

Die NEO 7EVEN ATTITUDE ist die treibende Kraft hinter all unserem Handeln und Denken. Sie ist authentisch, richtungsweisend und unbequem. Sie ist kompromisslos, ungefällig und sexy.

Unsere ATTITUDE ist so rund, dass sie schon wieder aneckt. Einige Mitbewerber werden despektierlich mit dem Finger auf uns zeigen und uns den Erfolg neiden und wir werden lächeln, gelegentlich mit erhobenem Finger zurückgrüßen, aber wir werden unsere ATTITUDE bewahren. Sie werden sich uns in den Weg stellen und wir werden über sie drüber steigen, links oder rechts vorbei- oder durch sie hindurchgehen, einen Tunnel graben und unseren Weg fortsetzen.

Ganz egal, was auch passiert, wir werden unsere Ziele erreichen und dabei eines immer hochhalten: Unsere ATTITUDE.

Dieses Buch ist die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft von NEO 7EVEN. Es zeigt Dir woher wir kommen, wo wir stehen und wohin wir gehen werden. ATTITUDE ist unsere Haltung, unser Way of Life. ATTITUDE polarisiert. Sie macht den Unterschied. Unsere Vision, unsere Ziele, unser Handeln und Denken – ATTITUDE ist alles.

Alles ist die ATTITUDE.

„Schnell, präzise, klar. Die ATTITUDE bringt es auf den Punkt. Ich hätte es nicht besser machen können.“
-Winston Wolf-

„Ich wusste, dass NEO 7EVEN Potential hat, aber das hier ist unglaublich. Die werden noch einiges reißen.“
-Der Doc-

E
D
U
T
I
T
A
NEO 7EVEN

ATTITUDE

das NEO 7EVEN alpha-prinzip

Was würde Mr. Wolf tun?

Die Geschichte hat es bewiesen, die Gegenwart belegt es erneut und die Zukunft wird es wieder zeigen – eine unumstößliche persönliche Haltung macht den Unterschied zwischen Exzellenz und Mittelmaß.

All die Menschen und Unternehmen, die wirklich Großes kreieren und erreichen, haben ihre eigene Haltung. Sie entscheidet, wer den Weg vorgibt und wer eine Randerscheinung bleibt. Sie ist der Grund, dass man sich an sie erinnern oder sie vergessen wird. Die Haltung lebt in den Ideen, Produkten und Marken weiter – sie überdauert die Zeit.

Jetzt ist es Zeit, dass wir der Welt unsere Haltung präsentieren und sie ihr auf ewig ins Bewusstsein brennen.

Es ist Zeit für ATTITUDE.

ATTITUDE

“Nothing can stop the man with the right mental **attitude** from achieving his goal; nothing on earth can help the man with the wrong mental **attitude**.”

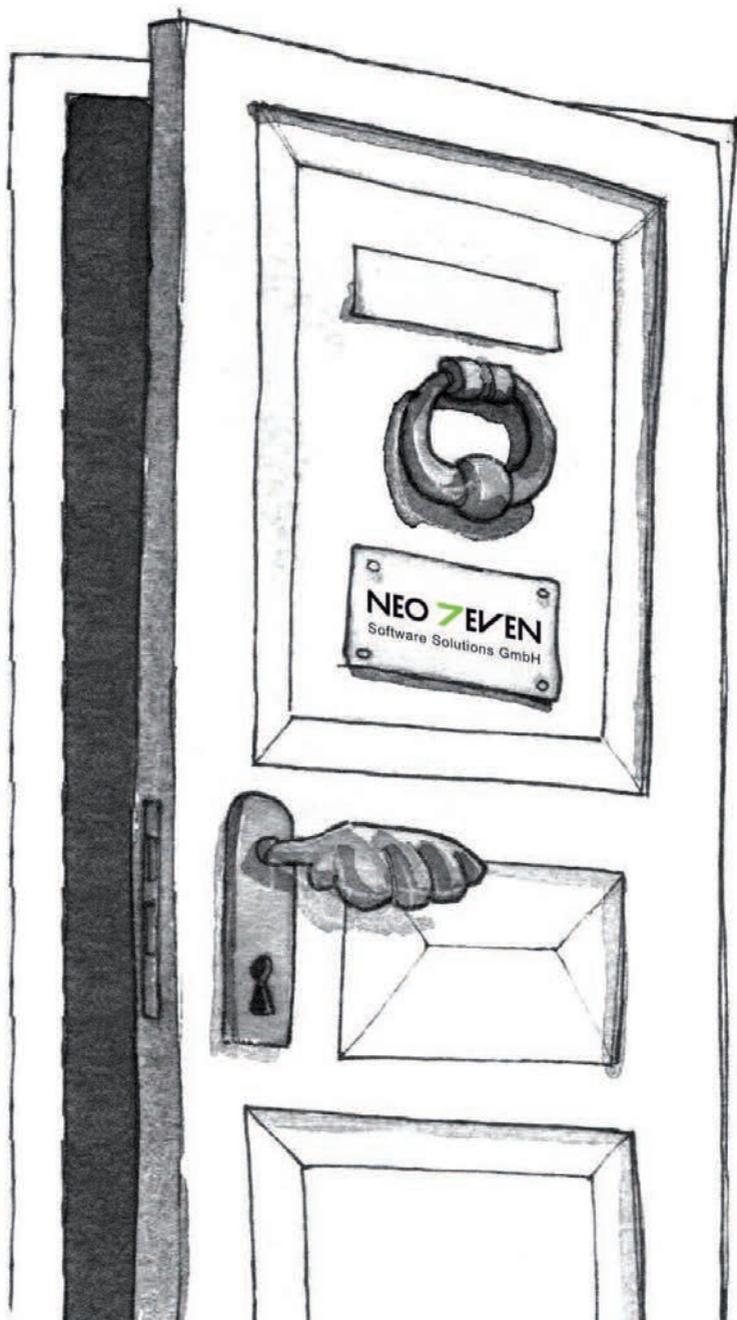
„Nichts kann den Menschen mit der richtigen geistigen Haltung davon abhalten, sein Ziel zu erreichen; nichts auf der Welt kann dem Menschen mit der falschen Haltung helfen.“

*-Thomas Jefferson-
*April 13th, 1743 - † July 4th, 1826
Third President of the USA*



Inhaltsverzeichnis

ATTITUDE	3
Du bei NEO 7EVEN	7
Unsere Vision	13
Unternehmensphilosophie	17
Unser Leitbild	37
Das Alpha-Prinzip	71
Die 6 Kerneigenschaften	
- Enthusiasmus	72
- Teamfähigkeit	76
- Agilität	80
- Professionalität	84
- Verantwortungsbewusstsein	90
- Authentizität	96
Ehrenkodex	107





Du bei NEO 7EVEN

Software Solutions

Du bei NEO 7EVEN

Zwischen all den IT-Firmen, Softwareschmieden, Werbe- & Kommunikationsagenturen, den Prozessoptimierern & -beschleunigern, den Adobes, Apples oder wie sie sonst auch heißen mögen, hast Du Dich für uns entschieden.

Gratulation.

Wir hoffen, dass Deine Zeit bei uns alles sein wird, was Du Dir erhoffst. Für einige wird es ein neues Zuhause, für andere nur eine Zwischenstation. Die meisten werden es hier lieben, wenige werden es hassen. Aber für alle wird es eine unvergessliche Zeit.

Eins vorab: wir sind anders. Bei NEO 7EVEN gibt es kein „Sie“ und „Ich“. Du und wir, so wird kommuniziert. Wir arbeiten viel, eng und freundschaftlich miteinander, da ist kein Platz für ein steifes Sie. Wir denken, handeln und bewegen uns in Teams. Wir teilen alle Ideen und machen sie zu Allgemeingut. Natürlich hat einer mal eine bessere Idee als der andere, aber zu 99% entstehen sie in kreativen Sparrings mit dem Team.

Wir haben herausgefunden, dass eine helle Leuchte noch lange kein Metall schneidet. Deshalb bündeln wir alle Lichter zu einem hochenergetischen Strahl. Durchschlagende Teamstärke steht bei uns an erster Stelle.

Eine weitere Maxime lautet:
Der Kunde ist unser Partner.

Wir statten ihn mit den besten Software- und Kommunikationslösungen aus, die auf dem Markt zu finden sind und geben ihm damit den entscheidenden Vorsprung vor all seinen Mitbewerbern. Mehr noch, wir verkaufen ihm das größte Gut des 21. Jahrhunderts – Zeit. Zeit, die er für sein Kerngeschäft nutzen oder in der er noch mehr produzieren kann. Wir arbeiten mit ihm zusammen und nicht für ihn. Wir sind Optimierer und Strategen. Wir verkrümmen uns nicht, sondern kommunizieren auf Augenhöhe. Sein Problem ist unser Problem! Sein Erfolg ist unser Erfolg!

Bei NEO 7EVEN leben wir die open-door-policy. Das bedeutet, dass Dir alle Türen offen stehen. Wenn Du Fragen hast, komm rein und frag. Uns ist es egal, ob Du einen Dr. oder ein Praktikum a.D. vor Deinem Namen stehen hast. Wir definieren uns über unsere Arbeit. Du wirst lernen, was es bedeutet, unternehmerisch zu handeln und Verantwortung für Dich, Dein Projekt und Dein Team zu übernehmen. Du wirst gläserne Augen bekommen, wenn hervorragende Ideen in die Tonne gekloppt werden, und strahlende, wenn exzellente dafür entstehen.

Du wirst bei uns mehr über Programmieren, Applikationen, Software und Marketing lernen, als

bei irgendeiner anderen Firma. Wie? Ganz einfach. Du wirst nicht darüber lesen oder schwafeln, sondern aktiv dabei sein, Dich fortbilden, lernen und selbst kreieren. Den Einsatz, den Du hier bringst, können und wollen wir nicht allein mit Geld aufwiegen. Kein Zweifel, Du wirst gut verdienen, aber wichtiger noch, Du wirst Dich bei uns selbst verwirklichen können.

Kurz, Du wirst bei und mit uns beruflich und menschlich wachsen.

Das Buch, das Du gerade in Deinen Händen hältst, wird Dich während Deiner Zeit bei NEO 7EVEN begleiten. Es ist die Essenz dessen, woran wir glauben und wofür wir stehen. Der Titel ist **ATTITUDE** und das ist es, worum sich alles bei uns dreht. Wir glauben nicht an das Mittelmaß, an die Norm und das Normale. Wir glauben an Exzellenz, an Andersartigkeit und an den Erfolg, und dass wir nur mit der richtigen Haltung, Einstellung, der **ATTITUDE**, an unser Ziel kommen und darüber hinaus. Wir treten nicht in bereits vorhandene Fußstapfen, denn wir wollen vorangehen. Wir bewegen uns nicht auf ausgetretenen Pfaden, sondern gehen unseren Weg. Dieser ist zwar unkonventionell, aber nur er führt an die Spitze. Und da wollen wir hin.

Wir werden mit unserer **ATTITUDE** anecken. Man wird uns dafür lieben und hassen, aber wir

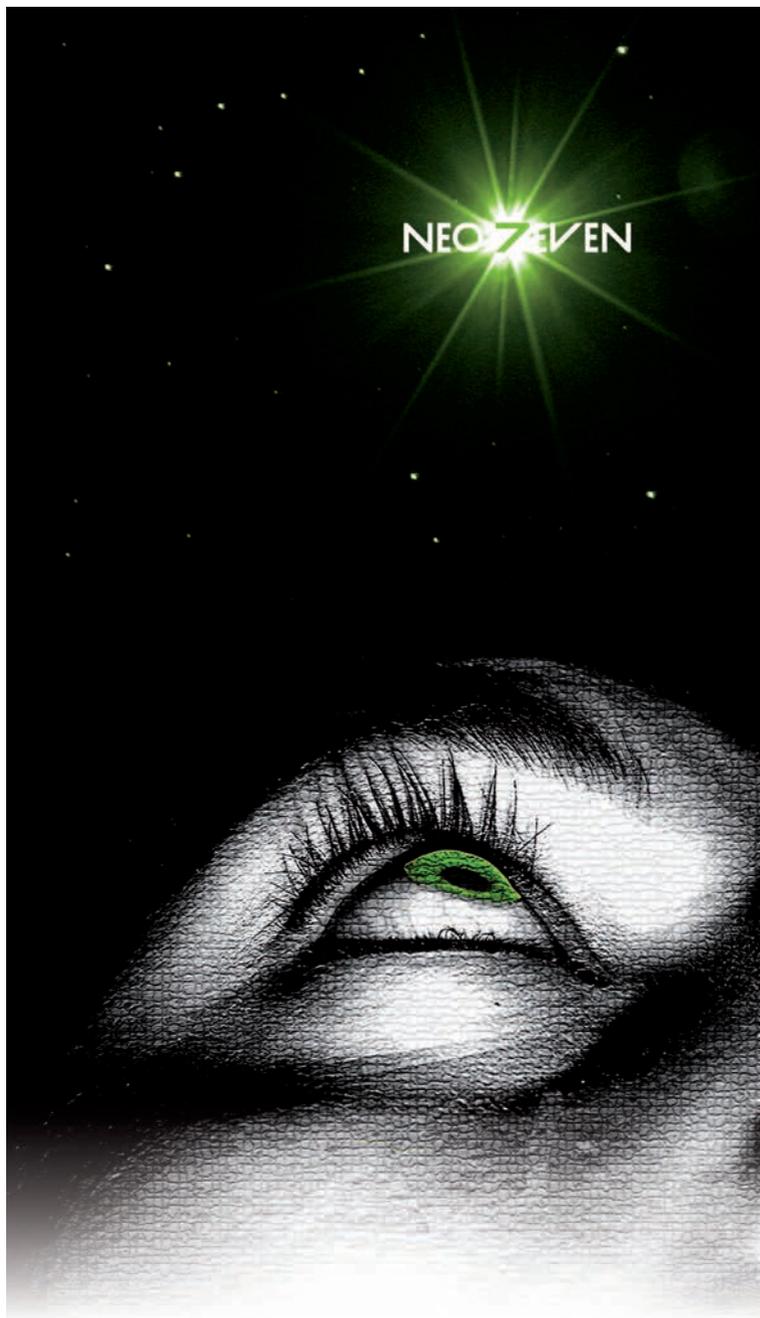
werden unverwechselbar sein und bleiben. Es ist für uns extrem wichtig, dass Du unsere **ATTITUDE** nicht nur verstehst, sondern verinnerlichst. Du wirst die **ATTITUDE** leben, repräsentieren und verteidigen. Dieses Buch ist von jetzt an Dein stetiger Begleiter. Es ist Inspirations- und Motivationsquelle, Gesetzbuch und Kummerkasten in einem. Wenn Du einen Durchhänger hast, schlag die **ATTITUDE** auf und saug Dich voll mit positiver Energie. Wenn Du Gefahr läufst, eine Deadline nicht einhalten zu können, oder Dein Ziel aus den Augen zu verlieren – hier wirst Du Tipps und Anleitungen finden, die Dir schnell helfen und Dich wieder sicher auf Kurs bringen.

