

**B**usiness-Querdenker“, „Managementvordenker“ – der Spiegel-Bestsellerautor Peter Kreuz hat schon viele solcher Bezeichnungen erhalten – er und seine Co-Autorin Anja Förster gelten als Querdenker abseits des Mainstreams. Beim ersten B2B Marketing Kongress Österreichs, der Anfang Oktober stattfand, war Kreuz als Speaker geladen. Im Interview mit medianet sprach Kreuz über seinen Vortrag und seinen Ruf.

”

*Im digitalen Zeitalter müssen Unternehmen ihr komplettes Geschäftsmodell neu erfinden.*

“

**medianet:** Herr Kreuz, muss im Bereich B2B-Marketing umgedacht werden?

**Peter Kreuz:** Ja. Das Umdenken ist aber genau wie Innovation kein einmaliges Projekt, sondern ein dauerhafter Zustand. Eine wichtige Veränderung ist, dass sich die Trennung zwischen B2B und B2C überleben wird. Durch die Digitalisierung erfährt der Businesskunde täglich als privater Kunde bei Firmen wie Amazon oder Google, wie einfach Bestellungen, wie simpel Suchvorgänge und wie schnell Zustellungen sein können. Diese Erfahrungen werden automatisch aufs B2B-Geschäft übertragen. Warum soll die Bestellung eines Maschinenteils komplizierter sein als die Bestellung eines Buchs bei Amazon?

Warum dauert die Lieferung Wochen und nicht nur einen Tag? Warum ist die Website meines Lieferanten kompliziert? Warum wird die Reklamation nicht umgehend bearbeitet? Warum kann ich nicht mal schnell mit einem Experten chatten?

**medianet:** Sie sprachen beim B2B Marketing Kongress. Was waren die Kernaussagen Ihres Vortrags?

**Kreuz:** Digital verändert unsere Welt von der Kundenbeziehung über die Produktionssteuerung bis zur Kommunikation mit den Zulieferern. Im digitalen Zeitalter müssen Unternehmen ihr komplettes Geschäftsmodell neu erfinden. Und wehe denen, die zu spät kommen. Sagen wir es mal so: Das Festmahl der Disruptoren wird auch Ihr Geschäft treffen. Jetzt ist die Zeit, darüber zu entscheiden, ob Sie mit an der Tafel sitzen wollen oder nur den Braten abgeben.

**medianet:** Sie werden häufig als Business-Querdenker bezeichnet – wie kommen Sie zu diesem Ruf?

**Kreuz:** Das ist nichts, was als Jobtitel auf meiner Visitenkarte steht, sondern eine Haltung, mit der ich durchs Leben gehe. Für mich bedeutet es, keine Scheu zu haben, Erfolgsmuster zu hinterfragen, Denkgrenzen zu sprengen, neue Einsichten aufzuspüren, Experimente zu wagen, Misserfolge zu analysieren und wieder von vorn zu beginnen. Das ist mein Lebensthema und natürlich auch ein wichtiges Thema in meinen Büchern. Hinter dieser Haltung steht eine tiefe und manchmal auch sehr anstrengende Denkarbeit, die mich einerseits aus Denkroutinen aufweckt und mich andererseits daran erinnert, worum es eigentlich geht: Spuren zu hinterlassen und nicht nur Staub.

## Zur Person

### Hintergrund

Peter Kreuz ist Bestsellerautor, Managementberater und international tätiger Vortragsredner; seine Mission ist es, Denkmauern einzureißen und den Horizont zu öffnen für eine neue Art, zu leben und zu arbeiten.

[www.foerster-kreuz.com](http://www.foerster-kreuz.com)

Sein aktueller Bestseller „Zündstoff für Andersdenker“ ist eine Anstiftung zum Andersdenken und ein Mutmacher für Menschen, die etwas bewegen wollen – im Beruf und darüber hinaus.



**medianet:** Gemeinsam mit Ihrer Co-Autorin Anja Förster sind Sie auch als Spiegel-Bestsellerautor bekannt – was begeistert die Menschen an Ihren Büchern?

**Kreuz:** Dafür braucht es relevante Inhalte, die Menschen berühren, und natürlich auch ein glückliches Timing, also mit dem richtigen Thema zur richtigen Zeit am Markt zu sein. Was aber noch wichtiger ist, sind deine Fans. Ich glaube an die Wirksamkeit der „1.000-Fans“ Regel. Sie besagt, dass in der Regel 1.000 echte Fans reichen, um einen Künstler oder ein kleines Geschäft zu ernähren. Echte Fans fahren 200 Kilometer und mehr, um bei einer Vortragsveranstaltung dabei zu sein. Sie kaufen die teuren Hardcover-Ausgaben unserer Bücher anstatt nur auf unserem Blog herumzuklicken. Wir erkennen unsere Fans daran, dass sie alle unsere Bücher gelesen haben, sich sehr viele Gedanken über das Gelesene machen und oftmals lange Mails mit Feedback senden. Echte Fans kommunizieren untereinander und erzählen ihren Freuden, Kollegen und der Familie davon und sind so enorm wichtige Unterstützer bei der Weiterverbreitung der Botschaft.

**B2B**

### Kongress

Bestsellerautor Peter Kreuz sprach beim ersten B2B Marketing Kongress u.a. über notwendige Veränderungen seitens der Unternehmen im digitalen Zeitalter.

Lesen Sie das komplette Interview mit Peter Kreuz online unter: [www.medianet.at](http://www.medianet.at)