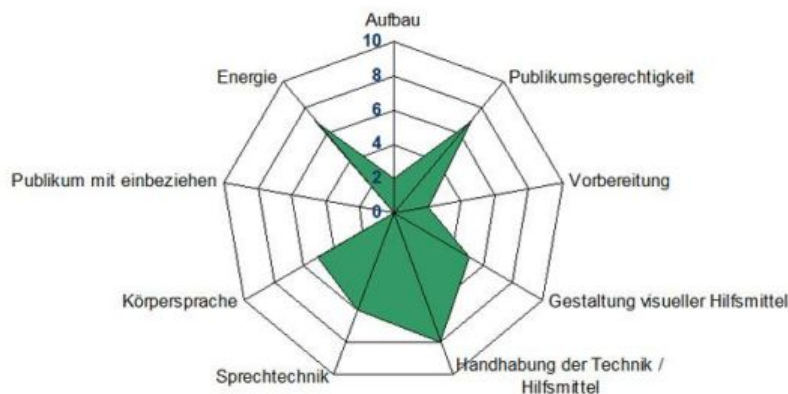


1.2 Mia. Kaufentscheide Pro Tag

13.09.2010, 08:36 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DESCUBRIS GmbH*



Skipwith-Radar von Peter Brabeck-Letmathe

Zürich, Börsensaal, Bleicherweg 5, 08. September 2010, 18:10 – 19:00 Uhr. Organisiert von der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft ZVG.

Peter Brabeck-Letmathe, Präsident des Verwaltungsrats der Nestlé SA: „Die Lebensmittelindustrie im 21. Jahrhundert“ Herr Brabeck hat in seinem Referat vor ca. 300 Zuhörern aufgezeigt, dass die Konsumenten mit zunehmendem Einkommen mehr industriell gefertigte Nahrungsmittel nachfragen.

Thema dieses Blog-Beitrags: „Wie war der Auftritt von Peter Brabeck aus rhetorischer Sicht?“ (Eine kurze Einschätzung zur Rhetorik: 3 positive Aspekte, 3 Verbesserungspotentiale.)

Positiv sind mir aufgefallen:

- Aussehen: Sein gutes Aussehen – gross, kräftig, volles Haar – gereicht ihm zum Vorteil. Ausserdem verleiht ihm die dunkle Kleidung zusätzlich Autorität.
- Bildmaterial: Die Bilder von Familien aus unterschiedlichen Kontinenten mit unterschiedlichen Esskörben haben m.E. gut aufgezeigt, wie unterschiedlich die Essgewohnheiten sind. Auch der Wandel von Nestlé vom Tanker zur Flotte agiler Boote war aussagekräftig.
- Gegenargumente: Argumente, welche vermutlich ständig gegen Nestlé ins Feld geführt werden, hat Herr Brabeck angesprochen und entkräftet: z.B. Marktmacht entkräftet mit „wir haben bloss 1.8% Marktanteil“, „Geld darf nichts kosten“ mit „Wir verkaufen nur einen Fingerhut voll im Verhältnis zu allem Wasser, das es gibt.“

Mögliche Verbesserung / Ideen:

- Einleitung: Hinweis auf den Verkehr und die 5-minütige Verspätung würde ich weglassen. Das hat der Moderator bereits gemacht. Anschliessend nicht mit einer (langweiligen) Übersicht beginnen, sondern z.B. mit einer spannenden, persönlichen Geschichte oder gleich mit der Statistik „1.2 Mia. Konsumenten entscheiden sich täglich für ein Produkt von Nestlé“ einsteigen.
- Anglizismen und Artikulation: Ich habe viel englische Worte wahrgenommen: GDP, nutrition, chart, billions, etc. Es gab Folien, die vollständig auf Englisch waren. Würde ich übersetzen. Ich konnte manche Worte nicht verstehen. Sie waren m.E. schlecht artikuliert.
- Struktur: Erst einfach zu verfolgen anhand der chronologischen Abfolge von 1866 bis heute. Doch dann ein Tabu eines

jeden Redners: Nach „Lassen Sie mich zum Schluss kommen“ ein 10-minütiger Exkurs in all die Themen, die auch noch hätten behandelt werden können. Zum Schluss war nicht (mehr) klar, welches die Hauptbotschaft war.

Fazit:

Peter Brabeck-Letmathe hätte sich besser vorbereiten sollen. Empfehlung: Bilder und Vergleiche weiterhin einsetzen; Struktur überdenken; knackige Einleitung wählen.

Auf der Skala von 1 (zu Hause bleiben) bis 10 (Weltmeister): 5

Skipwith-Radar

Neben den genannten Stärken und Schwächen gibt es noch mehr Aspekte, welche zur Beurteilung der Rhetorik und Präsentationstechnik betrachtet werden können. Diese sind im Skipwith-Radar zusammengefasst. Der Skipwith-Radar erlaubt die Präsentation im Detail zu analysieren. (Die elektronische Version des Skipwith-Radars gibt es gratis auf www.descubris.ch als Arbeitsblatt zum runterladen und selber benutzen.)

Hier die Auswertung für Peter Brabeck-Letmathe. Gesamtnote: 5

Portrait

Thomas Skipwith ist Gründer und Geschäftsführer der DESCUBRIS Training for Public Speaking GmbH in Zürich. Die Firma ist spezialisiert auf das Thema Rhetorik und Präsentationstechnik. Sie bietet ihren Kunden seit 2002 individuelle Rhetorik-Coachings, Rhetorikseminare und Gastreferate an. Dabei werden sowohl der Inhalt wie auch der Auftritt vor Publikum im Detail angeschaut, besprochen und trainiert. Er ist Buchautor des Buches „Die packende betriebsinterne Präsentation“. Erschienen im Verlag BoD, Norderstedt, 2009. (Gebundene Ausgabe, 2. Aufl., 176 Seiten, CHF 44.- / EUR 25.80)

News-ID: 465333 • Views: 123 (Stand: 27.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/465333/1-2-Mia-Kaufentscheide-Pro-Tag.html>