

Funkensprung-Interview mit Stefan Maue, Business Analyst bei Starbucks Coffee (Essen)

Zuständig für Strategieentwicklung Expansion, Storeanalysen, Koordination Expansion etc.

Werdegang:

Geb. 1970 in Bochum

Schule und Universität in Bochum.

Vater Rechtsanwalt. Jurastudium, 1. Staatsexamen. Referendariat am Landgericht Essen.

Drei Monate in den USA als Pflichtverteidiger in South-Carolina, drei Monate in den USA gereist.

2. Staatsexamen.

*„Dann habe ich zum ersten Mal darüber nachgedacht, was ich eigentlich machen möchte!
Was interessiert mich?“*

Bereich Medien als Jurist?

Bei einem kleinen Plattenlabel gearbeitet: Verträge mit Künstlern verhandelt.

„Da habe ich gelernt, wie man die Musiker am Besten über den Tisch zieht! Fiese Tricks!“

Nach 3-4 Monate ausgestiegen. Danach, bis auf zwei Verträge, nie wieder juristisch gearbeitet!

Projektleiter in einer Agentur die auf Gastro und Design spezialisiert war:
Axel Weber und Partner in Bochum.

Veltins beraten. Marketing und Vertrieb. Involviert in die Entwicklung einer ‚Eigengastronomie‘.
Das Konzept des ‚Lorenz‘ in Essen entwickelt, gebaut und später mitbetrieben, weil ‚Veltins‘ nicht wollte und ‚Axel Weber‘ selber übernommen hat.

Axel Weber (später ‚Soda‘) kooperiert mit ‚Starbucks‘, Stefan Maue von Anfang 2002 bis 2004 4 von 5 Tagen nur für ‚Starbucks‘ gearbeitet: Soda war der architektonische Schnittpunkt zwischen Deutschland und Amerika. Stores geplant und gebaut.

*„Ich bin durch Deutschland gefahren und habe erste Standorte gesucht (Berlin). Interne Prozesse entwickelt:
Was muss man machen, damit das funktioniert?“*

„Als die Arbeit (aufgrund des Ausstiegs des damaligen Deutschland-Partners ‚Karstadt‘) beendet war: Wie geht es weiter? Ob ich nicht das ‚Lorenz‘ in Essen übernehmen wollte? Damals hat sich keiner darum gekümmert und ich hab‘ mich berufen gefühlt, das zu machen. Auch operativ!“

Ein großer Laden, Vorbild das ‚Tucholsky‘ in Bochum. Von 7.00 morgens bis nachts um 2.00, mit Hotel. Versucht ein Team zu bilden. Schwierig! Zu spät auf den Tisch gehauen, keine unpopulären Entscheidungen getroffen. Es waren Strukturen da, die nicht zum Erfolg geführt haben.

„Vorteil: Dass ich in viele Bereiche reingucken konnte. Vermarktung. Bedienen, Finanzplanung (Bilanz lesen), Einkauf.“

„Hotel war eine Welt für sich. Unterschätzt wie intensiv operative Leitung ist! Und den Faktor Mensch, wenn man in bestehende Struktur reinkommen muss. Kostet unglaubliche Kraft! Unterschätzt, was in einem solchen Laden alles kaputt gehen kann, immer dann, wenn man gerade nach Hause will, oder wenn man morgens ankommt! Erst stand ich wie ein Ochs vorm Berg, nachher konnte ich alles reparieren: das Netzwerk, den Rechner, die Spülmaschine, die Kaffeemaschine. Eine sehr lehrreiche Zeit. Man muss dafür geboren werden! Wenn es nicht dein eigener Laden ist und du dich nicht 100% damit identifizierst - „Super, heute möchte ich den Menschen wieder geben, was ich ihnen geben kann!“ - dann funktioniert das nicht. Das merken die, mit denen du zusammenarbeitest.“

September 2006 ausgeschieden. Nicht weiter bei ‚Soda‘.

