



**EARNEST & ALGERNON  
- EIN „CULTURAL COMPANION“  
FÜR FÜHRUNGSVERANTWORTLI-  
CHE AUS WIRTSCHAFT,  
POLITIK UND KULTUR**

Mit Earnest & Algernon wurde ein „cultural companion“ konzipiert, der sich mit der Entwicklung einer künftigen Gesellschaft befasst und als Begleiter für all jene versteht, die an dieser Entwicklung aktiv teilhaben wollen. Kern und Ursprung des companions bildet das zweimal jährlich erscheinende gleichnamige Magazin. Erstmals erschienen im Herbst 2011, bietet es schon heute über 4000 Führungsverantwortlichen aus Kultur, Politik und Wirtschaft einen Einstieg in die Welt von Earnest & Algernon. Vertiefende Parours, Veranstaltungen und Workshops zu jeder Ausgabe eröffnen den Lesern darüber hinaus eine Möglichkeit zur intensiven Auseinandersetzung mit den Themen und laden zu einer gemeinsamen Gestaltung von Zukunft ein.

Weitere Informationen, Anmeldung zu Workshops, Veranstaltungen sowie Erwerb des Magazins unter  
> [www.earnestalgernon.de](http://www.earnestalgernon.de)

# Wissen

## Earnest & Algernon goes fremd

**Earnest:** Algernon, mein lieber Freund, welche Freude, dich zu sehen! Schön, dass du mich endlich einmal wieder besuchst – herzlich willkommen in Earnest’s Country Inn!

**Algernon:** Ach Earnest, mein Guter, ich kann es selbst kaum glauben – nun ist es schon weit über ein Jahr her, dass du deinen Landgasthof eröffnet hast, und seit der Einweihung habe ich es kein einziges Mal geschafft, vorbei zu schauen. Nun freue ich mich aber auf das beste Sunday Roast Großbritanniens.

**Earnest:** Oh ja, das kannst du wahrhaftig; unser Rezept haben wir seit deinem letzten Mal nämlich noch um einiges verfeinert.

**Algernon:** Wunderbar, da bin ich aber neugierig! Aber als wahrer Freund will ich gleich ehrlich sein: letztens habe ich es endlich auch einmal zu dem Earnest’s Country Inn geschafft, den du vor einigen Monaten in Stadtnähe eröffnet hast.

**Earnest:** Oh, tatsächlich! Wie hat es dir gefallen? Du weißt, ich lege sehr viel Wert auf deine Meinung!

**Algernon:** Nun, da ich die gleiche Qualität erwartet hatte, wie bei meinem Essen hier vor gut einem Jahr, war ich doch etwas enttäuscht. Es war nicht schlecht; aber nicht zu vergleichen mit dem, was ich nach dem Auftakt deines Earnest’s Country Inns erwartet hätte!

**Earnest:** Ach, Algernon, mein treuer Freund...

(seufzt) Ich hatte befürchtet, dass du das sagen würdest. Du siehst, hier ist es rappellvoll: jeder Tisch ist besetzt, und das schon um die Uhrzeit und dann noch mitten auf dem Lande. Aber es ist schwieriger, als ich dachte, diesen Erfolg großflächig zu halten...

**Algernon:** Mein Guter, mit deinem Konzept ist dir etwas ganz Einzigartiges gelungen, das auf eine enorme Nachfrage trifft. Deine jahrelange Erfahrung in der Landwirtschaft und all die Erkenntnisse, die du auf den unzähligen Lebensmittelmesse, Verköstigungen und Proben sammeln konntest, zahlen sich natürlich jetzt in jedem Bissen und jedem Schluck aus.

**Earnest:** Ja, und ich war tatsächlich überzeugt, dass dieses Konzept so tragfähig wäre, dass es auch überregional funktionieren könnte; und meine mittlerweile drei Franchisenehmer schießen ebenso gedacht zu haben.

**Algernon:** Davon bin auch ich fest überzeugt. Du musst nur Acht geben, dass deine Erfahrungen und Kenntnisse dir dabei nicht zum Verhängnis werden.

**Earnest:** Oh Algernon, du sprichst wieder einmal in Rätseln... (verwirrt)

**Algernon:** Nun, was ich meine ist, dass du darauf achten musst, dass du das Wissen, das den Kern deines Konzeptes ausmacht, auch teilst. (Nimmt einen Bissen von seiner Vorspeise) Und das

scheint dir – der Qualität der Vorspeise zu urteilen – mit deinen Mitarbeitern vor Ort ja schon sehr gut gelungen zu sein. Sie ist einfach fabelhaft, der Dip noch feiner als bei meinem ersten Mal, wie ich behaupten würde!

**Earnest:** Natürlich. Hier haben wir ja auch einen dynamischen und unmittelbaren Austausch: Der Koch erfährt vom Kellner, was der Gast sich wünscht, der Kellner offenbart dem Gast hin und wieder ein kleines Geheimrezept aus der Küche ... Und so entsteht hier im Team eine Art kontinuierlicher Informations- und Erfahrungsaustausch, der uns immer besser werden lässt. Dazu kommen die regelmäßigen Seminare und verschiedene Fortbildungen, Impulse von außen sozusagen, die wir natürlich nutzen, um zum Beispiel unsere Rezepte weiterzuentwickeln.

