

CONSULTING (P)REVIEW

FACHZEITUNG FÜR UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Editorial

Liebe HTU Kunden,
sehr geehrte Damen und Herren!

Vor über 2000 Jahren dachte Thukydides über seine Zeitgenossen nach. Da ahnte der griechische Historiker sicher nicht, dass er eine große, zeitlose Wahrheit auf den Punkt brachte: „Das Geheimnis des Glücks ist die Freiheit, das Geheimnis der Freiheit aber ist der Mut!“ Das ist auch meine Überzeugung!

Warum? Seit vielen Jahren unterstütze ich, als Trainer, Coach und Berater, Unternehmer und Manager dabei erfolgreich zu handeln. Im Idealfall treffe ich auf Persönlichkeiten mit Grundsätzen und wirtschaftlichem Gespür. Aber erst durch ihre Bereitschaft, die Komfortzone zu verlassen, wenn die Umstände es erfordern, gelingt ihnen Außerordentliches. Das erfordert Mut. Denn an Widerständen mangelt es in solchen Zeiten nicht. Erst Mut jedoch macht aus Unternehmern große Unternehmer und aus Managern wirkliche Leader, die über Systeme hinaus denken und handeln, weil sie Menschen im Fokus haben.

Mut zieht sich als roter Faden durch diese HTU (P)PREVIEW. Wir freuen uns über ein Interview mit Dr. Jörg



Dr. Christian Schnülle,
Inhaber und Senior Partner der HTU

Ehmer, einem der renommiertesten Vertriebs- und Marketingprofis Deutschlands. Wir möchten Ihnen eine HTU Veranstaltung mit dem Ausnahmeathleten Stefan Rühle zum Thema Gesundheit und Ernährung ans Herz legen. Begeistern möchten wir Sie für den Kalender „Inspiration Alaska 2015“. Das Werk enthält Impressionen vom Leben meines Bruders Sebastian in Kanada. Er ist einer der mutigsten Menschen, die ich kenne.

Wir freuen uns auf Ihre Kommentare und Anregungen!

Herzlichst Ihr
Dr. Christian Schnülle
& Team

Klarheit und Wahrheit in der Unternehmensentwicklung

„Raus aus der Komfortzone!“



Folgenreiche Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft mit ständig erhöhten Schlagzahlen sind Wesensmerkmale des 21. Jahrhunderts. Tatkraft ist, mehr als jemals zuvor, die zentrale unternehmerische Tugend.

Wer Wandlungsprozesse erfolgreich nutzen will, muss frühzeitig Weichenstellungen vornehmen. Eine bedeuten-

de Charaktereigenschaft vorausschauender Unternehmensführer ist Mut. Technologien, Märkte, Produktlebenszyklen und Kosten ändern sich immer schneller. Aber Globalisierung und Digitalisierung bieten Chancen, Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen lassen sich durch kluge Initiative steigern. Zugleich

Lesen Sie weiter auf Seite 2

HTU Seminare: Gesundheitscoach Stefan Rühle in Hamburg

„Der erste Schritt braucht Mut!“

Stefan Rühle lief Marathon, Ironman und hielt Rekorde in verschiedenen Disziplinen. Er diente in einer militärischen Spezialeinheit, kletterte durch die Alpen, machte Hollywoodstars fit und konzipierte als TUI-Experte die erfolgreichen Sportprogramme der Robinson-Clubs. Der bekannte Gesundheits- und Ernährungsmanager hat diverse amerikanische Hochschulzertifikate. Trotzdem weiß er um die schlichten Schwierigkeiten, aus stark beanspruchten Zeitgenossen gesunde, energetische, zufriedene und mental

stärkere Menschen zu machen: „Der erste Schritt zur Veränderung braucht Mut!“

„Feel your energy...!“

Sein Credo, das Rühle in Seminaren und Einzelcoachings vermittelt, ist einfach: „Feel your energy! Was du in dir nicht findest, brauchst du außerhalb nicht zu suchen! Es reicht nicht etwas richtig zu tun, man muss das Richtige tun!“ Körpertypgerechte Ernährung, gezielte Bewegung und starke Erholungsfähigkeit bilden dabei die Eck-

steine. Und auch Werte sollten seine Teilnehmer verinnerlichen: „Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und den festen Glauben an sich selbst!“ Stefan Rühle liebt seine Privatsphäre, einige Monate des Jahres verbringt er im Polarkreis in einer einsam gelegenen Blockhütte. HTU Gründer Dr. Christian Schnülle kennt und schätzt Rühle seit Jahren. „Wir sind glücklich, diesen Ausnahme-trainer für einen HTU Seminartermin in Hamburg gewonnen zu haben!“