„Musste mir überlegen, was ich machen wollte. In eine Situation gekommen, mit der ich schlecht umgehen konnte. Als ausgebildeter Jurist nie gearbeitet, danach nur ‚Jobs‘ gemacht. Kein Weg, der auf einen klaren Beruf zugeht. In Amerika und England eine Karriere, die für Personalleute sehr interessant ist, jemanden anzustellen, der so vielfältige Erfahrungen. In Deutschland ist das noch anders! Ich habe es schwer gehabt, zu finden, was ich machen will. Hatte Glück. Immer Kontakt zu ‚Starbucks‘ gehalten. Gespräche, dass ich zurückkommen kann. Zunächst leider kein Budget für eine Stelle. Ich stand kurz davor in ein Maklerbüro zu wechseln, damit ich was zu tun hab - Arbeitslos zu sein, ist eine Erfahrung, auf die man gut verzichten kann.“

Dann ging es schnell bei ‚Starbucks‘. Nur weil ich die Menschen kannte! Ich hatte den Vorteil, dass ich sehr viele Menschen kenne, mit vielen gesprochen habe. Sicherlich sind Vitamin B und ein gutes Netzwerk wichtig!“

Informationen zu Starbucks:

- Marktführer unter den Coffeeshops, einer der größten Kaffeeanbieter weltweit.
- Philosophie des Third-Place: neben Wohnung und Arbeit der dritte Lebensbereich.
- Vom Kind bis zur Oma. „In Amerika superpopulär: wie das eigene Wohnzimmer.“
Schulaufgaben, Lesen, PC-Arbeit . .
- 18 verschiedene Kaffeesorten, nicht alle auch in Deutschland.
- Philosophie der ‚Stillen Marke‘, keine Werbung.
- Zahlen gute Einkaufspreise. Auch Mitarbeiter werden gut bezahlt. Aktienoptionen. Betriebsrente.
- Knapp über 13000 Shops weltweit. Ziel: 40000.
- 1977 in Seattle gegründet.
- Aktuell in Deutschland 90 Stores.
- Howard Schultz, treibende Kraft, Hauptaktionär, Hauptstrategie.
- ‚Starbucks‘ Deutschland ist eine reine Tochter („Company owned“)
- In anderen Ländern lokale Partner. Joined venture.

„Was mach ich bei ‚Starbucks‘? Nennt sich Business-Analyst. Bestehende Standorte analysieren: Warum funktioniert einer gut, warum ein anderer nicht so gut? Was sind die Faktoren, warum Menschen hingehen? ‚Starbucks‘ ist eine Marke und wenn du den Laden betrittst, erwartest du etwas Bestimmtes.“

Von welchen Talenten lebt Stefan Maue jetzt?

„Von der Juristerei mitgenommen: Man lernt auf eine bestimmte Art Probleme anzugehen und überhaupt zu denken. Du hast einen Fall. Zwei Denkkarten, beide sind zielorientiert:

Zuerst Gutachtenstil. These aufstellen, Argumente drunter, zu einem Schluss kommen!

Dann Urteilsstil. Ich nehme das Ergebnis vorweg, dann führe ich den Gedanken dahin.

Man lernt ein bestimmtes Problem mit einer bestimmten Herangehensweise zu lösen. Ich weiß wo ich hin will, weiß wie ich es erarbeiten muss, um es argumentativ so aufzubereiten das es auch dahin kommt.

Und vor allem meine Lebenserfahrung: Sehr viel gelernt von Menschen, mit denen ich zusammengearbeitet habe. Du lernst, du entwickelst dich weiter, du musst zuhören. Axel Weber war in Deutschland ziemlich einzigartig, er hatte in der Gastro-Szene einen großen Namen. Das ist in Deutschland eine kleine Szene, die kennen sich untereinander und wenn du dabei warst, kennst du die Struktur und die Menschen.“

Ratschläge:

„Versucht, Euch so viel wie möglich umzugucken, euren Hintern aus Witten wegzukriegen.

Woanders Erfahrungen zu sammeln. Andere Kulturen, Länder. Russisch lernen, Chinesisch - das ist unbezahlbar.“

„Findet einen Job, der jeden Tag Spaß macht. Bei dem Ihr nicht denken müsst: Wann ist endlich Freitag!“