

Jura machts wie Federer

Jura-Chef Emanuel Probst über Erfolg – im Tennis und im Geschäft

Im Business-Club Mittelland sprach der Chef des Kaffeemaschinenbauers Jura über Roger Federer. Und darüber, wie sich Federers Erfolge im Tennis ins Geschäftsleben übertragen lassen.

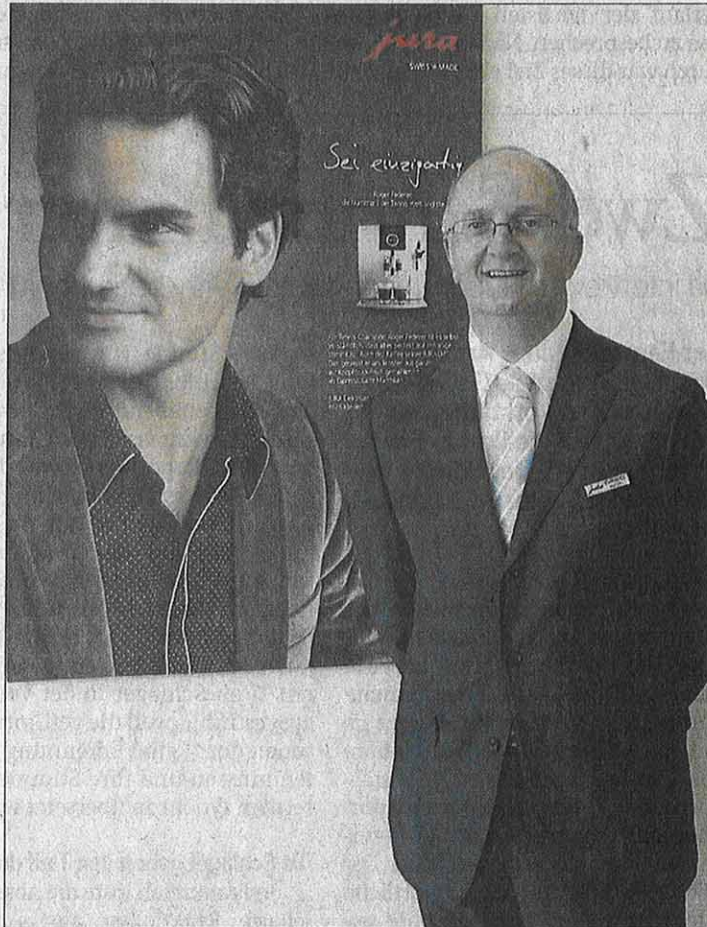
URS AMACHER

Bei der Jura Elektroapparate begann alles mit Bügeleisen. Heute produziert die Firma Qualitäts-Kaffeemaschinen – und hat sich zum 75-Jahr-Jubiläum im Jahr 2006 eine Partnerschaft mit Roger Federer geschenkt.

Der Tennis-Profi ist der einzige globale Superstar, den die Schweiz hervorgebracht hat. Er ist nicht nur ein hervorragender Tennisspieler, sondern darüber hinaus für viele Menschen weltweit zu einem Vorbild und Idol geworden. Federer steht für «Swiss Made»: für Qualität, Klasse und Design. Er verkörpert Eigenschaften, die Jura-Chef Emanuel Probst auf seine Produkte übertragen will.

Weshalb wurde Roger Federer so erfolgreich? Probst schälte in seinem Referat vor dem Business Club Mittelland vier Gründe heraus:

- **Erstens** müsse man sich auf wenige Dinge beschränken, findet Probst: «Man muss seine Energien fokussiert einsetzen. So wie der Tennisspieler viele Schläge macht, trifft der Unternehmer viele Entscheidungen. Wichtig ist es, die «Big Points» zu machen, den Match in der kritischen Phase zu wenden.»
- **Zweitens** sei Federer bekannt für seine positive mentale Stärke. Er schaffe es, Misserfolge in positive Energie umzuwandeln. Federers Niederlage gegen Nadal sei die Voraussetzung gewesen, um anschlies-



EMANUEL PROBST «Wichtig sind die «Big Points.» URS AMACHER

send die Grand Slams zu gewinnen. Ebenso seien die schwierigen Zeiten die Basis für den Aufstieg der Jura seit Ende der Neunzigerjahre gewesen, ist Probst überzeugt.

- **Drittens** habe Federer den Willen zur kontinuierlichen Verbesserung. Auch ein Gewinner wie Federer suche immer neue Wege, um besser zu werden. Für eine Firma heisse das, innovative Produkte zu entwickeln. Aber auch, die Produkte permanent zu verbessern und zu pflegen. «In den letzten drei Jahren haben

wir die Qualität fast verdoppelt», sagt Probst stolz.

- **Viertens** sei Federer bestrebt, dem Spiel seinen Rhythmus aufzudrücken. «Behalte es im Griff und lasse es dir nicht vom Gegner – oder im Geschäftsleben vom Konkurrenten – aufzwingen», sagt Probst. Als es Federer einmal mies gelaufen sei, habe er das Spielfeld kurz verlassen, um seinem Gegner den Rhythmus zu brechen. Jura habe diese Szene flugs in einen Werbespruch umgebaut: «Fresh coffee when you need it.»