Selbst ein nahezu hierarchiefreies Unternehmen wie NEO 7EVEN hat Regeln und Richtlinien. Hier findest Du sie – verständlich, klar und auf den Punkt.

Unsere Vision, die Unternehmensziele, unser Leitbild und der Ehrenkodex sind in der **ATTITUDE** manifestiert. Alles, was wir sind, was wir sein wollen und sein werden, ist hier niedergeschrieben.

ATTITUDE ist unser Herz. Halte es am Schlagen. Immer.

Sascha Brandhorst
Januar 2009





Unsere Vision

Allgemeine Definition

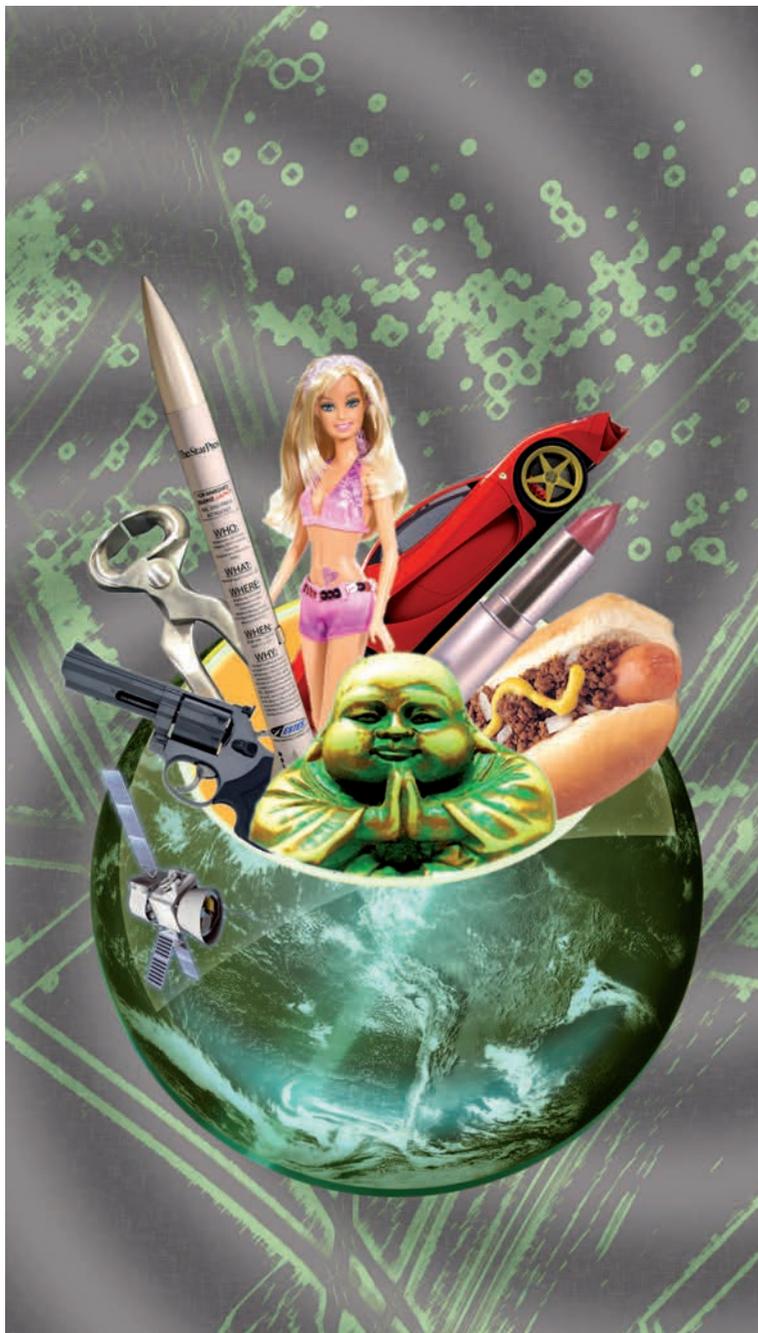
Die langfristige Zielsetzung und Definition des angestrebten idealen Zukunftsbildes von Firmenangehörigen und Unternehmen.

Unsere Vision

Be smart. Be different. Unsere Vision ist es, mit **NEOzenzai**® die Medienproduktion so smart, benutzerfreundlich und effizient wie möglich zu gestalten. Intelligenz und Innovation sind unsere treibenden Kräfte und wir lösen komplexe Aufgabenstellungen auf einfache und elegante Weise.

Unseren Kunden bieten wir echtes Multi-Channel-Publishing: Unternehmen, Agenturen, Marken und Dienstleister steuern mit **NEOzenzai**® ihre Marketingprozesse in nie dagewesener Einfachheit – von Print bis Web und iPad.

Wir glauben an unsere Mitarbeiter und besitzen den Willen zur permanenten Optimierung unserer Lösungen. Wir ticken schneller, agiler, mutiger. Wir bieten eine alternative, bessere Art die tatsächlichen Kundenanforderungen zu erfüllen und deshalb wird unsere Vision Wirklichkeit: NEO 7EVEN wird die erste Adresse für Multi-Channel-Publishing und der Alpha-Wolf in der Medienproduktion sein.



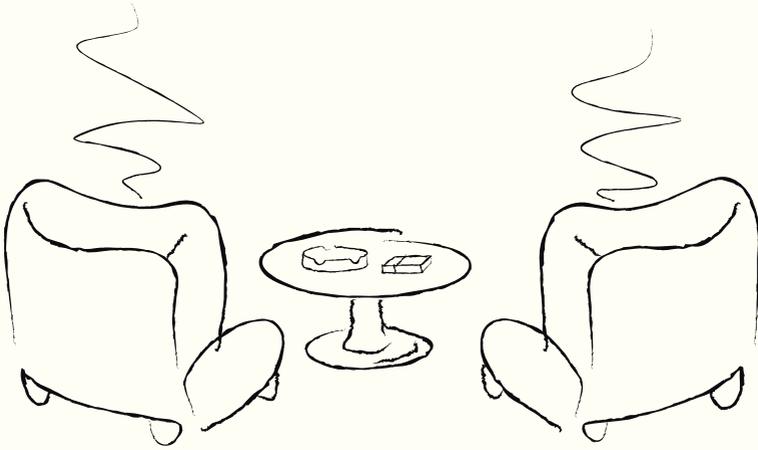
Unternehmensphilosophie

Quo Vadis, NEO 7EVEN Software Solutions?

Bevor wir zum nächsten Punkt, der Unternehmensphilosophie, kommen, müssen wir dem „Doc“ einen Besuch abstatten.

Der Doc ist die Kontrollinstanz, die auf dem Weg zur Markenbildung geschaltet ist. Jedes wirklich erfolgreiche Unternehmen hat den Doc vorher konsultiert. Seine Ratschläge sind mit Geld nicht aufzuwiegen. Auch wenn Dir das folgende Gespräch surreal oder komisch vorkommen sollte, ist es doch bitterer Ernst.

Es hat sich in etwa so zugetragen.



Guten Tag, NEO 7EVEN Software Solutions.

Guten Tag, Doktor. Nennen Sie mich doch bitte NEO 7EVEN. Alle meine Freunde tun das.

Gerne, NEO 7EVEN. So, dann erzählen Sie doch mal. Was führt Sie zu mir?

Mein Alter.

Ihr Alter? Wie alt sind Sie denn?

Kommt drauf an.

Worauf?

Naja, wie Sie zählen. Also, ich bin offiziell 2003 ins Handelsregister eingetragen worden. Aber bei IT-Unternehmen ist das so ähnlich wie bei Hunden. Da können Sie die Jahre locker mit drei multiplizieren.

Dachte, ein Menschenjahr wären sieben Hundejahre.

Dachte ich auch, ist aber nicht so.

Aha, dann wären Sie jetzt 18.

Alt, nicht?

Finde ich nicht. Ich wäre gerne noch mal 18.

Ja, Sie sind aber auch kein IT-Unternehmen.

Stimmt auch wieder.

Sehense.

Aber selbst wenn. 18 ist doch ein super Alter. Ihnen steht noch alles offen. Die Zukunft gehört Ihnen.

Meinen Sie?

Ja, sicher. Sehen Sie sich doch an, Sie stehen voll im Saft.

Ich fühle mich auch sehr, sehr potent, wenn Sie wissen, was ich meine.

Nee...?

Schauen Sie mal. Ich habe mich in den vergangenen Jahren ziemlich ausgetobt, viel rumexperimentiert. Die chaotischen Gründerjahre sind jetzt vorbei.

Sie haben die Schwelle zur Adoleszenz überschritten. Sie sind erwachsen geworden. Und jetzt sehnen Sie sich nach einer festen Bindung.

Geht so.

Was heißt hier geht so?

Na, mehr als eine Bindung wäre mir schon lieber. Paar Non-Profits und paar ordinäre. Ich stehe auf freie Marktwirtschaft.

So gehts auch. Aber suchen Sie sich unbedingt was Vernünftiges, aus gutem Hause. Draußen fangen Sie sich schneller was ein, als Sie denken.

Denke ich nicht. Weiß ich.

Sagen Sie bloß, Sie haben...

...alles auskuriert. Jugendsünden. Die Potenz, Doktor.

Sie müssen Ihre Potenz und Energie kanalisieren. Sie tragen große Verantwortung. Es gibt viele Mäuler zu stopfen.

Wie meinen Sie das denn jetzt?

Im übertragenen Sinne.

Ja, ich hab schwer zu tragen.

Sieht man.

Seh' schon ein bisschen verwirrt, durch den Wind aus.

Das weniger. Ihre Kleidung liegt etwas eng an.

Oh, sieht man echt, dass ich ziemlich zugelegt habe, oder?

Sagen wir mal, Sie sehen gut genährt aus.

Sie meinen fett?

Eher elegant ausgefüllt.

Also, doch fett?!?

Man sieht, dass Sie schnell gewachsen sind. Das ist völlig normal. Manche Unternehmen machen halt ziemliche Sprünge. Legen Sie sich einfach ein neues Outfit zu.

Mach ich. Was meinen Sie, steht mir? Der klassische oder moderne Look? Intro- oder extrovertiert. Einfarbig oder bunt? Schrill oder verhalten?

Das kommt drauf an, was für ein Typ Sie sind.

Unternehmensphilosophie

Was für ein Typ bin ich denn?

Das wissen Sie nicht?

Naja, nicht so recht.

Deshalb meinten Sie eben auch „verwirrt“.

Eben meinte ich fett. Jetzt verwirren Sie mich aber.

Schon gut. Wie wollen Sie denn sein? Anders gefragt, wer wollen Sie sein?

Ich will der Beste sein, der Schönste, Tollste und Größte.

Das wollen sie alle.

Ich bin nicht alle.

Stimmt, Sie haben Potential.

Sag ich doch die ganze Zeit.

Sie sagten Potenz.

Ist doch dasselbe.

Stimmt auch irgendwie. Und Sie wollen selbstverständlich nur die wirklich attraktiven Kunden?

Wen sonst? Ich war in meinen jungen Jahren schon sehr wählerisch.

Das ist die richtige Einstellung. Und Einstellung ist das Wichtigste. Richtig?

Wie recht Sie haben.

Darauf können Sie aufbauen.

Wie gehts weiter?

Sie gehen noch tiefer in Ihr Innerstes. Sie fangen an der Basis an. Sie wissen doch, wer auf den Himalaya will, muss zuerst zum Basiscamp. Dort beginnt Ihre Reise. Von da aus gehen Sie alle Etappen und Ziele an und zur Basis kehren Sie immer wieder zurück. Sie erörtern Ihre Stärken, verpassen sich ein neues, selbstbewusstes Markenbild, ein starkes Leitbild und zementieren Ihren Ruf als...

Auuuuu...

...genau, als Leitwolf der IT-Branche.

So mache ich das. Danke, Doc.

Kein Thema. Oh, unsere Zeit ist rum. Das macht dann
□ 15.000,-.

Sie können einem Sechsjährigen doch nicht soviel Geld abnehmen.

Da liegt der Hund also begraben.

Doc, ich muss weg.

Hey, NEO 7EVEN, hier geblieben.

Sorry Doc, aber ich muss zu meinem Rudel. Der Markt wartet nicht ewig. Sie haben ein Medienproduktionssystem gut...

Tze, Tze, Tze. Ziemlich abgewichst, der Kleine. Aber sympathisch. Glaube, der wird noch einiges reißen.