Ausnahmesportler Stefan Rühle im Dialog:
„Werte verinnerlichen!“

Informationen zu Termin und Veranstaltungsort: schnuelle@htu-team.de

führen Veränderungen zu Verunsicherung und Risikoscheu. Doch Jammern und Zaudern waren selten gute Ratgeber. Also gehört den Mutigen zwischen Flensburg, Görlitz und Garmisch-Partenkirchen die Welt? Erleben wir einen Start-up-Boom, eine neue Gründerzeit? Mitnichten, zumindest nicht, wenn man einen Blick in führende Blätter wirft. So klagte im Herbst 2014 die Frankfurter Allgemeine Zeitung: „Mut wird hierzulande nicht belohnt! Eine Meinung oder ein Produkt, das dem biedereren Mainstream entgegensteht, schon gar nicht!“ Dr. Christian Schnülle, Inhaber und Geschäftsführer des Hanseatischen Teams für Unternehmensentwicklung (HTU) und erfahrener Trainer, Berater und Coach ist weniger pessimistisch, „vor allem Komfortzonen machen träge. Sie füh-



ren zur Stagnation und machen blind für Chancen und Gefahren!“ Er fügt hinzu: „Wer Gewohntes und Erfolgreiches regelmäßig in Frage stellt, kann Entwicklungen nachhaltig gestalten. Dazu braucht man Mut, wenn der Analyse die Umsetzung folgt. Denn für diese Phase sind Widerstände programmiert!“

„Zur Wahrheit gehört Mut, für alle Beteiligten!“

Dr. Jörg Ehmer, Geschäftsführer von Apollo Optik Deutschland, definiert, wie aus Mut Erfolg wird: „Erfolgreiche Unternehmer setzen sich dem Ungewissen der Veränderung aus. Veränderung erfordert Mut! Der Mut des Unternehmers besteht aus dem klugen Abwägen von Chancen und Risiken und dem erfolgreichen Handeln und Gestalten. Was ihn vom Hasardeur unterscheidet ist sein Verantwortungsbewusstsein.“ Dr. Ehmer, ein ausgewiesener Vertriebs- und Marketingprofi und Kenner der europäischen Landschaft für Unternehmensberatung, erweitert die Perspektive auf das Verhältnis von Unternehmer und Berater: „Gerade in Spitzenpositionen erlebt man leider oft, dass Berater das sagen, was man vermeintlich hören will. Es ist jedoch

wichtig, eine ehrliche Meinung zu hören. Zur Wahrheit gehört also immer Mut, für alle Beteiligten. Ich schätze sehr, dass Christian Schnülle direkt und ehrlich ist. Christian Schnülle redet Klartext. Auch deshalb ist auf sein Wort Verlass!“ Christian Schnülle und Jörg Ehmer sind einander seit vielen Jahren freundschaftlich verbunden (siehe Interview).

Der Mutige denkt eigenständig

Ob in Organisationen die Gestaltung des Wandels gelingt, hängt nicht nur vom Konzept ab. Die Gründe für das Scheitern von Veränderungen liegen oft in der fehlenden emotionalen Akzeptanz durch die Mitarbeiter. „Heuern Sie herausragende Manager an, suchen Sie Leader“ rät Christian Schnülle seinen Kunden. Das Führungspersonal entscheide darüber, ob sich ein Unternehmen erfolgreich entwickelt, die Mitarbeiter bestimmen das Potential einer Organisation. Ob es um den Vertrieb geht, das Marketing oder die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen, „wirklich gute Leute stellen immer bessere Leute ein!“ fasst Schnülle seine Erfahrungen zusammen.

