass Sie das endlich erkennen.“

Möglichkeiten, einen Kampf im Berufsalltag von Anfang an zu unterbinden, sind kurze Antworten, auf provokante Fragen: „Sind Sie wirklich dieser Meinung?“ Die knappe Antwort: „Ja!“. Mit dieser deeskalierenden Aussage lassen sich Mitarbeiter im Meeting nicht in einen nervigen Dialog verwickeln. Eine knappe Antwort, ohne weitere Ausführungen, verhindert das. Wer unsachliche Kommentare nicht zum Streit werden lassen will, kann präzisierende Rückfragen stellen,

rät Flume: Um was genau geht es Ihnen? Was exakt ist der Punkt, den Sie ansprechen? Die Schlüsselworte: Genau, exakt, im Detail etc. sind es, die eine Frage herausfordern, die präzise formuliert und damit in der Regel auch leichter zu beantworten ist. Zudem versachlicht der Fragende den ursprünglich unsachlichen Kommentar auf die Rückfrage hin meist, anstatt ihn zu wiederholen.

Körper und Geist werden trainiert

Versachlichen ist bei unsachlichen Kommentaren generell eine gute Methode, so der Rhetoriker: Auf den Spruch „Sie haben doch gar nicht die Erfahrung, um solche Entscheidungen in ihrer ganzen Tragweite zu beurteilen!“, antworten: „Ich sehe, Sie sorgen sich um die zukünftige Entwicklung der Abteilung. Wenn Sie bitte einen Blick auf diesen Strategieplan werfen ...“

Bei der Erdt-Gruppe ist der Sport nicht nur ein Kommunikations-Training. Gefestigt werden auch soziale Beziehungen. Die berühmten Soft Skills werden gestärkt, so der Geschäftsführer. Freundschaften entstehen und für Büroarbeiter sei laufen, dehnen oder boxen neben Körper- auch Geisttraining. Koordination und Gleichgewicht würden geschult. Alles zusammen wirke sich positiv auf die Arbeit und letztlich auf das Firmenimage aus, fasst Kühlwein zusammen.

Der Familienbetrieb feierte gerade sein 25-jähriges Bestehen. Die Führungskräfte sind stolz auf Mitarbeiter, die ihre Kinder zum Logistikunternehmen schicken, damit sie dort ausgebildet werden. Offensichtlich kommt an, was sich im Sportprofil der Firma zeigt: „Wir wollen unseren Leuten langfristig eine Perspektive geben und helfen, besser zu leben“, sagt Kühlwein. Dafür investiert auch er wöchentlich seinen Schweiß.

Leila Haidar