Unternehmensphilosophie

Die Unternehmensphilosophie kann als zentrale, übergeordnete Konzeption für die Führung eines Unternehmens und seine langfristige Ausrichtung am Markt verstanden werden. Sie besteht aus den explizit in den Führungsgrundsätzen dokumentierten und aus den implizit verfolgten Grundeinstellungen der Eigentümer oder der Geschäftsführer eines Betriebes in Bezug auf die unternehmens-externe Umwelt – Kunden, Lieferanten, Wettbewerber, aber auch die Gesellschaft allgemein – ebenso wie unternehmensintern gegenüber den Mitarbeitern.

Ja, nee, ist klar.

Jetzt aber Klartext:

Jedes Unternehmen hat eine Philosophie. Sie beschreibt meist mit wunderschön komplizierten Sätzen wunderschön simple Eigenschaften. Sie ist die Geisteshaltung des Unternehmens und muss daher immer besonders stark klingen. Denn, wer will schon für ein geistesschwaches Unternehmen arbeiten?

Hier ist unsere Philosophie...



Wir
brauchen
keine Philosophie!

Nicht wirklich?

Wirklich nicht.

**Aber jeder
hat doch eine
Unternehmensphilosophie.**

Genau. Wirklich jeder.

Der Dönerladen, der Klempner,
das Nagelstudio auf dem Kiez,
das Pharmaunternehmen, der
Waffenhändler, der Volksmu-
sikproduzent, die Zwei-Mann-
Full-Service-Werbeagentur
und selbst Regierungen
und Präsidenten.

Und das ist genau der Punkt.



Wir sind

nicht jeder.

Die Hochglanzphilosophie

Philosophien sind meist hochtrabende, schleimige Wortgeschwülste, hohle, austauschbare Phrasen, welche von selbstverliebten Marketingleuten, Werbern oder Wannabe-Chefs gesponnen und ersonnen wurden und hochintellektuell klingen sollen. Dass zwischen der vielversprechenden Philosophie und dem tatsächlichen Auftreten der Unternehmen oft eine gigantische Schlucht mit Grand Canyon-ähnlichen Dimensionen klafft, wird nur all zu gerne hingenommen.

Peilt ja eh niemand. Hauptsache, es sieht schön aufpoliert aus.

Fakt ist:

Solche Hochglanzphilosophien blenden sowohl das Unternehmen selbst, als auch die Kunden.



Philosophie bedeutet:

Die Suche nach der Wahrheit. Hinterfragen.

Wer will das schon?

Die Menschen, die für NEO 7EVEN arbeiten, haben Wichtigeres zu tun, als sich bei der Arbeit zu fragen:

„Mhh, hat dieser Quellcode eine tiefere Bedeutung?“

oder

„Wenn ich mit meinem Telefon rede, bin ich? Und wenn ja, wie viele?“

oder

„Steht diese Applikation in vollkommenem Einklang mit der in der Firmenbroschüre manifestierten Philosophie?“

oder

„Ist unser Chef wirklich im Recht, wenn er sagt: Apple ist geil? Und ist geil, semantisch gesehen, der treffende Begriff?“

oder auch

„Wie soll ich die Welt verändern, wenn Gott mir den Quellcode nicht gibt?“

Philosophien bieten zu viel Spielraum für Interpretationen – meistens Fehlinterpretationen.

Was Philosophie angeht, lautet unsere Gleichung:



OK, keine Philosophie. Aber was dann?

Wir sind der Überzeugung, dass wir nur dauerhaft erfolgreich sein können, wenn wir eine starke Basis manifestieren und diese schützen und stützen. Um dies zu erreichen, brauchen wir zwei unumstößliche Grundpfeiler, die mit der Basis verankert sind. Diese Grundpfeiler sind:

Nr. 1

Das Leitbild

Wir brauchen ein Leitbild mit klaren Werten und Zielen.

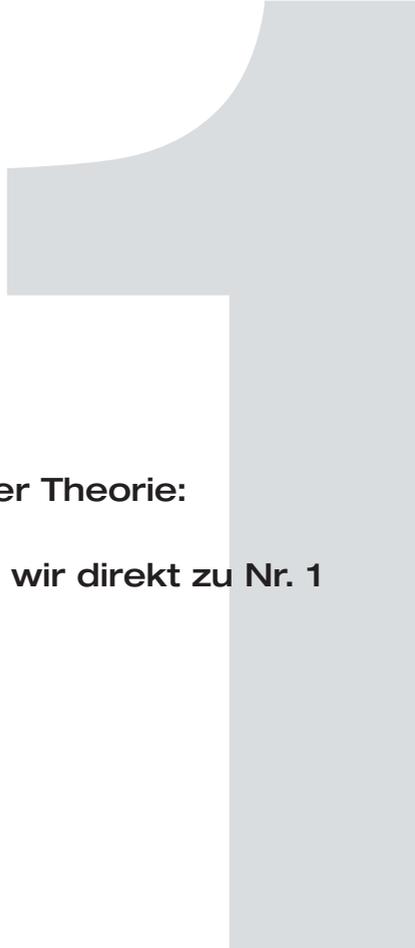
Wir funktionieren am besten, wenn wir uns an etwas Greifbarem orientieren können. Etwas, was wir visualisieren können, was die Richtung vorgibt und uns zielgenau leitet.

Nr. 2

Der Ehrenkodex

Wir brauchen einen Ehrenkodex, der unmissverständlich und bindend vorgibt, wie wir miteinander und mit Außenstehenden kommunizieren und umgehen.

Der Ehrenkodex ist ein Regelwerk, an das sich alle, vom Chef bis zur Raumpflegerin, halten und an dem sie sich orientieren können. Nur so lassen sich für uns lose Lippenbekenntnisse und der destruktive Schwall vermeiden.



Genug der Theorie:

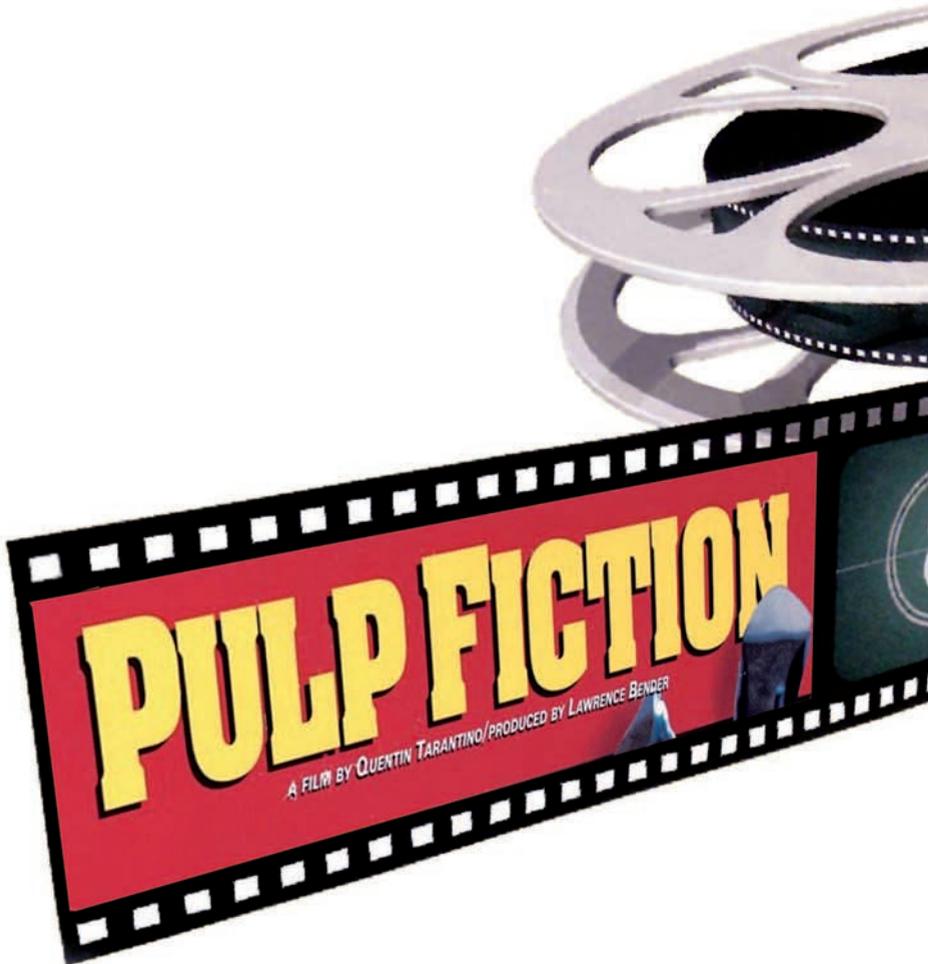
Kommen wir direkt zu Nr. 1

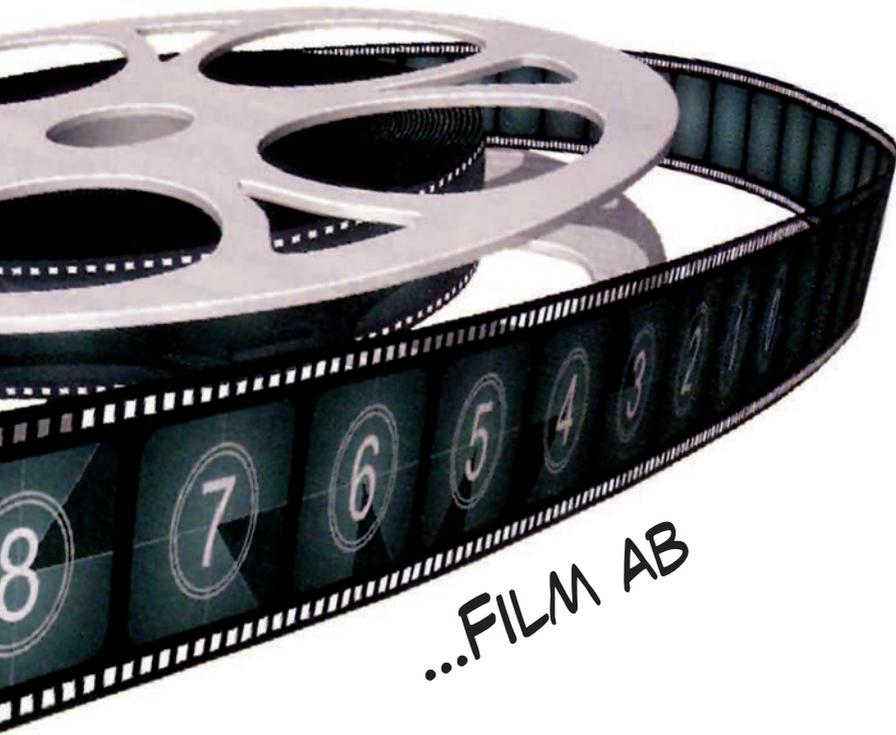


Unser Leitbild

Wie sieht unser Leitbild aus?

Schauen wir uns dazu einen Ausschnitt aus einem Lehrfilm über perfekte Projekt-Führung und -Abwicklung an.





...FILM AB

WAS BISHER GESCHAH...

DER FARBIGE JULES UND DER WEISSE VINCENT HABEN VON IHREM BOSS MARSELLUS DEN AUFTRAG ERHALTEN, SEINEN KOFFER, DER IHM VON EIN PAAR KERLEN GESTOHLEN WURDE, WIEDER ZU BESORGEN. JULES UND VINCENT FINDEN DEN KOFFER, DOCH VON DEN PAAR KERLEN BLEIBT NUR NOCH EINER, MARVIN, ÜBRIG. DIESER SITZT JETZT AUF DEM RÜCKSITZ VON JULES' UND VINCENTS WAGEN AUF DEM WEG ZU MARSELLUS.





Verdammte Scheiße...! Oh Mann, ich hab Marvin erschossen.

Oh Mann! Was soll denn diese verdammte Schweinerei?!?

Es war ein Unfall. Du bist wahrscheinlich über'n Hückel gefahren.



Was'n Schlamassel! Und das am helllichten Tag, mitten in der Stadt.

Was tust Du da?



Wir müssen diesen Wagen von der Straße schaffen.



Ich ruf meinen Partner auf der anderen Seite des Hügels an.



Jimmie, hier ist Jules. Ich sitz hier mit nem Kumpel verdammt tief in der Scheiße. Wir sitzen in einem Wagen, der von der Straße muss. Wir brauchen für ein paar Stunden Deine Garage, okay?

IN JIMMIES BAD
DIE LAGE IST ÄUSSERST ANGESPANNT.



JIMMIES KÜCHE
VINCENT UND JULES STEHEN NOCH IMMER
IN BLUTIGEN KLAMOTTEN VOR JIMMIE.





Komm mir nicht mit dieser Jimmiescheibe, Jules. In anderthalb Stunden wird meine Frau nach Hause kommen. Du musst ein paar Anrufe machen? Gut, halt Dich ran. Und VERPISS DICH AUS DIESEM HAUS, BEVOR SIE ZURÜCKKOMMT!

Hey, das ist cool, ok? Wir rufen jetzt nur meine Leute an, damit die uns hier rausholen. Das ist alles.

MARSELLUS, GERADE BEIM FRÜHSTÜCK, SITZT AM POOL UND TELEFONIERT MIT JULES.



Wenn sie nach Hause kommt: Was glaubst Du, wird sie tun? Wird sie ausflippen?



Wenn, ich will nichts über irgendwelche verdammten „Wenns“ hören. Von Dir will ich hören:
„Du hast kein Problem, Jules. Ich kümmerge mich um den Scheiß. Geh wieder rein, beruhige die Junqs und warte auf die Kavallerie, die jeden Augenblick kommen wird!“



Du hast kein Problem, Jules. Ich kümmerge mich um den Scheiß. Geh wieder rein, beruhige die Junqs und warte auf WOLF, der jeden Augenblick kommen wird. Fühlst Du Dich jetzt besser, Du Bastard?



