

Sokrates und die Präsentation

Eigentlich gab es nur zwei Dinge, die Sokrates Storm wirklich gerne tat: geniale Visionen zu formulieren und deren öffentliche Präsentation zu zelebrieren. In beiden war er ein Meister, eine Legende, eine Institution.

Und wenn er etwas hasste, dann war es die Arbeit am Detail und die Stupidität des Banalen. Schon an der Uni wollte er nur Großes. Leider sollte er hier auch kleine Klausur-Brötchen backen. Und darum musste er sein Studium der Informatik schon im zweiten Semester abbrechen. Die Noten waren zu schlecht, der Frust zu groß.

Er wollte immer noch große Computer-Programme skizzieren. Sie dann in mühevoller Kleinarbeit Schritt für Schritt zu programmieren, das sollten andere machen. Und im eigenen Unternehmen, das er kurz nach dem Verlassen der Uni vom Erbteil seiner Tante gründete, konnte er all das verwirklichen. Hier zeigte sich auch sein Talent zur großen Inszenierung. Er war ein genialer Verkäufer – mindestens ebenso gut wie sein großes Vorbild aus dem kalifornischen Palo Alto und noch viel besser als sein Konkurrent aus dem westfälischen Paderborn. Als beide Mitte der 80er Jahre in eine dramatische Krise rutschten, startete Sokrates Storm erst richtig durch. Bis heute gehören seine IT-Produkte zu den erfolgreichsten in der Welt. Sie haben Lebensgefühle geprägt und das Verhalten von Millionen von Menschen verändert.

Jetzt war es wieder so weit. Sokrates Storm konnte mit dem Storm-Clip eine Weltneuheit, nein: eine Weltsensation präsentieren. Der Storm-Clip - ein erbsengroßer Mikro-Chip, der wie ein Brillenbügel hinter das Ohr geklemmt wird – schraubt über elektromagnetische Impulse die neuronalen Schaltkreise unserer Großhirnrinde in bislang nur bei Savants beobachtete Leistungshöhen hoch: fotografisches Gedächtnis, ein Leben ohne Angst oder ninjaverdächtige Kung-Fu-Fähigkeiten sind nur einige der Fertigkeiten, die der Chip-Clip seinen Trägern geben kann.

Sokrates Storm war bereit für die Bühne. Die Storm-Show konnte beginnen.

Interview mit Sokrates Storm

- Herr Storm, Ihre Produktpräsentationen sind legendär. Was ist für Sie wichtiger: Das Produkt, oder die Präsentation?
- Sokrates Storm (schmunzelt ein wenig): Natürlich das Produkt. Aber Sie sprechen da einen Punkt an, der wichtig und kritisch zugleich ist. Wichtig, weil sich selbst das beste Produkt ohne Präsentation, d.h. ohne Design, PR, Marketing, Werbung etc. nicht verkaufen lässt. Zugleich setzt die Präsentation dem Produkt einen Stempel auf, der es als edel, banal, funktional etc. prägt.
- Aber das heißt doch, dass die Präsentation etwas verspricht, was das Produkt an sich gar nicht besitzt
- Sokrates Storm (schmunzelt ein wenig mehr): Nein und Ja: Nein, weil das Produkt immer die Basis ist. Ja, weil das Design das Bewusstsein bestimmt und die Funktion der Funktionalität und damit der Phantasie und Kreativität des Nutzers entspringt. Und die will ich durch meine Präsentation anregen.

