



Der Sturm 2

ABENTEURER/IN / ENTDECKER/IN

Resilienz ist mittlerweile fester Bestandteil jeder Personalstrategie, doch die meisten Belegschaften reagieren auf Druck mit derselben Erschöpfung wie im letzten Jahr. Das Problem liegt nicht im fehlenden Bewusstsein. Es geht vielmehr darum, ob irgendjemand im Raum tatsächlich daran glaubt, bei der nächsten Rückschlag anders handeln zu können.

Hinter „The Tempest Two“ stehen James Whittle und Tom Caulfield, zwei Abenteurer und Mitbegründer des auf das Wohlbefinden am Arbeitsplatz spezialisierten Unternehmens Dose, die Organisationen dabei unterstützen, Resilienz und eine Wachstumsmentalität in etwas zu verwandeln, das Teams am Montagmorgen direkt umsetzen können.

Der Sturm 2's 2026 Biographie

Warum Organisationen mit „The Tempest Two“ zusammenarbeiten

- Eine zueinanderhändige Darbietung, die auf gemeinsamen, nachprüfbareren Erfahrungen basiert. Die meisten Inhalte zum Thema Resilienz werden im Alleingang präsentiert. Die Dynamik des Duos, einschließlich Dialogen und Meinungsverschiedenheiten auf der Bühne, wirkt eher wie ein Gespräch als wie ein Vortrag.
- Die Atlantiküberquerung, der Patagonia-Ultra-Triathlon und die Besteigung des El Capitan sind allesamt selbst finanzierte, selbst organisierte Expeditionen, die ohne die entsprechenden Fähigkeiten begonnen wurden. Die Lektion über Eigeninitiative unterscheidet sich strukturell von einer Geschichte, die von einem ehemaligen Soldaten oder Spitzensportler erzählt wird.
- Operative Disziplin hinter den Vorträgen. Über Dose werden dieselben Lektionen in Arbeitsplatzprogramme für Kunden wie Nike, BNY Mellon, IBM und Airbnb umgesetzt, sodass eine Keynote Teil eines umfassenderen Engagements sein kann, anstatt mit der letzten Folie zu enden.
- Ein Tonfall, den kommerzielle Auftraggeber tatsächlich wünschen. Der Vortrag funktioniert auf einer Sales-Kickoff-Veranstaltung, einer EMEA-Marketingkonferenz oder einem internen Wellbeing-Tag, ohne dass ein Wechsel des Sprachstils erforderlich ist – was im Bereich der Abenteuer-Redner selten ist.

Biografische Höhepunkte

- 3.000 Meilen lange, ununterstützte Ozeanüberquerung mit dem Ruderboot von den Kanarischen Inseln nach Barbados, absolviert in 54

VERFÜGBAR FÜR

- Organisationsentwicklungsprogramm
- Redetätigkeit

DER STURM 2S SPRECHENDE THEMEN

- Mitarbeitererfahrung
- Mitarbeiterwohlbefinden
- Motivation und Inspiration
- Spitzenleistung
- Teamführung

SPRACHEN: Englisch

Tagen, ohne vorherige Ruder- oder Segelerfahrung.

- Weltweit erster Ultra-Triathlon quer durch Patagonien im Jahr 2017: 1.600 km Radfahren, 65 km Lauf auf dem Huemul Circuit, 100 km Stand-up-Paddleboarding-Abfahrt auf dem Fluss La Leona.
- Winterbesteigung des Mont Blanc und des El Capitan im Yosemite-Nationalpark, letztere mit nur etwa 18 Monaten Klettererfahrung.
- Mitbegründer von Dose, einem Unternehmen für Wohlbefinden am Arbeitsplatz, das unter anderem mit Nike, BNY Mellon, IBM und Airbnb zusammenarbeitet.
- Zu den wichtigsten Kunden zählen Google, Microsoft, JP Morgan, Heineken, Vodafone, Red Bull, Dropbox, Tesco, Waitrose & Partners, NatWest und Gymshark.
- Moderatoren des Podcasts „The Tempest Two“ über Abenteuer, Mentalität und Leistung.

Biografie

Zwei Freunde aus dem Marketing beschlossen, den Atlantik zu überqueren. Keiner von beiden hatte zuvor in einem Ruderboot gesessen. 54 Tage nach dem Start auf den Kanarischen Inseln erreichten James Whittle und Tom Caulfield Barbados, nachdem sie unterwegs auf den ersten Hurrikan gestoßen waren, der sich seit fünfzig Jahren im Atlantik gebildet hatte. Die Geschichte ist wichtig, weil der Ausgangspunkt ganz gewöhnlich war – und genau darum geht es in jeder Keynote, die seitdem folgte.