Du schickst WOLF?
Hey, cool, großer Mann! Das ist alles, was ich hören wollte.

HOTEL SUITE

EIN EMPFANG. IN EINEM NEBENZIMMER SITZT WINSTON WOLF UND TELEFONIERT MIT MARSELLUS.





Ich bin Mr. Wolf. Ich löse Probleme.



Sie müssen Jules sein und demnach sind Sie Vincent. Kommen wir zum Punkt der Sache, Gentlemen. Wenn ich korrekt informiert bin, tickt die Uhr.

Ist das richtig, Jimmie?



Hundertprozentig.



Wenn Bonnie uns in diesem Haus findet, wird sie nicht allzu erfreut sein. Damit haben wir 40 Minuten, um das Problem aus dem Haus zu schaffen.



Wenn Sie tun, was ich sage, ist das mehr Zeit als wir brauchen. Also, Sie haben eine Leiche ohne Kopf in Ihrem Wagen in der Garage. Führen Sie mich hin.

IN JIMMIES GARAGE



Was den Wagen angeht, muss ich da irgendwas wissen? Säuft er ab, qualmt er, macht er eine Menge Krach, ist genug Benzin drin und so weiter?



Abgesehen davon, wie er aussieht, ist diese Karre Tip-Top.

IN DER KÜCHE



Na gut.
Als erstes für Sie beide: Legen Sie die Leiche in den Kofferraum.



Dann werden Sie Reinigungsmittel nehmen und das Auto von innen sauber machen und das möglichst schnell, schnell, schnell. Sie putzen dann noch auf dem Rücksitz und sammeln all die rumliegenden Stückchen wieder auf. Dann wischen Sie die Polster ab. Die Polster müssen nicht unbedingt blitz-blank sein. Man muss nicht davon essen können. Gehen Sie nur einmal ordentlich drüber.



Worum Sie sich unbedingt kümmern müssen, sind die wirklich schmutzigen Stellen. Sie werden den Vorder- und Rücksitz und den Boden mit Decken und Laken auslegen. Auf einen flüchtigen Blick muss das Auto normal aussehen. Jungs, macht Euch an die Arbeit.



Ein „Bitte“ wäre nett.



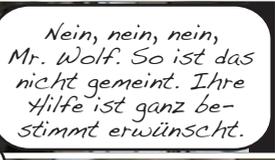
Wie war das?



Verstehen Sie mich richtig, Mann. Ich bin nicht hier, um „Bitte“ zu sagen, ich bin hier, um Ihnen zu sagen, was Sie tun sollen. Und wenn Selbsterhaltung zu Ihren Trieben zählt, dann machen Sie sich an die Arbeit und das schnell. Ich bin hier, um zu helfen. Wenn meine Hilfe nicht erwünscht ist, viel Glück, Gentlemen.



Mr. Wolf, hören Sie. Ich möchte nicht respektlos sein, ok? Ich respektiere Sie. Ich mag es nur nicht, wenn mir Leute Befehle geben.



Nein, nein, nein, Mr. Wolf. So ist das nicht gemeint. Ihre Hilfe ist ganz bestimmt erwünscht.



Ich bin kurz angebunden, weil die Zeit knapp ist. Ich denke schnell, ich rede schnell und Sie müssen schnell handeln, wenn ich Sie da rausholen soll. Also, bitte, bitte, bitte, mit Zucker oben drauf: Machen Sie das Scheißbauto sauber.

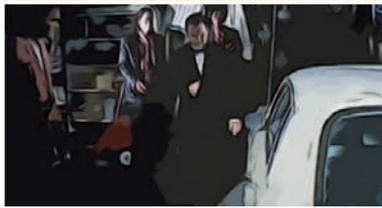
WOLF DREHT SICH UM, UM ZU TELEFONIEREN.
VINCENT UND JULES MACHEN SICH AN DIE ARBEIT.

IN JIMMIES SCHLAFZIMMER



GARAGE

JULES UND VINCENT HABEN DEN WAGEN GEPUTZT. MR. WOLF KONTROLLIERT IHN.



DER WAGEN SIEHT WIEDER NORMAL AUS. DIE SITZE SIND MIT FRISCHEN LAKEN BEZOGEN UND INSGESAMT SIEHT DIE KARRE WIEDER STINKEGEWÖHNLICH AUS.





Ausziehen!



Alles?



Bis auf den blanken Arsch. Schneller, Gentlemen. Wir haben noch 15 Minuten, bis Jimmies bessere Hälfte die Einfahrt hoch gefahren kommt.



Kommen Sie, Gentlemen. Wir lachen uns geradewegs ins Gefängnis oder muss ich wieder betteln....



Verdammt, das Wasser ist Schweinekalt!

NACH DER DUSCHE VOR JIMMIES GARAGE



VOR MONSTER JOE'S ABSCHLEPPDIENST



MR. WOLF UND MONSTER JOE'S TOCHTER RAQUEL KOMMEN ZURÜCK ZU VINCENT UND JULES.



Sind wir da raus?

Als wäre es nie passiert. Bis zum nächsten Mal, Leute. Aber haltet Euch aus Schwierigkeiten raus.



Mr. Wolf? Ich muss sagen, es war ein echtes Vergnügen, Ihnen bei der Arbeit zuzusehen.



Ja, wirklich. Und vielen herzlichen Dank, Mr. Wolf.

Nennen Sie mich Winston.



So gehört sich das, nicht wahr, Süße? Respekt.

WOLF STEIGT IN SEIN AUTO UND BRAUST DAVON.

Bravo, Mr. Wolf!



Dass Winston Wolf einer der coolsten Charaktere der Filmgeschichte ist, ist unumstritten. Was hat er aber mit unserer Welt, unserer Arbeit und unserem Unternehmen zu tun?

Die Antwort ist simpel:

ALLES.

Mr. Wolf ist der ideale Berater. Mehr noch, er ist DER Prozessoptimierer, DER ultimative Project-Leader. Er zeigt uns anschaulich, wie Projekt-Führung und -Abwicklung sein sollen. Er ist DER 100%-Mann. DER Alpha-Wolf.

Stellen wir uns jetzt einfach vor, wir, NEO 7EVEN, sind Mr. Wolf. Das ist gar nicht so abwegig, denn, wie Du feststellen wirst, haben wir mehr von Mr. Wolf, als Du im Moment vielleicht denkst.

Projizieren wir unsere Welt auf seine.

Die folgende kurze Projektanalyse wird Dir die wichtigsten Schritte aufzeigen, die wir gehen müssen, um ein Projekt mit einem Höchstmaß an Effektivität zu leiten und abzuwickeln.

Lassen wir uns von Mr. Wolf leiten und lernen wir eins seiner Erfolgsgeheimnisse kennen:

Die Alpha – Strategie

Chronik einer perfekten Projektabwicklung



Vincent und Jules sind Profis. In unserem Fall Marketer (Vermarkter). Sie tun, wofür sie bezahlt werden und sie tun es gut.



Wie in jedem Unternehmen und jeder Abteilung knallt es irgendwann, irgendwo. Ein unvorhergesehenes, plötzlich auftretendes Problem bringt die beiden völlig aus ihrem Work-Flow. Ihr Projekt steht vor dem Scheitern.



Sie beschließen das Problem alleine zu lösen und erbitten sich mehr Zeit.



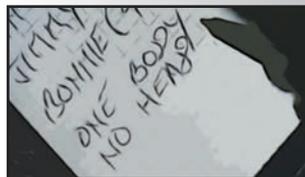
In einem Krisenmeeting wird ihnen aber klar, dass sie es niemals alleine schaffen werden.

Zusätzlich setzt ihnen Jimmie, der das Time-To-Market (Produkteinführungszeit) beaufsichtigt und über die Einhaltung der Deadline wacht, ein Ultimatum. Ihre Zeit ist begrenzt. Sie müssen schnell handeln.

Die Marketer kontaktieren ihren Vorgesetzten Marsellus, ihr Zentrales Marketing und erbitten sich schnelle und professionelle Hilfe.

Das Zentrale Marketing kontaktiert Mr. Wolf, also NEO 7EVEN.

Die Problemstellung wird skizziert. NEO 7EVEN erörtert die wichtigsten Daten. Welche Firma? Was für ein Projekt? Was ist genau das Problem? Wann ist die Deadline? Wer sind die Ansprechpartner und Hauptverantwortlichen?



! Wichtig

Erst durch eine sorgfältige Analyse werden wir feststellen, ob wir der Aufgabe gewachsen sind. Haben wir die Manpower und die Technik, um dieses Projekt in der vorgegebenen Zeit erfolgreich zu realisieren?

Eins müssen wir uns stets vor Augen führen: Unsere Währung ist Zeit. Unsere Kunden tauschen bei uns Euros gegen Zeit. Können wir einen guten Wechselkurs anbieten, werden sie die Stube sicherlich nicht wechseln. Aber wehe, wir können nicht wechseln.

!! Noch wichtiger

Der Kunde hat immer ein Problem!

Unsere Auftraggeber können 20.000 Mitarbeiter, 50 Dependancen und ein Marketing- und Werbevolumen von Zig-Millionen Euro haben, aber was sie nie haben, ist genügend Zeit. Vor allem gutlaufende Unternehmen sind kontinuierlich damit beschäftigt, ihre Prozesse zu optimieren, um Zeit zu sparen. Taucht nun ein Problem auf, an wen wenden sich diese Unternehmen? Im Idealfall direkt an NEO 7EVEN. Und wenn nicht, kontaktieren wir sie. So oder so, die Wahrheit bleibt dieselbe: **Der Kunde hat immer ein Problem!**

!!! Am allerwichtigsten

Unser langfristiges Ziel ist, den Idealfall zum Regelfall zu machen. Wenn wir einen Auftrag annehmen, müssen wir imstande sein, ihn in der angegebenen Zeit erfolgreich auszuführen. Für uns heißt das:

DON'T FUCK WITH THE DEADLINE!!!

Unter Berücksichtigung der Deadline gibt NEO 7EVEN die Zeit bis zur Projektaufnahme an. An diesem Punkt haben wir noch Spielraum.

Wolf sagt, dass die reguläre Zeit bis zur Projektaufnahme 30 Minuten beträgt, er aber in 10 Minuten anfangen wird.



So hat es zu laufen. Wir geben einen realistischen Zeitrahmen an, in dem wir auf jeden Fall tätig werden können. Bleiben wir unter der Zeitgrenze, umso besser. Man wird es uns danken.

Bei Ankunft am Einsatzort, bei der Projektaufnahme, stellt sich Wolf kurz vor und weist seine Kernkompetenz aus.



Für uns heißt das: „Wir sind NEO 7EVEN. Wir optimieren Ihr Business.“

! Wichtig

Wer Wichtiges zu sagen hat, macht keine langen Sätze.

Kein Kunde erwartet eine endlose Auflistung von Kompetenzen, welche weder für ihn, noch für sein Problem relevant sind. Weder hat er Lust noch Zeit, sich ein buntes Namedropping anzuhören. Wer punkten will, muss frühzeitig den Punkt setzen. Punkt.

Mr. Wolf identifiziert die Schlüsselpersonen, schildert die Lage aus seiner Sicht, um sicher zu gehen, dass er sie richtig einschätzt und lässt sich seine Einschätzung von seinen Klienten bestätigen.



Für uns heißt das, klar zu stellen, wer für das Projekt zuständig ist, unser Verständnis der Lage und der Projektrestriktionen zu schildern und für ein bejahendes Kopfnicken zu sorgen.

Mr. Wolf examiniert das Problem persönlich vor Ort.



Alle Analysen und Kundenbriefings in Ehren, aber das ganze Ausmaß des Problems erkennen wir erst, wenn wir es selbst inspiziert haben.

Wolf weist seine Klienten ein und an.



Eine unmissverständliche Aufgabenverteilung unsererseits ist Voraussetzung für die reibungslose Projektabwicklung. Aber genau hier entsteht die meiste Reibung mit den Kunden. Feingefühl ist gefragt.

! Wichtig

Einige Kunden sind es nicht gewohnt, instruiert zu werden. Sie denken, dass mit unserer Ankunft ihr Part erledigt ist. Das Gegenteil ist der Fall. Wir verstehen uns als Project-Leader. Wir führen unsere Kunden. Wir instruieren sie, nicht weil wir Autorität ausüben wollen, sondern weil es eine absolute Notwendigkeit ist. Unsere Produkte sind einfach und effektiv – wenn man mit ihnen richtig umzugehen weiß. Dieses Wissen vermitteln wir vor Ort. Wir schulen unsere Kunden im sicheren Umgang mit ihren neuen Werkzeugen und befähigen sie, sich in Zukunft damit selber zu helfen. Das verschafft den Kunden ein dauerhaftes Erfolgserlebnis und uns erspart es eine Menge zusätzlicher Arbeit. „Ich kann es selbst“ ist psychologisch weit besser als „Ich brauche Hilfe“. Die wirtschaftlichen und psychologischen Argumente haben wir auf unserer Seite. Wenn wir sie überzeugend vermitteln, wird sich jeder Kunde gerne leiten und anleiten lassen.

Mr. Wolf wiederholt ein letztes Mal die Projektzwänge, um ein sicheres Verständnis und die Kooperation zu gewährleisten.



Wir starten erst richtig durch, wenn alle Projektbeteiligten ihre Aufgaben verstanden haben und willens sind, diese auszuführen.

Danach gehen seine Klienten mit den richtigen Tools an die Erledigung ihrer Aufgaben.



Haben wir ein kollektives „JA“ steht der erfolgreichen Zusammenarbeit und Projektabwicklung nichts im Wege.