Wenn es darum geht, ein Unternehmen weiter zu entwickeln, konkurrenzfähig zu halten und Verantwortung für Mitarbeiter und Gesellschaft zu übernehmen, gehört dazu auch die Fähigkeit, „Nein!“ sagen zu können. Etwa, wenn man etwas als Falsch erkannt hat. Der Mutige denkt eigenständig, sein Verhalten ruht auf einem Fundament fester Werte. „Mir haben“, fasst Christian Schnülle das HTU Credo zusammen, „die Grundsätze des „Ehrbaren Kaufmanns“ als Basis geschäftlichen Erfolgs immer eingeleuchtet. Und zwar lange bevor Compliance als Begriff für die Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien im Geschäftsleben auf die Agenda der Ökonomie kam und Corporate Social Responsibility inflationär verwendet wurde.“ Warum? „Geschäfte macht man nicht um jeden Preis. Wer Menschlichkeit und Wirtschaftlichkeit in Einklang bringt, entwickelt ein Verantwortungsbewusstsein auf der Unternehmensebene und auch gegenüber der Gesellschaft. So kann eine Unternehmenskultur entstehen, in der Vertrauen und Offenheit gelebt wird und die Leistungsorientierung steigt. Dies wird im Rahmen von Employer Branding immer bedeutsamer.“

Zwei Brüder, zwei Wege, ein Ziel

„Das härteste Stück kommt immer zum Schluss!“



Zwei Brüder in Kanada: Christian und Sebastian Schnülle

Sebastian Schnülle blieb cool, als ihn die Medien feierten. Schnülle ist Musher, ein Hundeschlittenführer. Reportagen machten ihn 2009 auch in Deutschland bekannt. Er hatte da gerade als erster Deutscher in Kanada den Yukon Quest gewonnen, das härteste Schlittenhunderennen der Welt – in Rekordzeit! Das Geheimnis seines Erfolgs? „Das ist eine strategische Frage!“ erklärte er, „ein Rennen ist wie ein Schachspiel. Welche Hunde nehme ich mit? Wann und wie schonend kann ich fahren?“ Denn: „Das härteste Stück kommt immer zum Schluss!“ Dass Sebastian, der wegen seiner wilden Mähne, des langen Bartes und seines Lebens in der Kanadischen Wildnis als Idealbe-

setzung für einen Robinson Crusoe-Film gelten könnte, der Bruder von Dr. Christian Schnülle ist, dem seriösen Unternehmensberater mit dem Flair eines Hanseaten ist, scheint überraschend. Doch wer die beiden besser kennenlernt, so berichten es Freunde unisono, erkennt die verblüffende Ähnlichkeiten: Zielstrebigkeit, strategisches Denken, Humor und den Willen, auch auf langen Distanzen erfolgreich zu sein, „Erfolg ist planbar!“ ist beider Devise.

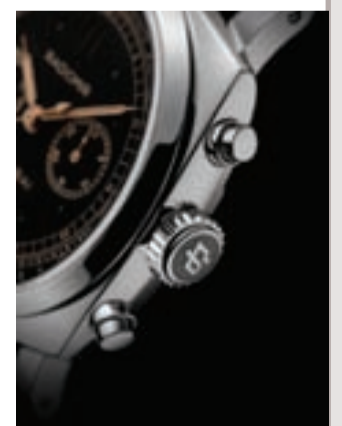
Gute Eindrücke von Sebastian Schnülleskanadischer Wahlheimat vermitteln Fotos, die jetzt in einer HTU Kalender Edition erscheinen: „Inspiration Alaska 2015“.



Atemberaubende Eindrücke: „Inspiration Alaska 2015“

Traumuhr fürs Leben Panerei Radiomir Automatic

Auf der Uhrenmesse Watches and Wonders in Hongkong war sie ein Hingucker, die Panerai Radiomir, 1940 3 Days Automatic. Denn erstmals präsentierte die Schweizer Uhrenmarke mit italienischen Wurzeln ihren Klassiker, einst Liebling der Kampfschwimmer, mit aufwändig entwickeltem selbst aufziehendem Uhrwerk. Herzstück ist das Kaliber P4000. Als Stahluhr enthält die Radiomir einen Rotor aus Wolfram, eine Rotgoldvariante wird mit einer Schwungmasse aus Rotgold angeboten. Beim Einsteigermodell erwarten Kenner einen Preis um 7.000 Euro.



Schweizer Uhr mit italienischen Wurzeln: Die Panerai Radiomir Automatic

Apollo-Optik Geschäftsführer Dr. Jörg Ehmer über Mut, Freundschaft und Verantwortung

„Christian Schnülle redet Klartext!“

CONSULTING (P)REVIEW: Herr Dr. Ehmer, reden wir über Mut! Ist das für Sie eine Kategorie, mit der sich unternehmerisches Handeln beschreiben lässt?

