



„Talente und Stärken der jungen Generation fördern und nutzen“

VON RAINER LANG

LUDWIGSBURG. Schon bei der Begrüßung mit einem kräftigen Händedruck ist die innere Kraft und Zuversicht zu spüren, die Ole Haase ausstrahlt. Er flößt vom ersten Moment an Vertrauen ein. Der athletische Mann mit Rauschebart sticht aus der Gruppe der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des ersten Unternehmertags des Ludwigsburger Bundes der Selbständigen (BdS) bei der Firma Sovdware allein seiner Größe wegen heraus. Sobald er zu erzählen beginnt, zieht er seine Zuhörerinnen und Zuhörer in den Bann. Das sind Eigenschaften, die ihn für seinen Job als Motivationstrainer prädestinieren.

Zum Abschluss der Vortragsreihe hielt Haase die Keynote zum Thema „Generation Z – Mitarbeiter für Ihr Unternehmen gewinnen“. Damit sprach er ein drängendes Thema von allen Zuhörerinnen und Zuhörern an. Um erfolgreich neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu werben, muss man laut Haase die Erwartungen der ersten Generation kennen, die mit dem Smartphone aufgewachsen ist. Die zentrale Frage, auf die Unternehmer nach Ansicht von Haase eine Antwort geben müssen, lautet: „Warum ist es cool, bei Dir zu arbeiten?“.

Klar ist für Haase, dass es dazu die coole Außenwirkung des betreffenden Unternehmens braucht, wozu auch Social-Media-Kanäle gut genutzt werden können. Aber alle Außendarstellung nutzt nichts, wenn die Arbeitsbedingungen und das soziale Umfeld in der Firma nicht cool sind. Haase machte den anwesenden Vertretern von Betrieben deutlich, dass zu den Hauptmotiven der Generation Z Weiterentwicklung, Selbstverwirklichung, Achtsamkeit und Sinn in der Arbeit zählen. Das sagt Ole Haase als Regionalleiter Baden-Württemberg für die „Junge Wilde Academy“, die diese Ideen in Unternehmen hineinbringen und ebenso jungen Menschen Spaß am Arbeiten vermitteln will.

Zu den Herzensanliegen von Ole Haase gehören zwei Dinge: Motivation, die

er gern auch Vertriebsteams in Unternehmen vermittelt, und als Ergänzung sein Hobby Parkour, bei dem er sich von Hochhausdach zu Hochhausdach wie über einen Hindernisparcours bewegt. Für Haase ist dies wie das Leben eines Stuntmans, nur ohne doppelten Boden.

Vor über einem Jahrzehnt ist er von Hamburg nach Baden-Württemberg gezogen und hat sich in Schwaikheim niedergelassen. Bevor er zum Motivationstrainer wurde, hatte er eine Art Erweckungserlebnis. Bei einem schweren Sportunfall hat er sich eine lebensgefährliche Verletzung am Kopf zugezogen. Danach war nicht klar, ob er über-

leben oder eine Behinderung haben würde. Nach seiner vollständigen Genesung hatte er eine klare Entscheidung getroffen. Er wollte die Botschaft weitergeben, Vertrauen in die Welt zu haben. Seine Ausbildung als Steuerberater und sein Mathematikstudium hat er hinter sich gelassen. Seither geht es ihm darum, Menschen zu inspirieren und ihnen dabei zu helfen, „ein geiles Leben zu haben“.

So sind für ihn zum Beispiel die messbar erfolgreichen Verkäufer diejenigen, die richtig Spaß am Verkaufen haben. Durch seine langjährige Erfahrung als Parkour-Athlet hat er auch starke Parallelen zwischen Verkäufern und Athleten entdeckt. Ein guter Athlet habe seine Ziele klar vor Augen und verfolge sie, sagt Haase. Bei einem Top-Verkäufer sei das genauso. Seit gut zehn Jahren trainiert er vor diesem Hintergrund Verkäufer und nutzt die Erlebnisse im Sport, um bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern brennende Leidenschaft für den Verkauf zu entfachen. Deshalb ist für Haase „Verkaufen eine Frage der Energie“. Überhaupt setzt sich Haase in der schnelllebigen und komplexen Welt dafür ein, dass junge Menschen gut arbeiten können. Denn die „Junge Wilde Academy“ arbeitet aus der Überzeugung heraus, „dass nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Menschheit nur dann eine Chance hat, wenn wir die Talente und Stärken der jungen Generation fördern und intensiv nutzen“

(www.junge-wilde.academy).



„Ein guter Athlet hat seine Ziele klar vor Augen und verfolgt sie. Bei einem Top-Verkäufer ist das genauso.“

Ole Haase
Motivationstrainer