Was folgte, war eine Reihe bewusst selbst organisierter Expeditionen: eine Winterbesteigung des Mont Blanc, eine Klettertour auf den El Capitan, eine Motorradfahrt von London in die Sahara und ein selbst konzipierter, weltweit erster Ultra-Triathlon quer durch Patagonien, der eine 1.600 km lange Radtour, den 65 km langen Huemul-Circuit und eine 100 km lange Paddleboard-Abfahrt auf dem Fluss La Leona miteinander verband. Keine dieser Unternehmungen wurde mit den entsprechenden Elite-Referenzen im Vorfeld in Angriff genommen. Diese Lücke zwischen dem, was sie offensichtlich konnten, und dem, was sie trotzdem taten, wurde zum Arbeitsmaterial.

Im Jahr 2018 gründeten sie Dose, ein Unternehmen für Wohlbefinden und Leistungsfähigkeit am Arbeitsplatz, das auf derselben Idee basiert. Resilienz und eine Wachstumsmentalität werden nicht als motivierende Konzepte vermittelt, sondern als Praktiken für Teams unter Belastung. Zu den Kunden zählen Nike, BNY Mellon, IBM und Airbnb. Die Keynote und das operative Geschäft verstärken sich gegenseitig; eine Veranstaltung kann zu einem Programm führen und nicht nur zu einer einmaligen Aufmunterung.

Das Projekt besetzt eine spezifische Marktnische. Es ist keine reine Abenteuer-Inspiration und auch keine getarnte Unternehmensberatung. Es ist eine Zwei-Personen-Performance für den Teil einer Organisation, der die Botschaft der Resilienz schon einmal gehört hat und nicht mehr zuhört – erzählt von zwei Menschen, die die Prämisse immer wieder an sich selbst beweisen.

Wichtige Vortragsthemen

- Wachstumsorientiertes Denken
- Resilienz unter Druck
- Teamleistung und Vertrauen
- Handeln außerhalb der Komfortzone

- Risiken und Misserfolge annehmen
- Mutbasierte Führung
- Wohlbefinden und Engagement am Arbeitsplatz

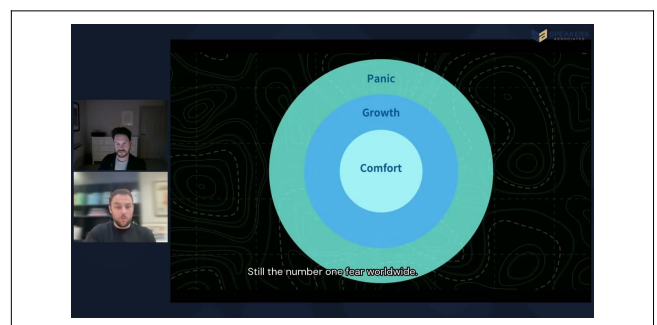
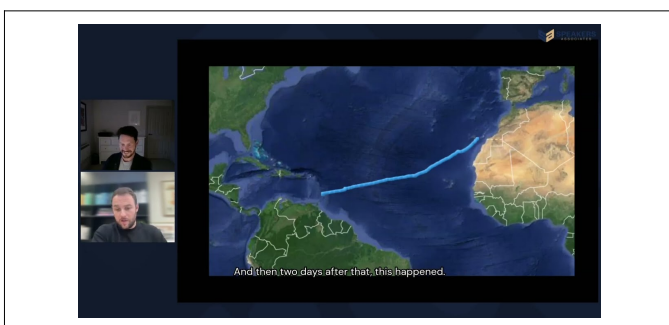
Ideal für

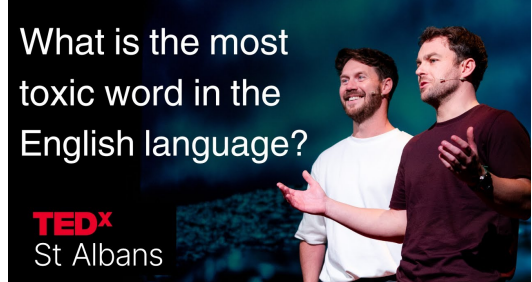
- CHROs und Leiter des Mitarbeiterengagements, die Resilienz- und Wohlfühlprogramme entwickeln, die einen glaubwürdigen Auftakt benötigen.
- Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing und dem kaufmännischen Bereich, die jährliche Kick-offs durchführen, die Energie brauchen, ohne in Übertreibungen zu verfallen.
- Leiter der Bereiche Kultur und L&D, die nach Keynote-Inhalten suchen, die sich in Team-Workshops vertiefen lassen, anstatt nach dem Applaus zu enden.
- Gründergeführte und wachstumsstarke Unternehmen, deren Teams unter anhaltendem Druck stehen und dafür eine gemeinsame Sprache benötigen.