Dr. Ehmer: Unbedingt! Im Gewohnen findet der Mensch Festigkeit und Halt. Das ist bequem und für viele Menschen sehr wichtig. Erfolgreiche Unternehmer hingegen haben diesen „inneren Schweinehund der Bequemlichkeit“ nicht – oder sie überwinden ihn. Sie setzen sich dem Ungewissen der Veränderung aus. Veränderung erfordert Mut! Der Mut des Unternehmers besteht aus dem klugen Abwägen von Chancen und Risiken und dem erfolgreichen Handeln und Gestalten. Was ihn vom Hasardeur unterscheidet ist sein Verantwortungsbewusstsein.

Als Geschäftsführer großer Unternehmen stehen Sie seit vielen Jahren in der Öffentlichkeit. Im Unterschied zu Ihnen agiert Ihr Freund Christian Schnülle als Unternehmensberater im Hintergrund. Worin besteht die Qualität einer solchen Freundschaft?

Dr. Ehmer: Auch wenn wir beide in einem ähnlichen Umfeld arbeiten und uns häufig mit den gleichen Fragestellungen befassen: die Perspektive ist oft eine andere. Das macht den Dialog interessant und für beide bereichernd. Kennt man auf diese Weise die Situation des anderen, gelingt der Austausch ohne viele Worte. Vielleicht hilft es auch, dass wir in keinerlei Wettbewerb stehen? Wir können ohne jede Eitelkeit auch über alles sprechen, was nicht glatt läuft. Wir können Rat fordern und Rat annehmen.

Wo sehen Sie die Besonderheit des Beratungsansatzes von Christian Schnülle?

Dr. Ehmer: In seinem ganzheitlichen Ansatz. Neben kompetenter Beratung bei strategischen Fragen begleitet er auch die Umsetzung pragmatisch. Außerdem schätze ich sehr, dass Christian Schnülle direkt und ehrlich ist. Das ist natürlich nicht immer bequem, es führt aber über den Diskurs zum besten Ergebnis. Gerade in Spitzenpositionen erlebt man leider oft, dass Berater das sagen, was man vermeintlich hören will. Es ist jedoch wichtig, eine ehrliche Meinung zu hören. Gerade,

wenn sie von dem abweicht, was man eigentlich im Kopf hat. Zur Wahrheit gehört also immer Mut, für alle Beteiligten. Christian Schnülle redet Klartext. Auch deshalb ist auf sein Wort Verlass!

Zum Credo von HTU und Christian Schnülle zählen die Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“. Sind die im 21. Jahrhundert noch zeitgemäß?

Dr. Ehmer: Aber sicher! Manches ist im positiven Sinne zeitlos. Beim „ehrbaren Kaufmann“ denke ich an umfassende humanistische Bildung, einen festen Charakter, die Übernahme von Verantwortung, langfristiges Denken, Anstand und faires Verhalten im Geschäft. Denken Sie an Corporate Social Responsibility, Governance Codes, Compliance und andere moderne Begriffe der Unternehmensführung. All dies ist in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns bereits enthalten!

Sie haben, gemeinsam mit Christian Schnülle, seinen Bruder Sebastian Schnülle in Alaska besucht. Sebastian ist in Kanada ein Superstar, mit seinen Gespannen hat er als erster deutscher Teilnehmer das härteste Hundeschlittenrennen der Welt, den Yukon Quest, gewonnen. Was verbindet die beiden ungleichen Brüder – oder sind das zwei Seiten einer Medaille?

Dr. Ehmer: Sie sind grundverschieden – und doch so gleich! Der eine, Sebastian, lebt mit seinen Hunden, ohne Strom und fließendes Wasser. Er verbringt den Winter in der Eiswüste Kanadas und den Sommer im Zelt auf einem Gletscher. Der andere, Christian, hat nach einer akademischen Karriere eine Unternehmensberatung gegründet. Er arbeitet, im dunklen Anzug, in gepflegter Umgebung. Beide eint jedoch die Leidenschaft für das, was sie tun, der Ehrgeiz, perfekte Arbeit abzuliefern und die Freude an der Arbeit mit anderen – der eine mit Vierbeinern, der andere mit Zweibeinern. Beide Brüder haben, wenn man sie besser kennt, das gleiche Wertesystem, das sie antreibt und erfolgreich macht.

Zu welchem Zeitpunkt sollten Unternehmen einen externen

Vertriebsprofi ins Boot holen?

Dr. Ehmer: Frühzeitig! Wenn sie sich bei einer wichtigen Frage nicht alleine auf die im Unternehmen vorhandene Erfahrung und Kompetenz stützen möchten. Das kann die Vertriebsstruktur betreffen, die Bezahlungssysteme oder die Kanalstrategie. Erfolgreiche Vertriebsorganisationen neigen zur Selbstüberschätzung. Sie versuchen, die Erfolgsmodelle der Vergangenheit in die Zukunft fortzuschreiben, auch wenn der rasante Wandel des Umfelds eine Änderung erfordern würde. Ein erfahrener Berater mit Abstand zu vermeintlichen Sachzwängen kann da wichtige Impulse geben. Bei der anschließenden Umsetzung kann er zudem Aufgaben übernehmen, die intern nur schwer jemand übernehmen kann, der für den Status quo steht und später mit denjenigen zusammenarbeiten soll, denen bei einem Veränderungsprozess „wehgetan“ wird.

Sie haben sich, für einen Top-Manager, noch immer ungewöhn-

lich, ein „Sabbatjahr“ gegönnt, bevor Sie Apollo-Deutschland-Chef wurden. Was hat Sie daran gereizt und welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Dr. Ehmer: Top-Führungspositionen fordern den ganzen Einsatz. Dabei besteht die Gefahr, in ein Hamsterrad zu geraten. Eine Auszeit ändert den Blickwinkel. Man beschäftigt sich intensiv mit Menschen, Kulturen und Fragen, die sonst nicht im Fokus stehen. Ich habe viel Zeit mit meiner Familie und Freunden verbracht, Bücher gelesen und Fernreisen unternommen. Wiederholt habe ich meine Komfortzone verlassen, zum Beispiel bei einer Motorradtour im Himalaya, im Norden Indiens. Voller Eindrücke und mit Tatendrang konnte ich nach einem Jahr meine neue Aufgabe übernehmen. Ich kann ein Sabbatjahr nur empfehlen!

Interview: Harald Schiller

(Das vollständige Interview mit Herrn Dr. Ehmer finden Sie auf unserer Website)

Ein Querdenker als Topmanager

„Es ist wichtig, eine ehrliche Meinung zu hören!“



Dr. Jörg Ehmer gilt als einer der renommiertesten Vertriebs- und Marketingprofis Deutschlands. Der promovierte Jurist, Jg. 1966, ist – nach einem Sabbatical – seit Juli 2014 Geschäftsführer von Apollo-Optik und als Vice President Mitglied der Geschäftsleitung des weltweit größten Optiker-Konzerns, GrandVision B.V. Die Unternehmensgruppe ist in über 40 Ländern aktiv, Apollo Optik beschäftigt in Deutschland 3.600 Mitarbeiter und ist mit mehr als 800

Augenoptikfachgeschäften in über 200 Städten deutschlandweit der filialstärkste Augenoptik-Filialist.

Der bekennende Querdenker und Top-Manager Ehmer diskutiert seit Jahren auf www.ehmers-blog.de über Vertriebsthemen und Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Jörg Ehmer ist HTU Consulting und den Brüdern Christian und Sebastian Schnülle seit vielen Jahren freundschaftlich verbunden.

HTU - Zukunftssicherung in stürmischen Zeiten

Unternehmensentwicklung mit Navigationssystem



Veränderungen mit Weitblick

Unter der Leitung von Dr. Christian Schnülle hat sich das HTU Netzwerk mit nachweislich erfolgreichen Umsatzsteigerungsprogrammen, Verkaufstrainings, projektbezogenen Strategieberatungen, Führungskräftebildungen und neuen Wegen in der Personalentwicklung als Partner der Wirtschaft einen guten Namen gemacht. Der Leuchtturm ist das Symbol der HTU. Denn dieses Seezeichen, ein Bild für sichere Navigation, steht bei uns für den weiten Blick. Unsere Profession? Wir stellen Gewohntes in Frage und machen Fortschritt möglich.

Wetterfest im globalen Wettbewerb

Unsere Wurzeln liegen in Norddeutschland. Vor über zwei Jahrzeh-

ten fand die Gründung statt, als Partner des Mittelstands wurde HTU in Hamburg gegründet. Der „Ehrbare Kaufmann“ blieb unser Leitbild. Längst aber profitieren europaweit kleine, mittelständische und große Unternehmen vom maßgeschneiderten Dienstleistungsportfolio des heute in Rastede beheimateten Teams.