Das Projekt wurde rechtzeitig abgeschlossen. Die Klienten sind happy, Mr. Wolf ist happy. Eine klassische Win-Win-Situation. Die Klienten werden beim nächsten Projekt wieder an Wolf herantreten und ihn weiterempfehlen.



Leute, so hat es immer zu sein. Wir haben der Deadline einen ordentlichen Tritt in den Allerwertesten versetzt und das Projekt gemeinsam mit unseren Kunden erfolgreich abgeschlossen. Beide Seiten haben voneinander profitiert. Wir sind unserer Vision wieder ein ganzes Stück näher gekommen und unserem Anspruch, die Alpha-Agentur in unserem Marktsegment zu sein, gerecht geworden.

Auuuuuuuuuuuuuuuu, das fühlt sich gut an.

Fassen wir kurz zusammen.

Mr. Wolf hat alles richtig gemacht.

Mr. Wolf hat alles in der richtigen Reihenfolge gemacht.

Die Alpha-Strategie:

1. Er hat geprüft, ob der Auftrag realisierbar ist.
2. Er hat sich vorgestellt.
3. Er hat die Schlüsselfiguren identifiziert und sie mit einbezogen.
4. Er hat seine Einschätzung der Lage abgegeben.
5. Er hat sich seine Einschätzung von den Klienten bestätigen lassen.
6. Er hat das Problem selbst untersucht.
Er hat die Aufgaben verteilt.
7. Er hat die Projektzwänge wiederholt, um ein sicheres Verständnis und Kooperation zu erreichen.
- 8.

Bei all unseren Projekten werden wir die Alpha-Strategie anwenden.

Wir werden uns stets fragen:

„Was würde Mr. Wolf tun?“

Wir werden...



...Augenblick...

...NEO 7EVEN Software Solutions, Guten Tag?

Guten Tag, NEO 7EVEN.

Nur meine Freunde nennen mich so.

Mein Freund, wo bleibt mein Medienproduktionssystem?

Doktor?

Meine Freunde nennen mich Doc.

Hallo Doc.

Für Sie Doktor.

o Dachte, wir sind Freunde.

Sind wir, sobald Sie mein System fertig gestellt haben.

Ihr System ist so gut wieangedacht.

Dachte ich es mir doch.

Sie bekommen Ihr System. Ich halte mein Wort.

Halten Sie mich nur nicht zu lange hin.

Mach ich nicht. Ich arbeite im Moment nur an so vielen Projekten.

Schön. Haben Sie auch an sich gearbeitet?

o Hab ich. Sie sollten mich mal sehen. Mein neues Outfit – maßgeschneidert. Meine Figur – stramm.

D *Hört sich gut an. Sie sind viel selbstbewusster in Ihrer Kommunikation. Sie schwafeln nicht mehr rum. Wie kommt's?*

Mein Erfolgsgeheimnis ist die Alpha-Strategie. Die funktioniert 100%-ig.

Das ist Winstons' Strategie.

Sie kennen Mr. Wolf?

Besser als irgendwer sonst.

Ich fall vom Glauben ab.

Niemals. Haben Sie mich verstanden? Niemals dürfen Sie Ihren Glauben verlieren.

War nur eine Floskel.

Sparen Sie sich das. Kommen Sie auf den Punkt.

Wie ist Mr. Wolf so?

Die Frage ist: „Wie sind Sie so?“

Klingt philosophisch.

Philosophie ist für'n Arsch.

Stimmt. Ihre Frage war, wie bin ICH so?

Sie lassen sich ja gar nicht mehr verwirren. Spricht für Ihre Zielstrebigkeit. Zurück zu Mr. Wolf. Sie haben viel von ihm.

Was denn?

Enthusiasmus, Teamfähigkeit und Agilität.

Sie sagten: „viel“? Was fehlt mir?

Ihnen fehlt nichts.

Dann bin ich Mr. Wolf.

Sie sind Mr. Wolf, wenn Sie sich Professionalität, Verantwortungsbewusstsein und Authentizität noch mehr zu Eigen machen. Sie haben diese Kerneigenschaften in sich.

Sie wollen mit Mr. Wolf heulen? Sie wollen den Ton angeben? Dann bauen Sie diese Eigenschaften aus. Erlernen Sie das Alpha-Prinzip.

Alpha-Prinzip? Hört sich geheimnisvoll an.

Hört sich nach Arbeit an.

Was ist das Alpha-Prinzip?

Wenn Sie ein Dichter wären, würde ich sagen, es ist Winstons' Seele.

Bin ich nicht.

Es ist das Motherboard und der Prozessor des Erfolgs in einem. Die treibende Kraft hinter allem. Der Kern. Es ist alles.

Ich will alles. Mit weniger gebe ich mich nicht mehr ab. Was raten Sie mir?

Aussehen bedeutet viel – Sein alles. Verstehen Sie das?

Verstehe ich.

Es reicht nicht, das zu verstehen – Sie müssen es verinnerlichen. Wenn Sie der Alpha-Wolf in Ihrer Branche sein wollen, dann müssen Sie die 6 Kerneigenschaften verinnerlichen. Sie müssen das Alpha-Prinzip leben. Sie müssen bis in jede einzelne Haarspitze voll davon sein – in jedem Moment, in jeder Bewegung, in jeder Aktion.

Action before words.

Richtig. Streifen Sie das Schaffell ab und bringen Sie den Wolf zum Vorschein. Zeigen Sie Zähne. Die Welt muss selbst in Ihrem Lächeln die wilde Entschlossenheit sehen.

Action before words.

Sie wiederholen sich.

Ist ein persönliches Mantra. Das gehört wiederholt.

Ohne mich wiederholen zu wollen, machen Sie sich gleich an die Arbeit.

Ja, gleich.

*Nein, NEO 7EVEN. Nicht gleich.
Wann ist „JETZT“ der richtige Zeitpunkt, um sich zu verbessern?“*

JETZT.

Ja, jetzt und nur jetzt.

Upgrade NOW. Ich fange jetzt damit an.

NEO 7EVEN, noch ein wichtiger Rat zum Schluss.

Ja?

Stellen Sie mein Medienproduktionssystem fertig.

Mach ich, Doktor. Vielen Dank.

Gerne. Macht einen Web-Shop zusätzlich.

Sie setzen mir aber gehörig zu.

Beweg dich, NEO 7EVEN!

Mach ich. Mein Wort drauf.

Viel Erfolg.

Tschüss Doktor.

*Für Sie, Doc.***



WOW, wo waren wir stehen geblieben?

Genau, wir werden uns bei all unseren Projekten fragen:

„Was würde Mr. Wolf tun?“

Wir werden seinem Beispiel folgen.

Wir werden Mr. Wolf sein.

Wann ist
„JETZT“
der richtige
Zeitpunkt,
um sich zu
verbessern?

Der Doc hat es uns anschaulich verdeutlicht. Um Mr. Wolf zu sein, müssen wir das Alpha-Prinzip und die sechs Kerneigenschaften verinnerlichen. Es geht nicht darum, uns so zu kleiden wie Mr. Wolf oder uns einen Bart stehen zu lassen (für unsere weiblichen Firmenangehörigen wäre das sicherlich auch nicht erstrebenswert), sondern seine Kerneigenschaften zu unseren zu machen. Einige der Eigenschaften werden wir ausbauen und perfektionieren, andere neu etablieren und optimieren, aber wir werden sie alle verinnerlichen.

Wir werden Mr. Wolf sein!

Verlieren wir keine Zeit. Schauen wir uns die Kerneigenschaften an.

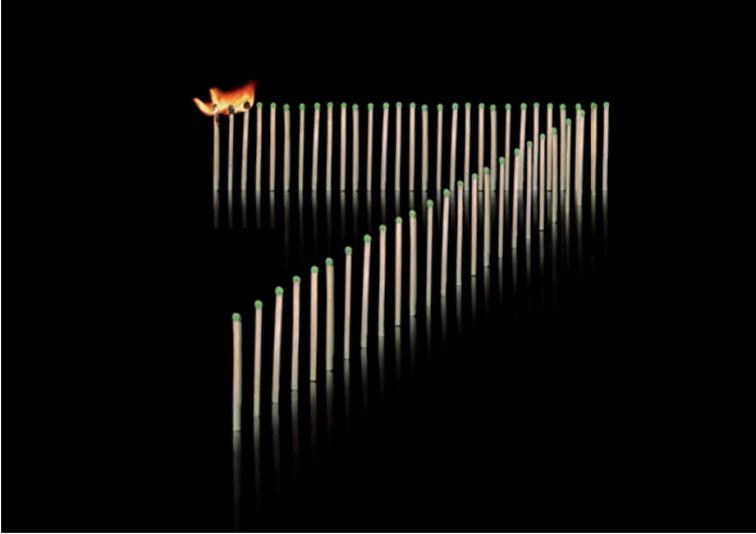
JETZT!



Das Alpha-Prinzip

Die 6 Kerneigenschaften

Enthusiasmus



Die Menschen, die bei NEO 7EVEN arbeiten, sind allesamt desinteressiert.

Interesse ist ordinärer Schwall und dient allemal, um Karten an der Kinokasse abzureisen. Interesse kannst Du an Briefmarken haben, aber mit Interesse wirst Du nicht die Leistung bringen, die NEO 7EVEN der Verwirklichung ihrer Vision näher bringt, geschweige denn, NEO 7EVEN außergewöhnlich macht.

Kurz gesagt, Interesse ist Fake.

Die Menschen, die bei NEO 7EVEN arbeiten, sind voller Enthusiasmus.

Warum?

Weil Du Enthusiasmus nicht faken kannst!
Interesse kann man heucheln, aber Enthusiasmus ist ein Ist-Zustand. Enthusiasmus strömt Dir aus den Poren und lässt Deine Augen leuchten. Er ist die Aura der Begeisterung, die Dich umgibt.

Sei enthusiastisch!

Enthusiasmus ist hochgradig ansteckend. Er verbreitet sich wie ein Lauffeuer. Er geht auf Dein Team über, auf alle Menschen, mit denen Du Kontakt hast. Klienten spüren Enthusiasmus. Sie spüren, dass Du es ernst meinst, dass Du für ihr Unternehmen kämpfen wirst und dann wollen auch sie brennen. Kunden spüren Deinen Enthusiasmus, denn sein Feuer lodert in all Deinen Produkten. Du weckst in ihnen Begierde. Sie werden für Deine Produkte brennen.

Sei enthusiastisch!

Die ursprüngliche Bedeutung von Enthusiasmus ist „der von Gott Erfüllte“. Schwall, denkst Du? Keineswegs! Die größte Gabe von außergewöhnlich erfolgreichen Unternehmen ist ihre Fähigkeit, ihre Mitarbeiter mit Enthusiasmus anzustecken. Diese Unternehmen können sogar die Entwicklung eines Netzteils zu einem Gottesauftrag umdeuten.

Sie beseelen ihre Mitarbeiter und geben ihnen den Glauben, an der Schöpfung von etwas Großem, etwas Gehaltvollem beteiligt zu sein. Dieser Enthusiasmus durchströmt das ganze Unternehmen. Er macht es unwiderstehlich und sexy.

Keine Bange, wir wollen niemanden, der wild gestikulierend und hüpfend „Oh, mein Gott!“ oder „Chakka!“ brüllt. Das überlassen wir dann doch lieber den Leuten mit Interesse. Wir wollen Enthusiasmus spüren. Und den spüren wir, ganz gleich, ob Du der aufgedrehte oder relaxte Typ bist.

Sei enthusiastisch!

Mr. Wolf ist enthusiastisch. Er ist vollkommen von seinen Fähigkeiten und Fertigkeiten überzeugt. Seine Klienten spüren das. Es beruhigt sie. Scheitern ist für ihn keine Option. Er sagt nicht, wie es laufen könnte, sondern wie es läuft. Er hat eine Idee und setzt sie um. Er macht. Das ist die größte Qualität, die Enthusiasmus in sich birgt.

Sei enthusiastisch!

Enthusiasmus befähigt Dich dazu, Deine Ideen umzusetzen. Wie oft hast Du schon eine Applikation, eine Werbeanzeige oder sonstwas gesehen und Dir gedacht: „Da wäre ich auch drauf gekommen“ oder „Dieselbe Idee hatte ich auch“? Bestimmt schon einige Male, oder? Vielleicht bist

Du drauf gekommen, vielleicht hast Du die Idee sogar zuerst gehabt, aber Du hast sie nicht umgesetzt. Sie ist somit gestorben, verreckt in den dunklen Windungen Deines Hirns.

WIR WOLLEN, DASS UNSERE IDEEN LEBEN.

Stell Dir Ideen als feinstoffliche Gebilde vor. Sie sind leichte, leere Hüllen, die irgendwo in unseren Köpfen rumschweben. Enthusiasmus füllt diese Ideen mit Leben und bringt sie auf den Boden. Er macht sie real. Er ist der Stoff, mit dem wir unsere Ideen ins wahre Leben zementieren. Enthusiasmus macht den Unterschied zwischen Machern und Zuschauern. Wir sind Macher. Deshalb mach auch DU.

Sei enthusiastisch!

Teamfähigkeit



Menschen, die nicht teamfähig sind, wird es immer wieder geben – nur nicht mehr bei NEO 7EVEN.

Wir haben Sie alle schon mal bei uns gehabt – die Megaleuchte und den Alleskönner, den Besserwisser und den 150%-Typ, selbst den, der im Dunkeln mit einer Lupe Feuer machen konnte und den, der die letzte Ziffer von Pi kannte und wir haben uns wieder von Ihnen trennen müssen.

Warum?

Ganz sicherlich nicht, weil wir ihre Talente und ihre Einzigartigkeit verkannt haben, sondern, weil sie allesamt nicht teamfähig waren.

Sei teamfähig!