**Algernon:** Siehst du, und genau dieser Austausch sollte auch mit den anderen Earnest’s Country Inns stattfinden. Als Teil eines Franchisesystems beruht die Qualität deines Country Inns schließlich auch und vor allem auf der Qualität und dem Erfolg deiner Partner.

**Earnest:** Aber wir teilen all das doch mit unseren Partnern. Das ist ja nun wirklich das geringste Problem im Zeitalter digitaler Technologien. Ob du es glaubst oder nicht; sogar bei uns auf dem Lande ist der Fortschritt mittlerweile angekommen! Jede kleinste Verfeinerung eines Rezepts



wird sofort über unsere Cloud geteilt; entdecken wir eine hervorragende Zutat, werden all unsere Partner in die Bestellung eingebunden und innerhalb kürzester Zeit beliefert; und so könnte ich unendlich weiter aufzählen...

**Algernon:** Das ist wichtig, mein guter Freund, denn das sind notwendige Rahmenbedingungen, die du schaffen musst. Aber findet Austausch in eurem System auch in beide Richtungen statt? Welche neuen Ideen und Impulse bringen deine Partner und ihre Mitarbeiter ins Gesamtsystem? Das solltest du dich in jedem Falle einmal fragen. Gerade im Aufeinandertreffen verschiedener Erfahrungen und Wissensbestände liegt der Mehrwert deines Systems und du solltest die Technologien dazu nutzen, ihn voll auszuschöpfen!

**Earnest:** Das ist ein guter Denkanstoß. Ich fürchte, dass ich in der Beziehung bislang zu einseitig gedacht habe ...

**Algernon:** Aber das ist nicht alles, denn es geht nicht nur um den Austausch von bloßem Wissen, von Daten, Fakten und Informationen. Diesen haben die neuen Technologien natürlich erheblich erleichtert. Die Gefahr ist allerdings, dass wir darüber die elementare Quelle von Wissen als eigentlichen Motor von Erfolg und Weiterentwicklung vernachlässigen. Um es an einem konkreten Beispiel zu erläutern: Es reicht

sicherlich nicht, deinen Partnern und ihren Mitarbeitern Rezepte zur Verfügung zu stellen. Standardisierungen sind in deinem Falle – bis zu einem gewissen Grade – natürlich wichtig, keine Frage. Mindestens genauso wichtig ist allerdings, dass deine Partner lernen und verstehen, welche Werte dem gesamten Konzept zugrunde liegen und über welche Prozesse du zu deinen vorzüglichen Ergebnissen kommst. Es geht, um es anders zu formulieren, nicht nur um Wissensvermittlung, sondern vor allem auch um die Ausbildung von Fähigkeiten, Wissen selbst zu generieren und im zweiten Schritt auch weiterzugeben.

**Earnest:** Hmmm ... auch hier muss ich dir natürlich wieder Recht geben. Mir scheint, dass ich diese beiden Dinge bislang vielleicht nicht genügend differenziert habe ...

**Algernon:** Aber es ist ein wichtiger und wesentlicher Schritt, mein lernender Freund, dass du dies erkennst. Nun lass mich dir aber zu guter Letzt noch einen letzten Rat geben.

**Earnest:** Zu gerne, Algernon – mir scheint, als würdest du mir gerade einmal wieder die Augen öffnen.

**Algernon:** Wenn du dir bewusst gemacht hast, wie Wissen generiert und weitergegeben wird, dann solltest du auch die Strukturen dafür schaffen, dass dieser Prozess nicht nur auf und zwi-

schen den höchsten Hierarchieebenen stattfindet. Jeden einzelnen Mitarbeiter einzubinden ist dir hier im Earnest's Country Inn schon sehr gut gelungen, und das solltest du auch partnerübergreifend schaffen; mit regelmäßigen Tagungen bei einem immer wechselnden Partner zum Beispiel, oder auch über die Art von Seminaren und Fortbildungen, von denen du bereits sprachst. Meine Erfahrung ist allerdings – und damit will ich dir nun wirklich meinen letzten Rat geben – dass solche Seminare und Fortbildungen gar nicht immer und zwingend unmittelbar mit dem Alltagsgeschäft in Zusammenhang stehen müssen. Abstrakte Verbindungen und ungewöhnliche Parallelen bringen manchmal Prozesse in Gänge, die Ungewöhnliches und Unerwartetes hervorbringen und neues Wissen entstehen lassen. Und Neues ist selbst – oder gerade – für ein so altes und traditionelles Geschäftsfeld wie deines ganz essentiell.

**Earnest:** Mein lieber, lieber Algernon. Ich weiß nicht, wie ich dir für all die Anregungen danken kann!

**Algernon:** Ach, da kommt mein Sunday Roast – wenn es nur halb so gut ist, wie ich es erinnere, dann ist das Dank genug, mein Freund! (lacht)

› [www.earnestalgernon.de](http://www.earnestalgernon.de)

› [www.facebook.com/EarnestAlgernon](https://www.facebook.com/EarnestAlgernon)