Wir glauben an gute Chancen in spannenden Märkten. Wir erleben die Motivation gebende Kraft des respektvollen Miteinanders. Als verlässlicher und kompetenter Partner machen wir Ihr Unternehmen im globalen Wettbewerb wetterfest – und erfolgreicher.

Stürmische Zeiten?
Wir freuen uns auf Sie!

Kontakt / Impressum

HTU
Management & Sales Consulting
Hanseatisches Team für
Unternehmensentwicklung
Dr. Christian Schnülle

Peterstraße 5, 26180 Rastede
Fon: +49 (0) 4402 921 110
Fax: +49 (0) 4402 921 111
E-Mail: schnuelle@htu-team.de
Internet: www.htu-team.de

[www.xing.com/profile/
Christian_Schnuelle3](http://www.xing.com/profile/Christian_Schnuelle3)
[www.facebook.com/pages/
HTU/121376974664832](https://www.facebook.com/pages/HTU/121376974664832)

V.i.S.d.P. und Herausgeber:

Redaktion & Texte: Harald Schiller/
geschichtenwerft Hamburg; Layout
& Satz: www.mangoblau.de, Bild-
nachweis: Albrecht Knaus-Verlag,
Dietmar Forst/Per Mertesacker-
Stiftung, Officine Panerai, Redline,
Siedler-Verlag, Apollo-Optik Hol-
ding GmbH & Co. KG, iStockphoto

Alle © 2014 liegen bei: HTU Manage-
ment & Sales Consulting. Abdruck
und Weiterverbreitung sämtlicher
Inhalte nur nach Genehmigung.

Gut zu wissen, gut zu lesen!

„Zukunft gestalten!“

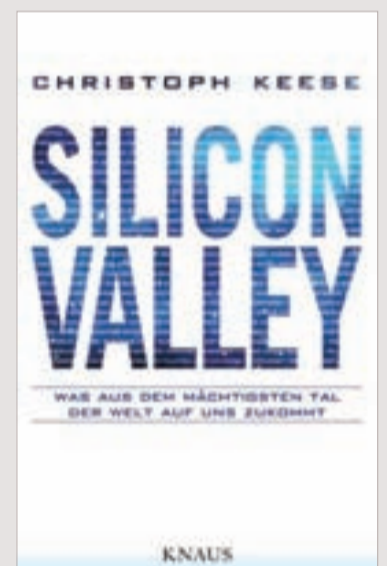
Vizepräsident der USA, Friedensnobelpreisträger, Bestsellerautor: Al Gore brilliert auf vielen Bühnen. Jetzt wagt der Harvard-Absolvent einen weiteren Blick in die Zukunft, Gore erläutert, was Wirtschaft, Politik, Ökologie und Gesellschaft treibt. Nur wer die Chancen und Risiken der Zukunft kennt, so seine These, kann sie gestalten – wenn sich zum Wissen der Mut gesellt. Lesen!



Al Gore. Die Zukunft. Sechs Kräfte, die unsere Welt verändern. Siedler Verlag, 2014, 624 Seiten, 26,99 EUR

„Einfach tun, was sonst keiner wagt!“

Ein Insiderbericht aus dem Silicon Valley und Pflichtlektüre für Menschen, die innovativ denken. Christoph Keese, renommiertes Journalist und Konzerngeschäftsführer „Public Affairs“ der Axel Springer AG, ermutigt deutsche Manager, die Chancen der digitalen Wirtschaft zu nutzen. Auf der Suche nach Erfolgsmustern traf er auf einem USA-Trip Erfinder, Gründer, Wagniskapitalgeber und Wissenschaftler. Lesen!



Christoph Keese: Silicon Valley. Was aus dem mächtigsten Tal der Welt auf uns zukommt. Albrecht Knaus Verlag, München 2014. 320 Seiten, 19,99 EUR

„Herzessache...!“

Mit seiner Beziehungslehre zum Kunden, dem „Clienting“, hat Edgar K. Geffroy Kundenorientierung neu definiert. Jetzt präsentiert der erfolgreiche Unternehmer, Berater, Referent und Bestseller-Autor die sieben grundlegenden Schritte des Clientings. Ein Standardwerk für alle, die erkannt haben, wie wichtig es ist, den Kunden zur „Herzessache“ zu machen. Lesen!



Edgar K. Geffroy: Herzessache Kunde. Die sieben Schlüssel zum einzigartigen Kundenerfolg mit Clienting. Redline Verlag, München 2014. 208 Seiten, 19,99 EUR