



DOMINIC MULTERER

## Klartext

Sagen, was Sache ist. Machen, was weiterbringt.

208 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-86936-658-6

€ 24,90 (D) | € 25,80 (A)

GABAL Verlag, Offenbach 2015

Erscheint am 31.07.2015

Wann haben Sie zuletzt mit jemandem wirklich offene Worte gesprochen? Überall wird Klartext gefordert, in der Politik, in Unternehmen, im Sport. Doch keiner traut sich. Stattdessen wird um den heißen Brei herumscharwenzelt: „Das war jetzt vielleicht nicht so ideal ... könnte man besser machen ...“ Logisch, denn Klartext erfordert Mut und einen klaren Standpunkt. Damit machen wir uns angreifbar und müssen unsere sichere Komfortzone der Passivität verlassen. „Schluss mit Laber-Rhabarber!“ fordert daher Dominic Multerer. In seinem neuen Buch macht er deutlich, dass es ohne *Klartext* nicht geht. Denn nach vorne kommt nur, wer sagt, was Sache ist und das tut, was weiterbringt.

Gerade im Beruf drücken sich viele davor, klar Stellung zu beziehen. Selbst, wenn einer tatsächlich eine Meinung hat, hält er damit hinter dem Berg. Man könnte ja beim Chef anecken. Da wird taktiert bis zum Umfallen! Lieber erst mal hören, was die anderen zu sagen haben, um dann schön sein Fähnchen nach dem Wind zu richten. Eher haben Sie in der Antarktis Handyempfang, als das in solchen Unternehmen mal völlig schnörkellos gesagt wird, was Sache ist. Schluss mit dem Schönwetter-Reden ist häufig erst dann, wenn der Frustpegel am Anschlag ist. Erinnern Sie sich an das ZDF-Interview mit Per Mertesacker nach dem Zittersieg gegen Algerien bei der letzten Fußball-WM? Die DFB-Elf erreicht das Viertelfinale und ihm werden ungemütliche Fragen gestellt. Anstatt abzuwiegeln, holt der Abwehrspieler zum Gegenschlag aus. Was titelt danach die Presse? Mertesacker spricht Klartext!

Dominic Multerer betont: Das ist nicht negativ, sondern produktiv! Klartext kann wehtun, doch das macht nichts – denn am Ende profitieren alle davon. Er veranschaulicht anhand zahlreicher Beispiele, welche Vorteile Unternehmen davon haben, wenn mehr Klartext gefordert und gesprochen wird. Ziel sollte seiner Ansicht nach die Etablierung einer Unternehmensstrategie sein, die auf den Prinzipien Klarheit, Ehrlichkeit, Mut, Bindung und Empathie fußt. Denn nur in einem Unternehmen, in dem grundsätzlich kein Blatt vor den Mund genommen wird, funktionieren Reflektion und Austausch und stimmen die Ergebnisse. Seien Sie also auf der Hut, hinterfragen Sie Dinge und bleiben Sie kritisch!

Wie bereits in seinem ersten Buch *Marken müssen bewusst Regeln brechen, um anders zu sein* lässt Multerer prominente Köpfe zu Wort kommen. Bekannte Namen wie die deutschen Topmanager Hartmut Mehdorn und Winfried Czilwa oder der Unternehmer Jochen Schweizer beleuchten das Thema aus verschiedenen Blickwinkeln und stellen heraus, dass Klartext uns alle betrifft. Denn er ist ein Beschleuniger für jegliche Umsetzung – probieren Sie es aus!

**Dominic Multerer** (Jahrgang 1991) lebt Klartext und gilt als Marketingtalent. Er ist Unternehmer, Marketeer und Redner. Mit 16 Jahren kürte ihn das Handelsblatt zu Deutschlands jüngstem Marketingchef. Er kann Firmen wie BP Europe, Goodyear Dunlop, Arvato Bertelsmann, Vodafone & Co. zu seinen Referenzen zählen. Ebenso unterstützt er KMU wie die Stahlwille Gruppe und Dürkop bei strategischen und praktischen Marken- und Veränderungsthemen. Multerer steht für Klartext, Umsetzungspower und überzeugendes Marketing-Know-how.