NEO 7EVEN ist ein Kollektiv verschiedenster Talente, Typen und Individuen, die alle eins gemeinsam haben – sie sind teamfähig. Unsere Teams stehen auf zwei Pfeilern, die fest in unserem Menschenbild und unserer Vision verankert sind: Respekt und das gemeinsame Ziel. Über das gemeinsame Ziel haben wir schon gesprochen, kommen wir zu Respekt. Uns ist egal, wie Dein Nachname, Deine Nationalität oder Konfession lautet. Uns ist schnuppe, ob Du Armani, Adidas oder Emily Strange trägst, denn das zählt für uns nicht. Einzig was zählt, ist der Einsatz, den Du in Deine Arbeit und Dein Team legst. Das respektieren wir. Dafür respektieren wir Dich. Respekt ist das soziale Schmiermittel einer zivilisierten Gesellschaft und wir legen großen Wert darauf, dass es bei uns zivilisiert und wie geschmiert läuft. Mit Respekt vermeiden wir Reibungen. Wenn wir von Respekt reden, dann meinen wir nicht Gehorsam. Wir halten es da ähnlich wie die Hip-Hopper. Respekt heißt, die Menschen in Deinem Team auf gleicher Augenhöhe zu sehen und ihre Leistung neidlos anzuerkennen. Zeig Respekt und Du wirst ihn auch von anderen bekommen.

Sei teamfähig!

Mr. Wolf ist teamfähig. Auf einem sehr hohen Niveau sogar. Er hat ein breit gestreutes Team an Helfern und Helfershelfern. Er fordert und fördert

Teamfähigkeit von und bei Freunden und Klienten. Du wirst ihn keinen Hackenschlag bei einem Projekt machen sehen, bevor er nicht die Zusage zur Kooperation von allen Beteiligten hat. Er bindet seine Klienten geschickt ein und achtet darauf, dass alle das gemeinsame Ziel verfolgen und erreichen. Er ist nicht der einsame Wolf, der alles alleine macht. Er leitet sein Rudel. Er weiß, wie er seine Klienten teamfähig macht.

Alle Firmenangehörigen, die in Kundenkontakt stehen, müssen in der Lage sein, ihre Kunden als Teammitglieder zu sehen und dementsprechend auch mit ihnen kommunizieren. Der Erfolg des Kunden ist unser Erfolg. Sein Misserfolg, ist unser Scheitern. Nur als Team werden wir zusammen erfolgreich sein und eine dauerhafte Kundenbindung erreichen. Wenn wir das unseren Kunden vermittelt bekommen, wird unsere Arbeit exzellent sein.

Sei teamfähig!

Wir können die beste Performance erst abgeben, wenn alle gemeinsam am selben Strang ziehen. Kommt jemand nicht hinterher, so hilf ihm. Zeig Respekt vor seiner vermeintlichen Schwäche und hilf ihm, Anschluss zu finden.

Stell Dir vor, ein Team, es muss nicht mal Dein eigenes sein, läuft Gefahr, eine Deadline nicht ein-

halten zu können. Es brennt an allen Ecken – Tagesgeschäft eben. Hilf diesem Team. Frag nicht – mach. Man wird es Dir danken und man wird für Dich da sein, wenn es mal in Deinem Büro brennt.

Sei teamfähig!

Versteh uns bitte richtig, wir wollen nicht, dass Du Dein besonderes Talent runter schraubst auf ein niedrigeres Niveau. Wir wollen, dass Du Dein Team mit Deinem Talent bereicherst. Trainiere mit ihm und mach es genauso stark. Zeig ihm, wie es geht und man wird Dir andere Kniffe und Tricks zeigen. Lehre und lerne zugleich. Lass niemals jemanden aus Deinem Team zurück. Ins Ziel kommst Du immer nur mit Deinem Team.

Sei teamfähig!

Agilität



Die Zeiten, als die Großen die Kleinen gefressen haben, sind vorbei. Heutzutage fressen die Schnellen die Langsamen.

Das ungeschriebene Gesetz lautet: Wer in der schnelllebigen IT-Branche lange bestehen und in seinem Segment eine leitende Position einnehmen will, muss die Kernfähigkeit besitzen, Marktveränderungen schnell wahrzunehmen und flexibel darauf zu reagieren.

Wir nennen diese Kernfähigkeit Agilität. Agilität befähigt uns dazu, neue Wege zu gehen und den Takt und Trend vorzugeben. Wir reagieren nicht nur, wir agieren.

Sei agil!

Machen wir uns nichts vor. Jede Applikation, jede Software, die wir heute auf den Markt bringen, ist in drei bis maximal vier Jahren schon veraltet. Wenn wir mit der Entwicklung, der Markteinführung und dem Verkauf zu lange brauchen, ist der Zug auf der Daten-Railroad schon abgefahren und wir sitzen nicht drin. Wir müssen immer einen Tick schneller sein als unsere Mitbewerber. Die Softwarelösungen von heute sind morgen die Lösungen von gestern. Unsere Lösungen müssen Standards setzen und auch morgen aktuell sein. Das gilt sowohl für die Verwirklichung von aktuellen Projekten, als auch für das Erkennen der Trends von Morgen. Für uns gilt: Wer einem Trend hinterherläuft sieht albern aus. Wer den Trend macht, ist verdammt nochmal cool.

Deshalb halten wir mindestens einmal im Monat zusammen Kreativ-Sparrings ab, um auf neue Ideen zu kommen und lassen die besten Ideen gegeneinander antreten. Die beste Idee ist Boss. Sie wird realisiert. Sie wird von dem Team realisiert, welches sie in den Ring geschickt hat. Solche Kreativ-Sparrings halten uns wach und fit. Sie bringen den Vorsprung.

Sei agil!

Mr. Wolf ist extrem agil. Er bekommt einen Anruf während eines Empfanges und in Null-Komma-Nix ist er einsatzbereit. Kein „Das ist jetzt aber un-

passend.“, oder „Ja, aber das wird dauern.“ Nein, der Typ ist in zehn Minuten schon On-Job. „Ja, aber“ ist die Floskel der faulen Leute. „Ja, aber“ ist das Synonym für Unflexibilität. Bitte, bitte, bitte, mit Zucker oben drauf, kein „Ja, aber.“ Zurück zu Mr. Wolf. Er inspiziert alles selbst und handelt. Alles was er macht, macht er schnell. Auf eine despektierliche Bemerkung seitens eines Klienten kontert er mit schlagkräftigen Argumenten. Er ist vorbereitet und weiß zu improvisieren. Seine ganze Kommunikation ist kurz und effektiv. So erzielt er in kürzester Zeit maximale Effektivität.

Sei agil!

Der große Vorteil von NEO 7EVEN ist ihr vermeintlicher Nachteil. NEO 7EVEN ist, gemessen an der Mitarbeiterzahl, relativ klein. Und das ist gut so. Mr. Wolf rückt auch nicht mit einem Geschwader an. „Stay lean“ würden unsere anglophilen Freunde sagen. Mit kleinen, abgespeckten Teams können wir schneller und effektiver agieren und reagieren als die großen, schwerfälligen Mitbewerber. Sicherlich könnten wir noch mehr Leute beschäftigen und größer werden, aber wir wollen das bewusst nicht. Wir wollen geschmeidig und straff bleiben. Wir glauben, die besten Leute auf den richtigen Positionen zu haben. Wir halten die Teams klein und ihren Verantwortungsbereich dafür umso größer.

Sei agil!

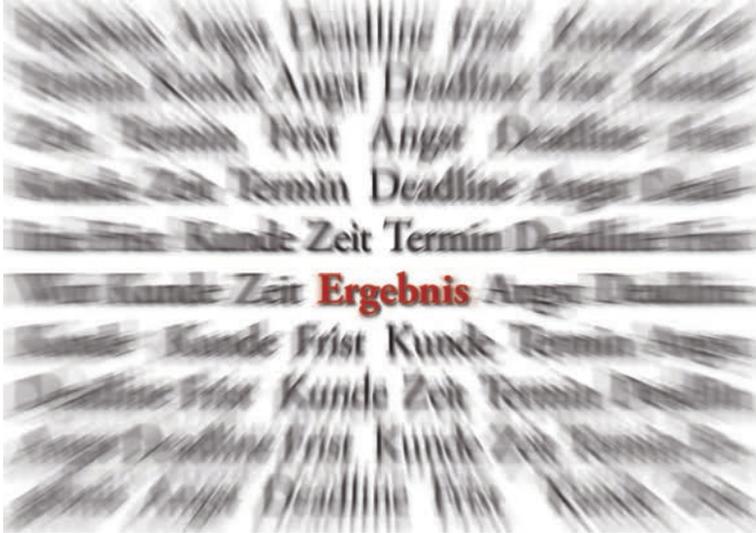
Kurze Kommunikations- und Abstimmungswege innerhalb unseres Unternehmens fördern die Agilität. Du brauchst Dich nicht durch sechs Hierarchieebenen zu boxen, um endlich zum Verantwortlichen zu gelangen. Er sitzt im Regelfall ein, zwei Tische weiter oder im Nebenzimmer. Die Türen stehen Dir offen. Geh hin, wenn Du eine Frage oder Anregung hast. Du wirst diese Schnelligkeit nicht missen wollen und davon profitieren – genauso, wie unsere Kunden.

Aus Kundensicht ist es besonders ärgerlich, ein Problem zu haben und auf der Suche nach Hilfe achtzehn mal weiterverbunden zu werden, um dann zu hören, dass der Verantwortliche gerade nicht da ist oder, dass sich keiner für ihn verantwortlich fühlt. Sowas darf und wird es bei NEO 7EVEN nicht geben. Jeder Kunde bekommt einen direkten Ansprechpartner, der für ihn und sein Projekt verantwortlich ist. Sollte der Verantwortliche fachlich gerade nicht weiter wissen, genügt ein Wink und ein Fachmann ist zur Stelle. Wir lösen Probleme und schaffen keine neuen. Wir optimieren Prozesse – schnell und effizient.

Wir gehen den direkten Weg. Vorbildlich.

Sei agil!

Professionalität



Einfachheit und Schnelligkeit sind die Haupttugenden von NEO 7EVEN. Wir bieten Software-Lösungen an, die diese Tugenden in Design und Funktionalität vereinen. Lösungen sind unser Business. Doch zur Lösung der Probleme mit der Einhaltung eigener Deadlines haben wir noch kein Konzept gefunden, das zu 100% funktioniert. Die Tatsache, dass es keine Firma gibt, die die Fristen immer einhält, wirkt auf uns nicht beruhigend, sondern anspornend.

Die 100% müssen stehen. Wir sind Profis. Wir optimieren stetig. Wir optimieren uns.

Sei professionell!

Unsere Kunden beurteilen uns hauptsächlich nach zwei Kriterien:

1. Der Qualität unserer Lösungen.
2. Der Einhaltung von vereinbarten Fristen.

In beiden Punkten sind sie ziemlich spaßbefreit. Wenn die Deadline einmal steht, dann ist an ihr nicht mehr zu rütteln. Wir müssen all unsere Energien und Kapazitäten mobilisieren, um vor dem Verstreichen der Deadline mit unserer Arbeit fertig zu sein. Es darf zwar nicht, aber es kann, vorkommen, dass wir bei einem Projekt die Frist nicht einhalten können. Ist das abzusehen, so ist der Kunde mindestens eine Woche vorher zu kontaktieren. Komm bitte nicht erst eine Stunde vorher auf die Idee, ihm mitzuteilen, dass Du es nicht gebacken bekommst. Verständlicherweise versteht er ein solches Verhalten nicht. Informiere ihn frühzeitig.

Sei professionell!

Noch ein wichtiger Tipp. Informiere Deinen Kunden immer über Deine Arbeit und deren Stand. Informiere ihn über die besonderen Features, die Du seinem Produkt beigefügt hast oder beifügen musstest, um es für ihn genial zu machen. Informiere ihn unbedingt über die Extraarbeit, die Du in sein Projekt investiert hast. Knall ihm niemals einfach das fertige Produkt und die Rechnung

auf den Tisch. Das versteht er nicht. Er versteht es nicht, nicht weil er dumm oder undankbar ist, sondern, weil er die Extraarbeit nicht erkennt. Er denkt, das muss so. Er denkt, das ist normal und er denkt, es ist unnormal und dreist von Dir für die Arbeit auf einmal mehr Geld zu verlangen, als besprochen. Informiere ihn. Er wird es zu schätzen wissen und gerne mehr für seine unique Lösung zahlen.

Sei professionell!

NEO 7EVEN sieht seine Kunden als Partner. In keinem Fall belügen wir den Kunden oder halten ihn hin. Partnerschaft in allen Ehren, aber ohne strikte Einhaltung der Deadlines läuft auf Dauer nichts. Der Kunde wird das Projekt zwar mit uns zu Ende bringen, aber beim nächsten Projekt sich zweimal überlegen, ob er sich an uns wendet. Wir bewahren Haltung und schauen ihm in die Augen, wenn wir einen Fehler eingestehen müssen. Das ist besser, als später reumütig angekrochen zu kommen.

Sei professionell!

Wenn wir unseren Kunden sagen, wir werden zu einem definitiven Zeitpunkt fertig mit unserer Arbeit und werden es dann doch nicht, dann machen wir uns lächerlich. Wir werden zu Clowns. Schau Dir mal die Clowns im Zirkus an. Sie sind

entweder brüllend komisch oder zum Heulen traurig. So oder so, keine dieser Eigenschaften ist für uns erstrebenswert. Oder willst Du bemitleidet und belächelt werden? Spar Dir den Zirkus. Halte die Deadlines ein.

Sei professionell!

Mr. Wolf ist das Paradebeispiel, wie man mit Deadlines professionell umgeht. Im Vorfeld der Auftragserteilung setzt er sich selbst die erste Deadline und bleibt deutlich drunter. Vor Ort vergewissert er sich, dass alle Beteiligten die Wichtigkeit der fristgerechten Einhaltung der Deadline verstanden haben und sich über die Konsequenzen im Falle eines Scheiterns im Klaren sind. Klar ist, keiner möchte die Konsequenzen spüren. Mr. Wolf steht in stetigem Kontakt mit Jimmie, der über die Deadline wacht. Er verliert sein Ziel nie aus den Augen. Er fokussiert sich auf das Ergebnis und auf sonst nichts anderes. Nichts passiert aus dem Affekt heraus.

Er bleibt cool. Er ist Profi durch und durch.

Sei professionell!

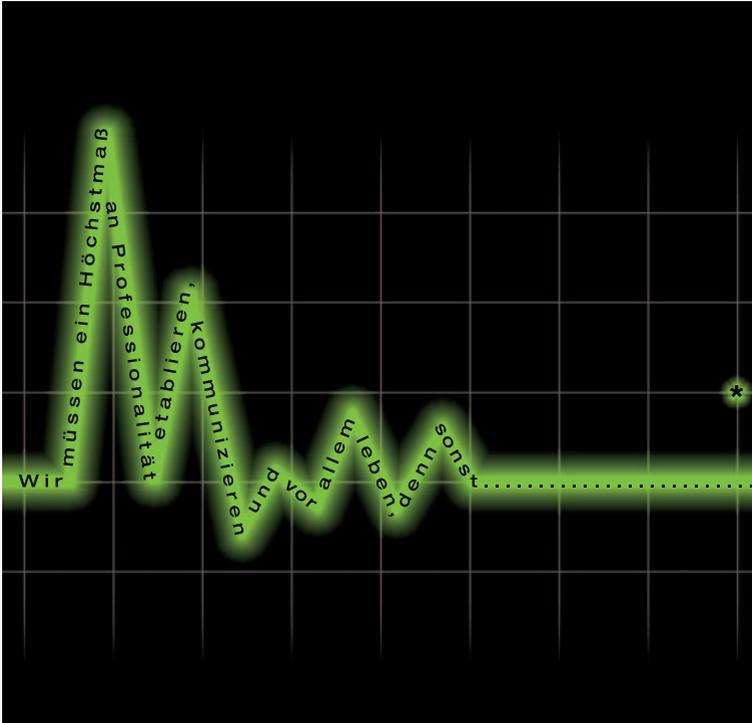
Wenn eine Deadline näher rückt, machst Du für gewöhnlich das ganze Gefühlsspektrum durch. Von Angst und Wut bis Freude und Glück, durchlebst Du alle Gefühle. Doch es gibt einen Trick, die ersten beiden auszuklammern. Die Fähigkeit,

seinen Fokus auf das Ergebnis und nicht auf das Problem, die Deadline, zu richten, ist Mr. Wolfs größter mentaler Trick. Du kannst und sollst diesen Trick genauso anwenden.

Wie?

Konzentriere Dich nicht auf die Deadline. Klar, Du darfst sie nicht aus den Augen verlieren, aber lass sie nicht Dein Denken und Handeln komplett bestimmen. Konzentriere Dich auf das Ergebnis Deiner Arbeit. Stell Dir z.B. die fertige, fehlerfreie, absolut tolle und beeindruckende Applikation vor, die Du gebaut hast. Stell Dir Deinen zufriedenen Kunden mit dem fetten Satter-Kater-Grinsen vor. Visualisiere Deine Kollegen, wie sie Dir anerkennend auf die Schulter klopfen und Deinen Dir zu-prostenden stolzen Chef, der sich bestätigt fühlt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben, als er Dich mit dieser Arbeit beauftragte. Fühlt sich gut an, oder? Und das Beste, es funktioniert. Wende diesen mentalen Trick an, ganz gleich, ob Du im Call-Center, Vertrieb oder Marketing tätig bist. Der Profi macht das so und er ist erfolgreich.

Sei professionell!



* OK? Halt Dich daran und **sei professionell!**

Verantwortungsbewusstsein



NEO 7EVEN ist ein nahezu hierarchiefreies Unternehmen. Der große Vorteil einer solchen Struktur ist, dass sich alle Firmenangehörigen auf gleicher Augenhöhe begegnen.

Ob Chef oder Praktikant, bei uns darf und soll jeder seine Meinung frei äußern. Es herrscht Vertrauen unter- und ineinander. Wir sind überzeugt, dass alle Firmenangehörigen mit diesen Freiheiten verantwortungsbewusst umzugehen wissen und dies auch tun.

Sei verantwortungsbewusst!

Ein Nachteil, den flache Hierarchien in sich bergen, ist die oft ungeklärte aber berechnete Frage nach Verantwortungsbereichen.

Wird eine Deadline nicht eingehalten, ein Kunde verprellt, ein Pitch nicht gewonnen – wer trägt die Verantwortung?

Mr. Wolf weiß es.

DU

„Ist das gerecht?“,
wirst Du Dich jetzt fragen.

Einzig allein Du bist verantwortlich und das immer. Wenn wir Deinen Ratschlag befolgt haben und das Ergebnis ist, sagen wir mal, so semi, dann stehst Du dafür gerade. Wenn sich Dein Team im Kreativ-Sparring ein Veilchen holt, dann musst Du das ausbügeln.

Kurz, wenn etwas nicht fruchtet, woran Du beteiligt warst, trägst Du die Verantwortung.

Selbst, wenn der Texter zu viele Schreibfehler in die Unternehmensbroschüre eingebaut hat, die Grafikerin nicht schnell genug mit der Illustration fertig geworden und der Chef bei einer wichtigen Kunden-Präsentation ins Stottern gekommen ist – Du zeichnest Dich dafür verantwortlich.

Und ob!

Du bestimmst mit, also bist Du verantwortlich.

Das ist gelebte Demokratie.

Das ist Teil des Alpha-Prinzips.

Sei verantwortungsbewusst!

Das Übernehmen von Verantwortung ist keine Schikane, sondern ein Glücksfall und eine Seltenheit in der hiesigen Unternehmenslandschaft. Es fördert Deine Fähigkeit, unternehmerisch zu denken. Du bist die Firma. Die Firma ist Du. Und wenn wir alle die Firma sind, dann achtet auch jeder auf seine Firmenangehörigen und übernimmt für ihre und seine Arbeit Verantwortung. Ist doch klar. Wenn Du verantwortlich bist, dann kannst Du die Verantwortung nicht auf andere abwälzen. Du achtest automatisch von Anfang bis Ende auf einen reibungslosen Ablauf. Es hilft Dir zudem, Dein Bewusstsein für die einzelnen Kreations-schritte zu schärfen, das Produkt/Projekt und die Marke NEO 7EVEN als Ganzes zu begreifen.

Sei verantwortungsbewusst!

Schau Dir Mr. Wolf an. Warum, denkst Du, ist er so scharf darauf, dass alle Beteiligten ihre Aufgaben verstehen und diese auch so ausführen, wie er es bestimmt? Warum, glaubst Du, kontrolliert er alles zweimal und wacht mit Argusaugen über jeden

einzelnen Schritt der Ausführung? Was meinst Du, warum er den besudelten Wagen persönlich zum Schrottplatz fährt und nicht Jules oder Vincent? Genau, weil ER verantwortlich ist. Wenn das Projekt scheitert, bekommt er den ganzen Frust und Ärger seiner Klienten und Auftraggeber ab. Wenn es schief geht, wird man nicht Vincent wegen seines leicht nervös-zuckenden Fingers Vorwürfe machen, sondern Mr. Wolf. Sein Ruf als DER Problemlöser steht auf dem Spiel – und das bei jedem seiner Projekte. Deshalb macht er auch keine Spielchen.

Für Mr. Wolf gilt:

Sein Projekt.
Seine Regeln.
Seine Verantwortung.

Beherrze bei all Deinen Projekten und bei Deiner Arbeit Mr. Wolfs Einstellung und Vorgehensweise.

Sei verantwortungsbewusst!

Authentizität



Mr. Wolf denkt schnell, redet schnell, handelt schnell. Seine Sprache ist schnörkellos und unmissverständlich. Sein Handeln ist kompromisslos und zielgerichtet.

Mr. Wolf hat eine Haltung.

Mr. Wolf ist authentisch.

NEO 7EVEN hat geile Produkte. Ganz nach Wolfs Geschmack. Einfach, klar, effektiv. Unsere Kunden stehen auf unsere Produkte, weil sie leicht zu handhaben und äußerst wirkungsvoll sind. Wir halten unsere Produkte einfach, weil wir wissen, dass sie so am Besten funktionieren. Dahinter ist ein Konzept, ein System und unsere Haltung. Wir halten nichts von unnötigem Schnickschnack.

Der Kunde meint es nicht böse, wenn er nach zusätzlichen Features verlangt. Er ist wie alle Menschen – er nimmt sich, was man ihm gibt. Er ist nie schuld. Das ist wirklich so. Schuld bist Du, wenn Du es ihm gibst. Geh keine Kompromisse ein, die gegen unsere Haltung sind. Nie.

Sei authentisch!

Damit Du unsere Haltung besser verstehst, wollen wir Dir eine Geschichte erzählen – unsere Geschichte. Kurz nach der Gründung unserer Firma haben wir **NEOzenzai**[®] Base, die medienneutrale Datenbank, entwickelt. Wir waren so von ihrer Funktionalität überzeugt, dass wir voller Enthusiasmus geradewegs zu potenziellen Kunden marschiert sind. In unserer Aktentasche hatten wir nichts außer einem Laptop und einer kurzen Powerpoint-Präsentation. Keine Imagebroschüren, keine Referenzlisten, keine Screenshots, geschweige denn eine Demoversion von **NEOzenzai**[®]. Nichts. Die Kunden kannten uns nicht einmal. NEO 7EVEN war ihnen kein Begriff. Und so kam, was kommen musste – wir haben ihnen **NEOzenzai**[®] verkauft. Vor ihnen standen Typen ohne Leumund, dafür aber mit glänzenden Augen und einem unerschütterlichen Glauben an ihre Idee. Diese Typen hatten den Mut, ihnen zu sagen, dass sie bald schon nicht mehr konkurrenzfähig sein würden, wenn sie ihre Prozesse nicht schleunigst optimierten. Diese Typen

waren da, um zu helfen. Die Kunden glaubten ihnen, aber nicht, weil sie so großartige Redner waren, sondern weil sie authentisch waren. Sie waren authentisch, also musste es **NEOzenzai**® auch sein. Wir haben uns damals nicht verstellt oder mit fremden Federn geschmückt. Wir waren echt. Authentizität war von Beginn an unser Türöffner, unser Schlüssel zum Erfolg. So war es, so ist es, so wird es sein. Wir werden uns nie verstellen – genauso wenig wie Du.

Sei authentisch!

Wir sehen unsere Produkte und Lösungen als unsere Babys. Wir haben sie mit viel Liebe, Schweiß und Tränen gezeugt. Wir sind stolz auf sie wie Vati und Mutti, denn in ihnen lebt auch ein Teil von uns. Wenn wir eine Partnerschaft mit einem Kunden eingehen, dann geben wir ihm unsere Produkte, aber das Sorgerecht behalten wir. Wir sind keine Rabeneltern. Wenn Du merkst, dass der Kunde nicht auf Deine Kids kann, ständig an ihnen rumnörgelt und Dir vorhält, dass Du sie schlecht erzogen hast, dann ergreif Partei. Du kennst jetzt unsere Haltung. Steh zu Deinen Kids und erklär ihm, warum sie sind, wie sie sind und warum das auch so gut ist. Verbieg Dich nicht. Er wird es verstehen. Wenn nicht, dann lass ihn ziehen. Draußen tummeln sich genug andere minderwertigere Lösungen.

Sei authentisch!

Es gibt fast nichts Unattraktiveres und Bemitleidenswerteres als Unternehmen, die vorgeben, jeden Kundenwunsch zu erfüllen und auf jeden Fingerzeig des Kunden hin ihre Produkte ummodulieren und verfremden. Sie stehlen ihnen den Charakter und beweisen damit, dass sie selbst keinen haben. Sie machen nichts anderes, als sich zu prostituieren. Und so werden sie dann auch vom Kunden behandelt und angesehen.

Mach Dir keine Illusionen. Es wird nicht einfach, immer die aufrechte Haltung zu bewahren, aber es ist die einzig richtige Option.

ATTITUDE wird Dich auf Deinem Weg begleiten, Dir leuchten und die Richtung weisen.



Lass niemals zu, dass Dein Produkt verfälscht wird.

Halte es rein.



**Hab eine Haltung. Verteidige Deine Vision.
Bleib ein Original.**

Sei authentisch.

Auf einen Blick

Fassen wir kurz zusammen. Es sind sechs Kerneigenschaften, die Du Dir zu eigen machen und verinnerlichen musst, um Mr. Wolf zu sein. Sie bilden das Alpha-Prinzip.

1

Enthusiasmus

Die Kraft, Deine Ideen Realität werden zu lassen.

2

Teamfähigkeit

Der Wille, das WIR vor das ICH zu stellen.

3

Agilität

Die Energie, immer einen Tick schneller zu sein und vorweg zu gehen.

4

Professionalität

Die Fähigkeit, zu fokussieren und Fristen einzuhalten.

5

Verantwortungsbewusstsein

Die Bereitschaft, für Deine Arbeit und für die Deines Teams gerade zu stehen.

6

Authentizität

Der Mut, Deine Arbeit und Deine Überzeugungen zu verteidigen.



Jetzt, da Du das Alpha-Prinzip kennst,
wende es an. Keine Kompromisse mehr.
Arbeite und denke wie ein Leitwolf.

Halte immer an Deiner ATTITUDE fest.
Halte sie hoch und verteidige sie.



SEI

enthusiastisch,
teamfähig,
agil,
professionell,
verantwortungs-
bewusst und
authentisch.





Wir werden unsere Vision realisieren und NEO 7EVEN zu einer führenden und unverwechselbaren Institution auf dem IT-Markt machen. Wir werden es gemeinsam mit Dir machen.



Ehrenkodex



Flache Hierarchien, mit allen per Du, Entscheidungsfreiheit – ich kann tun und lassen, was ich will.

Denkste.

Hier bei NEO 7EVEN versuchen wir allen Firmenangehörigen so viele Freiheiten und Freiräume zu geben, wie nur möglich. Selbstverwirklichung kann unserer Meinung nach nur in einer freien Unternehmenskultur stattfinden. Aber auch bei uns gibt es Regeln, die dafür sorgen, dass ein respektvolles Miteinander gewährleistet ist und wir alle in dieselbe Richtung laufen. Obwohl wir an die Vernunft eines jeden Menschen und insbesondere unserer Firmenangehörigen glauben, werden wir das Schreckgespenst der Anarchie nicht wirklich los. Das müsst Ihr Euch so ähnlich vorstellen, wie in „The Sixth Sense“ mit Bruce Willis. Deshalb haben wir ein kleines Regelwerk verfasst, das, wie der Name es schon verrät, gewisse Dinge regelt. Wir nennen es Ehrenkodex. An diesen Ehrenkodex werden wir uns ausnahmslos alle halten – beim Chef angefangen. Es ist uns eine Freude, ihn Euch jetzt zu präsentieren und eine noch größere Ehre, uns dran zu orientieren und zu halten.

Was den Ehrenkodex angeht, sind wir ausnahmsweise absolut spaßbefreit. Nehmt ihn daher bitte ernst und haltet Euch daran. Immer.

1.

Was in der Firma passiert, bleibt in der Firma.

Loyalität ist die Eigenschaft, die wir an unseren Firmenangehörigen am meisten schätzen. Talent und Fachwissen kann man einkaufen – Loyalität nicht. Sie wächst durch Vertrauen. Deshalb haben wir NEO 7EVEN bewusst für alle transparent gehalten. Jeder Firmenangehörige wird über wichtige unternehmerische Schritte informiert und er kann sich selbst informieren. Wir haben nichts zu verheimlichen und denken, dass Offenheit und Vertrauen zur Identifikation der Firmenangehörigen mit NEO 7EVEN maßgeblich beitragen und diese fördern. Damit diese Transparenz weiterhin gewährleistet bleibt, verlangen wir von allen, firmeninterne Informationen vertraulich zu behandeln. Selbst wenn Du mal schlechte Laune haben solltest und auf NEO 7EVEN nicht gut zu sprechen bist, zerreiße Dir bitte nicht das Maul vor anderen. Rede die Firma nicht schlecht. Niemals.

2.

War das etwa meine Entscheidung?

Wir entwickeln neue Produkte immer im Team. Wir diskutieren Neuerungen mit unseren Firmenangehörigen, denn deren Meinungen sind uns wichtig. Wenn wir uns alle auf eine Strategie geeinigt haben, dann gibt es kein Zurück mehr. Der Zug ist

abgefahren und wir sitzen drin. Die Entscheidung ist zusammen getroffen worden, also führen wir sie auch zusammen aus. Wir wollen nicht, dass auf halber Strecke jemand auf die glorreiche Idee kommt, dass er doch nicht mitfahren möchte und dann sagt, dass ihm die Destination schon vorher nicht zugesagt habe und er ja eigentlich ganz woanders hin wollte und, und, und.

Du hast im Vorfeld der Entscheidungstreffung genügend Möglichkeiten und Zeit, zu intervenieren und Deine Bedenken zu äußern. Wenn das ganze Unternehmen auf Kurs ist, die Aufgaben verteilt sind und jeder seine Position eingenommen hat, dann ist es zu spät. Wir ziehen das konsequent zusammen durch.

3.

Die Wahrheit und nichts als die Wahrheit.

Belüge uns nicht und belüge Deine Kollegen nicht. Lüge auch nie den Kunden an. Lügen sind ethisch nicht vertretbar und falsch. Wir werden keine Lügen tolerieren, von niemandem. Wenn Du kein Problem mit Lügen hast und sie nicht verwerflich findest, dann geh in die Politik. Bei uns ist kein Platz dafür. Also, wenn Du irgendwann mal, aus irgendeinem Grund Mist baust, dann steh dazu. Sag uns die Wahrheit. Wir haben noch keinem, der ehrlich war, den Kopf abgerissen. Den Lügern aber schon.

4.

Messie kommt nicht von Messias.

Kennst Du die Legende von dem Genie, das das Chaos beherrscht? Tja, die ist erfunden. Der Typ war ein Messie. Man munkelt, er ging in sein vollgemülltes Zimmer und kam nie wieder raus. An Unordnung ist nichts Geniales. Uns ist auch noch niemand begegnet, der die Erlösung im Chaos gefunden hat. Wir optimieren Prozesse, wir lösen Probleme, wir schaffen und repräsentieren Ordnung. In unseren Büros hat es daher ordentlich auszusehen und das fängt bei Deinem Schreibtisch an. Alles, was nicht mit Deinem aktuellen Projekt zu tun hat, gehört ordentlich verstaut und weggepackt. Persönliche Sachen? Runter damit. Alles weg bis auf Deinen Fetisch. Du hast richtig gelesen. Bei uns gilt: „Ein Fetisch für alle.“ Schon der alte Schiller hat gesagt: „Jeder Mensch sollte einen Fetisch haben.“ Bei ihm war es ein Apfel, den er auf seinen Schreibtisch platzierte und verfaulen ließ. Schiller fand es stimulierend, es inspirierte ihn. Also, wenn Du ein Objekt hast, das Dich motiviert, aufheitert oder inspiriert, kannst Du es auf Deinen Schreibtisch platzieren. Bitte nur ein Exemplar.

5.

Das haste aber fein gemacht.

Das Brot des Komikers ist Gelächter, das des Schauspielers ist Applaus und unseres ist die ausgesprochene Anerkennung von Kollegen, kurz Lob genannt. Wenn jemand eine gute Leistung gebracht hat, dann fasse Deine Anerkennung in Worte und sag es ihm. Wenn Du rhetorisch nicht so fit bist, dann klopfe ihm anerkennend auf die Schulter. Loben bewirkt oft Wunder. Loben motiviert weit aus mehr als das Darreichen von materiellen Dingen. Es zeugt von persönlicher Größe und lässt Deinen Kollegen auch um einige Zentimeter wachsen. Wir loben nicht inflatiös, aber wir tun es.

6.

Das ist doch ein Scherz, oder?

Unser Humor ist bissig und etwas schwarz, aber wir haben welchen. Wer des Öfteren die reguläre 8-Stunden-Marke hinter sich lässt, der sollte es mit Humor nehmen. Wir tun es. Lach und sei glücklich. Erzähl ruhig mal einen Witz oder erzähl ihn Dir selbst. Das lockert die Atmosphäre ungemein auf und zeigt, dass wir in einem Kommunikations- und nicht bei einem Bestattungsunternehmen sind. Natürlich wollen wir keiner Endlosschleife von grenzdebilem Gelächter ausgesetzt sein, aber ein kräftiger, ehrlicher Lacher zwischendurch macht

wach und ist sympathisch. Danach arbeitet es sich doch gleich viel besser.

7.

Bitte, heißt das.

Die Amerikaner haben es perfektioniert – das Bitte- und Danke-Sagen. Zugegeben, am Anfang ist es für europäische Ohren gewöhnungsbedürftig und man denkt, es ist aufgesetzt, aber nach ein, zwei Tagen will man es nicht mehr missen. Ein kurzes „Bitte“ in einen Satz integriert nimmt jedem Imperativ die Härte und ein „Danke“ am Ende einer Unterhaltung ist einfach charmant und herzlich. „Könntest Du das für mich bitte machen?“ – klingt besser als „Mach das!“. Ein „Hey, guter Tipp, danke.“ – lässt Dich definitiv charmanter dastehen als ein „Mhm.“ Für eine gute Arbeitsatmosphäre sind diese beiden Wörter unerlässlich. Wende Sie an, bitte.

8.

Moin, Ihr Säcke!

Wenn Du morgens, mittags oder abends ins Büro kommst, dann grüß bitte. Alle Firmenangehörigen freuen sich, dass Du da bist. Zeig ihnen, dass Du Dich auch freust und begrüße sie. Das zeugt von Respekt und keiner erschreckt sich, wenn auf dem eben noch unbesetzten Stuhl nun Du thronst. Dasselbe gilt auch, wenn Du das Büro verlässt.

Stell Dir vor, jemand braucht Deine Hilfe oder ein Kunde Deinen Rat und Du bist nicht aufzufinden, weil Du Dich klammheimlich verdrückt hast. Informiere Deine Kollegen. Verabschiede Dich kurz bei allen und bis morgen in alter Frische.

9.

Das hab ich mich schon immer gefragt.

Wenn Du etwas nicht verstehst, dann frag. Frag Deine Teammitglieder, Deinen Chef und falls es Dich weiterbringt, kannst Du auch den Hausmeister fragen. Wir wollen, dass die Kommunikation untereinander wie geschmiert läuft und dafür ist ein kollektives Verständnis der Aufgaben und Projekte Voraussetzung. Also, wenn Du Dir bei einer Sache nicht sicher bist, dann frag. Verstehst Du es dennoch nicht, frag nochmals. Selbst wenn Du Deine Kollegen nervst, frag bis es Dir vollkommen klar ist.

Noch Fragen?

10.

Das muss ein Fehler sein.

Wer Fehler macht, macht alles richtig. Das mag sich unvernünftig anhören, ist es auch. Menschen, die sich immer nur von ihrer Vernunft leiten lassen, gehen nie ein Risiko ein, was dazu führt, dass sie langweilige Arbeiten abliefern und kreieren. Dinge, die die Welt schon kennt. So kommt nichts Inno-

vatives bei rum. Wir wollen und müssen innovativ sein. Wir wollen uns von dem Mittelmaß absetzen, neue Trends kreieren und unberechenbar für unsere Mitbewerber bleiben. Bei NEO 7EVEN ist es normal und sogar erwünscht, Fehler zu machen. Vergiss bitte nur nicht, dass der Profi ein- und denselben Fehler nur einmal macht.

11. Sag Nein zu Neid.

Wer den Film „Sieben“ gesehen hat oder bibelfest ist, weiß, dass Neid eine der Todsünden ist. Zwar lesen wir nicht regelmäßig die Bibel, aber auch wir können Neid zum Verrecken nicht ausstehen. Wenn einer Deiner Kollegen was Gutes geleistet hat, etwas erreicht oder Lob erhalten hat, dann neide es ihm nicht. Wenn er in einigen Dingen besser ist als Du, dann sei nicht neidisch, sondern fühl Dich motiviert, es ihm gleich zu tun. Uns spornen gute Leute an. Wir wollen uns so verbessern, dass wir mit ihnen mithalten können. Wir lernen von ihnen und optimieren uns. Du kannst nur besser werden, wenn Du Dich mit besseren Leuten misst. Neid ist eine absolut destruktive Kraft. Sie frisst sich nicht nur in Deinen Geist, sondern ins Team und dann in die Firma. Überlass Neid den Soaps im Vorabendprogramm. Bei NEO 7EVEN hat er nichts zu suchen.

12. Backpfeife gefällig?

Wir mögen klare Worte und klare Ansagen. Wenn Dir etwas nicht passt, dann sag es. Wenn Dich das Verhalten eines Kollegen stört, nervt, irritiert oder hemmt, dann sag es ihm. Sag es ihm unter vier Augen und sag es ihm direkt. Kritisiere ihn nicht vor anderen. Das ist unprofessionell. Eine verbale Backpfeife ist immer ehrlicher als ein erzwungenes Schulterklopfen. Wenn Du Kritik äüßerst, dann mach das professionell. Werde nicht persönlich und verletzend. Darauf können wir überhaupt nicht, genausowenig wie auf Stille-Post-Spielchen. Wenn Du jemandem was sagen willst, dann sag es ihm geradewegs ins Gesicht und tuschel nicht hinter seinem Rücken. Das bringt Dich nicht weiter und spricht auch nicht für Deine Aufrichtigkeit. Du weißt doch, wie das mit der Stillen Post ist. Wenn das Gesagte die Runde macht, wird es mit einigen Anekdoten angereichert und kommt dann entfremdet beim Adressaten an. Das, was Du eigentlich gesagt hast, ist jetzt zu einem gemeinen und persönlichen Angriff geworden. Lass solche Spielchen. Sei ehrlich oder wir müssen Backpfeifen verteilen.

13. Komm, mach hinne.

Meetings können echt anstrengend sein. Sie sind zweifelsfrei unerlässlich, aber sie halten uns von der eigentlichen Arbeit ab. Deshalb versuchen wir sie so knapp wie möglich zu halten. Jeder, der an einem Meeting teilnimmt, sollte gut vorbereitet sein und seine Fragen und Anregungen schriftlich parat haben. Derjenige, der das Meeting leitet, sollte sich bewusst sein, dass es keine One-Man-Show ist und der Konferenzraum nicht für seine Selbstdarstellung zweckentfremdet wird. Wir haben für solche Spielchen keine Zeit. Wer sich kurz fasst, sagt mehr, als der, der rumschwält.

War das schon alles?

Ja, das war alles. Halte Dich an den Ehrenkodex und wir werden alt miteinander.

Wir wünschen Dir viel Erfolg und eine super Zeit bei NEO 7EVEN.

Das ist der

An

fang.

Fang

an!

***Der Doc hat sein Medienproduktionssystem bekommen. Und den Web-Shop auch. Wir sind immer noch per Du.*