Ergebnisse für das Publikum

- Eine Arbeitsdefinition von „Growth Mindset“, die auch eine harte Woche zurück im Büro übersteht.
- Konkrete Gewohnheiten, die das Duo nutzt, um sich auf anhaltenden Druck vorzubereiten, ihn zu bewältigen und sich davon zu erholen – übertragbar auf den Teamkontext.
- Eine neue Sichtweise auf Misserfolge und Risiken, die jüngeren Mitarbeitern mehr Handlungsspielraum gibt.
- Ein gemeinsamer Bezugspunkt für das gesamte Team, der über die Veranstaltung hinaus Bestand hat und oft in nachfolgenden Dose-Programmen aufgegriffen wird.

Der Sturm 2's Videos





Was die Kunden von Der Sturm 2 sagen

Zweifellos gehören sie zu den besten Rednern, die ich je erlebt habe – und wir hatten hier bei Nike schon einige großartige Referenten zu Gast. Fesselnde Geschichten und Beispiele aus dem echten Leben, präsentiert in einem Ton, der zur Teilnahme anregte und unserer Gruppe gleichzeitig wertvolle Einblicke in die Themen Führung, Teamarbeit und Verantwortungsbewusstsein vermittelte – was sehr gut ankam.

Senior Vice President, Marke, Nike

James und Tom haben eine leidenschaftliche und fesselnde Geschichte voller Energie und Humor erzählt und dabei betont, wie wichtig Zusammenarbeit und Teamwork sind, um das Unvorstellbare zu erreichen. Sie haben unsere Vorgaben aufgegriffen und sie wirklich zum Leben erweckt. Ich kann sie wärmstens empfehlen.

Marketingleiter, Heineken

Die Tempest Two sind mutig, zukunftsorientiert, unterhaltsam, teamfähig und rundum großartig. Ich würde sie jederzeit wieder weiterempfehlen.

Kundenfeedback

Was „The Tempest Two“ in nur 60 Minuten auf die Beine gestellt hat, ist unter den Teilnehmern seit Monaten in aller Munde. Ihre Fähigkeit, eine Keynote genau nach Vorgaben zu gestalten, war beeindruckend. Ich spreche regelmäßig von ihnen; sie haben wirklich Eindruck hinterlassen.

JP Morgan

Wow. Wow. Wow. Das Team redet schon seit Wochen ununterbrochen über „Tom & James“! Einfach großartig!

Google

Sie gehörten zweifellos zu den besten Rednern, die ich je erlebt habe, und wir hatten hier bei Nike schon einige großartige Redner zu Gast

Nike

Nachvollziehbar, fesselnd, motivierend und unglaublich beeindruckend. 10 von 10 Punkten

J.P. Morgan

Ihr habt uns alle dazu inspiriert, Grenzen zu überschreiten und neue Höhen zu erreichen

Gymshark

Diese beiden sind einfach unübertroffen in ihrem Fach. Ihre Präsenz und ihre inspirierenden Vorträge, gepaart mit atemberaubenden Bildern und humorvollen Einlagen, sorgten während der gesamten Veranstaltung für echte Begeisterung.

Microsoft

Zwei erstklassige Geschichtenerzähler und wirklich charmante Kerle. Ein absolut hervorragendes Gespräch mit unserem Team

Airbnb

Ein voller Erfolg und der Höhepunkt unserer EMEA-Marketingkonferenz

Heineken

Genau die richtige Mischung aus motivierenden Botschaften, Humor und praktischen Verbesserungsvorschlägen zum Mitnehmen. Das Team war begeistert, vielen Dank!

Vodafone

Wir hatten schon einige wirklich beeindruckende Lautsprecher im Büro, und die „Tempest Two“ gehörten zu den allerbesten

Red Bull

Der Wert, den sie hinterlassen haben, war bemerkenswert und gab unserem Publikum eine Reihe von Werten an die Hand, die es in sein eigenes Leben integrieren kann – sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich

Tesco

Mein Posteingang ist voll von begeisterten Rückmeldungen von Kollegen und Kunden. Es sind zwei bescheidene junge Männer, die uns allen auf ganz einzigartige Weise zeigen, wie man das Leben und die Arbeit angeht

Dropbox

Diese beiden heben sich von anderen ab, weil ihre Einstellung ansteckend ist und sie über das hinausgehen, was man von ihnen verlangt, und einem etwas Besseres bieten

BNY Mellon

Die Tempest Two sind mutig, zukunftsorientiert, unterhaltsam, teamfähig und rundum großartig. Ich würde sie jederzeit wieder weiterempfehlen.

Bacardi

Einfach unglaublich

Waitrose & Partner

Das Projekt wurde genau nach Vorgabe umgesetzt und hat das gesamte Team auf eine Reise mitgenommen, die es so schnell nicht vergessen wird

NatWest

Der Sturm 2's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
Land	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien-Pazifik	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Naher Osten & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Südamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Großbritannien	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
US-Ostküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
US-Westküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire