

Kommentiert von Dr. Norbert Copray Juli 2021
Deutlich wird seither von KS gehaltene hohe Kontinuität/ Authentizität in diesen Fragen
Zum Thema Aufklärung in späterer Sicht siehe auch
SM-150505_Lay Konstr_Aufklärung-150617stk
SM-180223-Dritte Aufklg-WE
was an Vielem seit 1993 geschah siehe www.ksgs.eu

Rotary-Vortrag VG 931110

Unternehmer in "Aufklärung"



Dipl.-Ing. Karl Schlecht

**...war in 1996 noch Inhaber und Putzmeister-GF- s. Pocket Prospekt PM 261; Alle PM Anteile
1998 in die gemeinnützige Stiftung KSG übertragen; diese 2012 an SANY verkauft**

Inhaltsverzeichnis VG 931110

1. **Der Unternehmer und Kant**
2. **Unternehmer in immerwährender Aufklärung**
3. **Vom Denken zur Liebe**
4. **Denkübung an Fehlern**
5. **Verstand nicht ohne Tugend**
6. **Erkenne Dich selbst - dann erst "unternehmen"**
7. **Aufklärung zur zentralen menschlichen Werteskala**
8. **Gewinn als Lebenssinn**
9. **Über Aufklärung zur zentralen unternehmerischen Vision**
10. **"All you need is Love"**

**Anhang: Die "10 Gebote der Bibel" -
für Putzmeister aufgeklärt gesehen**

Literaturnachweis

1. Der Unternehmer und Kant

Zunächst möchte ich dem Initiator dieses Vortragszyklus danken dafür, dass dieser mir die Möglichkeit geschaffen hat, einen Schritt auf dem Weg zur persönlichen Aufklärung und Reifung voranzugehen und mich dabei ein bisschen als Amateur-Philosoph zu üben.

Lassen Sie mich im ersten Teil meines Vortrages "Unternehmer in Sachen Aufklärung" sein.

Was Kant definierte gilt in besonderem Maße für mich als Gründer-Unternehmer, nämlich:

"Aufklärung ist der Ausgang des Menschen aus seiner selbstverschuldeten Unmündigkeit".

Bei meinem Start vor 35 Jahren war ich wirklich noch unmündig, sozusagen kein bisschen weise. Das sich auch in diesen Zusammenhang einfügende **"Sapere aude"** von Horaz ist für einen Maschinenbaustudenten zunächst noch ein Fremdwort.

Kürzlich erst lernte ich aus dem Lexikon, dass "Sapere aude" nicht meint, den Verstand zu benutzen, sondern mehr bedeutet, nämlich **"Wage, weise zu sein!"**

Kants Zitat auf Unternehmer bezogen könnte auch heißen:

"Etwas unternehmen ist der Aufstieg des Menschen aus seiner selbstverschuldeten Trägheit, und zwar Trägheit im Denken und Tun".

Kommentiert [NC1]: Zusatz besser: aus seiner

"Denken heißt selber denken" - Von der Hochschule kommend kann man das schon in Anspruch nehmen, aber ein guter Unternehmer muß natürlich weise sein, und weise sein, ist nicht kommunizierbar, nur erfahrbar.

Etwas unternehmen im Sinne der klassischen Aufklärung begriff ich im Leben als sich durch **eigene** Anstrengung und sich aus **eigener** Initiative zu verbessern in intellektuellen, fachlichen und menschlichen Fähigkeiten,

als ein nie endendes Streben nach Ganzheit und Vollkommenheit.

Für einen Gründerunternehmer ist dies insofern leichter, weil eigenes Lehrgeld zu zahlen mehr schmerzt. Mit etwas Intelligenz lernt man also schneller.

Kommentiert [NC2]: richtiger: eigenes

Die aufklärerischen Fähigkeiten möchte ich als Unternehmer analytisch gliedern in:

Denken einerseits - losgelöst von Zwecken, so wie man es in Schule und Uni lernt - also rein kognitiv.

Kommentiert [NC3]: gewissermaßen spielerisches, freies Denken

Denken lernen andererseits - im Sinne von intelligentem Anwenden des Wissens, d.h. dem sogenannten Transferdenken.

Kommentiert [NC4]: es fehlt 3. das Denken von Gründen her und auf Gründe hin: das vertiefte Denken auf der Suche nach guten ! Gründen und 4. das Denken über das, was man denkt, wie man denkt und wie es zu verantworten ist, sofern daraus Taten werden, also ethisches Denken

Dass einem das so Erlernte gelegentlich als Unternehmer den Schlaf raubt und man sozusagen Tag und Nacht denkt, liegt in der Natur der Sache.

Schließlich ist aber das kognitive und das Transferdenken die Voraussetzung für das Funktionieren des von Kant gefassten "Kategorischen Imperativs":

"Handle so, daß die Maxime Deines Willens jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könnte."

Damit hat Kant die Prinzipien und Moral unternehmerischer Verantwortung und Führung definiert. Ein Unternehmer muß also Vorbild sein.

Was ein Unternehmer wirklich ist und tut, haben nach ihm viele andere definiert bis hin zu Schumpeter.

Im Erkennen und Durchsetzen neuer Möglichkeiten auf wirtschaftlichem Gebiet liegt das Wesen der Unternehmerfunktion. Vision und Führerschaft sind entscheidend.

Die sechs wichtigsten Unternehmereigenschaften sind:

- Kompetenz in der Sache
- Kommunikation
- Verantwortungsbewusstsein
- Mut
- Kreativität
- Gewinnbewußtsein

Vor allem aber: Unternehmen heißt denken und aktiv sein.

Nach diesen grundsätzlichen Gedanken komme ich zum zweiten, wesentlichen Teil meines Vortrages, nämlich:

Kommentiert [NC5]: siehe 4. Denken im vorhergehenden Kommentar

Kommentiert [NC6]: Sie wurde durch Hans Jonas erweitert durch die Maxime: „Handle so, daß die Wirkungen deiner Handlung verträglich sind mit der Permanenz echten menschlichen Lebens auf Erden.“ (in: Das Prinzip Verantwortung. 1979)- Und durch Emmanuel Levinas. Für Lévinas ist es die Begegnung mit dem anderen Menschen von-Angesicht-zu-Angesicht, aus der Verantwortung entsteht.[164] Der Andere begegnet dem Subjekt, ohne dass es darauf Einfluss nehmen kann. Er ist ein Widerfahrnis für das Subjekt.[165] Der Andere erhält hierdurch den Anspruch als ein Eigenes anerkannt zu werden. Dies ist die Verantwortung des Subjektes gegenüber dem Anderen.

Kommentiert [NC7]: In Produktion und/oder Dienstleistung

Kommentiert [NC8]: ?? Siehe unten

Kommentiert [NC9]: Es fehlt: kritische Selbstreflexion

2. Unternehmer in immerwährender Aufklärung oder

Vom Klapperstorch bis Management by Love

Jedem von uns ist der Begriff Aufklärung zum ersten Mal begegnet, als wir begriffen haben, daß nicht der Storch die Kinder bringt, oder "Wie das mit der Liebe so geht".

Dies ist Aufklärung im Sinne der sogenannten "**Zisternenphase**", d.h. von anderen etwas lernen. Dort nehmen wir das Wesentliche und Unwesentliche auf wie die Zisterne das ungefilterte Regenwasser aufnimmt. Im gleichen Sinne geben wir dieses Wissen dann auch an andere weiter in einem ewigen Zyklus. Dies ist aber nicht im Sinne der hier gemeinten Aufklärung.

Beim Versuch, höheres Wissen und vor allem Verhaltensweisen zu übertragen, mündet diese "Zisternenphase" der Aufklärung nämlich in die Erkenntnis:

Man kann im Grunde niemand etwas lehren - man kann den anderen nur helfen, aus sich heraus zu begreifen, d.h. sich selbst aufzuklären bis hin zum Sapere aude - weise und mutig zu sein.

In diesem Vortrag möchte ich deutlich machen, dass dieser immerwährende Prozess bei Unternehmern vom Klapperstorch hinführt zu "**Management by Love**" als die Endstufe unternehmerischer Aufklärung. Im ECON-Verlag erschien darüber auch ein interessantes Buch von Gerd Gerken.

Nun, wie geht das - Management im Sinne von mit Liebe positiv verändern im Unternehmen?

Das bekannte Buch von Erich Fromm "Die Kunst des Liebens" ist sehr lehrreich für alle, die bei sich zuhause dieses positive Verändern mit Liebe noch nicht gelernt haben.

Wir Männer wissen doch wohl aus Erfahrung sehr gut, wie wir von unseren Frauen mit Liebe gemanagt werden, nämlich ganz im Sinne von positiv Verändern und Veranlassen zum bewussten und unbewussten Handeln.

Theodor Heuss hat das schön formuliert:

"Meine Frau war die Gärtnerin meines Lebens".

Darüber hinaus - wer von uns hat noch nicht erlebt, dass er jung entflammt aus Liebe zu einem Mädchen ein ganz anderer Mensch geworden ist?

Die Frage ist, wer ändert da wen - die Frau den Mann, oder der Mann sich selbst?
Von Rupert Lay weiß ich:

Jede Begegnung, die in Liebe geschieht, verändert uns selbst.

Gefangen sein vom Du - befreit vom Ich.

Haben Sie im Übrigen nicht auch schon erlebt, dass der oder jene plötzlich 50 Pfund abgenommen und sich verändert hat? Beim genauen Hinsehen stand dann eine Frau dahinter (C'est la femme).

3. Vom Denken zur Liebe

Liebe ist eine Himmelskraft und wir wissen, dass sie "Berge versetzen" und fast alles zum Besseren verändern kann.

Im geschäftlichen Leben ist das Kürzel für **positiv Verändern** der Begriff "**Managen**".

Die Aufklärung führt also zur Frage, warum wir heutigen Unternehmer diese in jedem Menschen schlummernden Kräfte und Möglichkeiten der Liebe nicht auch einbeziehen und nutzen bei der Ausübung unserer Führungsverantwortung.

Führen heißt **zielgerechtes Fördern von Menschen**.

Wollen wir nicht sozusagen menschen- und umweltfreundlich mit den natürlichen von Gott gegebenen Mitteln "führen" und das Verhalten unserer Mitarbeiter positiv verändern?

Das ist doch viel eleganter und einfacher, als Menschen nur anzutreiben oder zu manipulieren, indem wir mit Liebe zu erreichen versuchen, daß sie sich aus eigener Einsicht verändern.

Wollen wir nicht die Liebe einsetzen, um passive, reaktive Wesen in aktive Mitarbeiter zu verwandeln ... die wollen, was sie sollen?

"Management by Love?" -

Dies kostet nichts und macht Freude - ganz schwäbisch sozusagen.

Sicher ist dies leichter gesagt als getan. Aber es ist offensichtlich, daß vom Klapperstorch bis hin zum reifen Unternehmer Liebe wirksam im Spiel ist.

Die "Zisternenphase" als banale Aufklärung war und ist nicht schwierig.

Wie schwer aber "Management by Love" gerade uns Männern fallen kann, wissen wir alle. Schlummert aber darin nicht eine wichtige Mission unserer Frauen? Gehen wir in die **Lehre!**

4. Denkübung an Fehlern

Mein zweites, eher banales Aufklärungsergebnis ist wie schon eingangs angedeutet, dass jeder Mensch **selbst** erst einmal Denken gelernt haben muß, d.h. mit Wissen entwickelnd umgeht, bevor er **aus sich heraus** Aufklärung findet.

Evolutionär dazu zwei Fliegen mit einer Klappe zu schlagen, nämlich "learning by doing", d.h. Verstand schulen und gleichzeitig Wissen eintrichtern durch "selber Tun und Fehler machen" kann teuer sein, ist aber der beste Weg, schnell ganzheitlich zu lernen und zu wachsen im persönlichen wie gesamtunternehmerischen Sinne.

Kommentiert [NC10]: Gepaart mit vorausschauendem Denken wird daraus Leadership.

Kommentiert [NC11]: Und beziehen wir mehr Frauen als bisher ein und bringen sie in Führung.

Dieses **"Aus-Fehlern-Lernen"** ist eine der wichtigsten unternehmerischen Methoden auf dem Weg zur Evolution.

Nach den Ursachen eines Fehlers fragen die meisten nur einmal oder gar nicht. Man kehrt das gerne unter den Teppich.

Die Japaner fragen angeblich sechsmal, um der Sache wirklich auf den Grund zu kommen.

Dies ist nicht nur eine Frage der Kompetenz und des inneren Antriebs, sondern vor allem der Intelligenz.

Bei SONY wird Fortschritt oft nur erzielt durch "fünfmal Umfallen" und "sechsmal Aufstehen".

5. Verstand nicht ohne Tugend

Dass wir aber beim nüchternen Denken allein nicht stehen bleiben dürfen, hat auch Goethe definiert mit dem Spruch

"Arm ist der Mensch, bei dem der Kopf alles ist!"

Es gibt sogar Leute mit so viel Verstand, daß sie zu nichts mehr in der Welt zu gebrauchen sind.

Schon Luther erkannte, daß der Verstand zur Hure werden könne.

Pures scharfes Denkvermögen junger Hochschulabgänger ist sicher im Unternehmen hoch willkommen und die Basis für schnelles Wachstum der fachlichen Kompetenz und zunehmender eigener Aufklärungsfähigkeit.

Erfolge im Unternehmen kann aber letztlich nur haben, wer seinen Verstand mit Tugenden paart, die man aus eigener Lebenserfahrung und von Vorbildern **lernt**.

Kommentiert [NC12]: So kommt der Verstand zur Vernunft.

Aus dem sogenannten **"Vierer-Gespann"** kennen wir diese natürlichen **Tugenden**, nämlich

- sei klug
- sei mutig
- sei gerecht
- sei besonnen und halte das rechte Maß

Dazu sollten noch die übernatürlichen Tugenden kommen, nämlich

„GLAUBE LIEBE HOFFNUNG“

Sie definieren das Äußerste von dem, was einer auch als Unternehmer sein kann.

Seit Sokrates (469 - 399 v. Chr.) sind die Tugenden definiert als "vollkommene geistige und seelische Fähigkeiten, um das sittlich Gute zu entwickeln" oder - im Sinne der Stoiker "asketisch nach der Natur zu **leben**".

Kommentiert [NC13]: Das war Sokrates das Anliegen der Vernunft.

6. Erkenne Dich selbst - dann erst "unternehmen"

Wie viele Philosophen vor ihm so wollte auch Kant herausfinden, was den Menschen zum Menschen macht.

"Cogito ergo sum" - "Ich denke also bin ich".

Schon seit Descartes (1596 - 1650) war demnach nicht neu, daß erst das Denken uns zum Menschen **macht**.

Von anderen Formen des Lebens unterscheidet sich der Mensch, daß er im Lichte rationaler Erfahrung mit bewußter Zielsetzung Wandel schaffen kann.

Wichtiger Sinn des Aufklärungsprozesses im denkenden Menschen ist also, sich selbst besser und bewußter zu begreifen, kennenzulernen und im Verhalten zu steuern. Gemeint ist hier im Unternehmen auch zu unterscheiden, was man kann und was man nicht kann, seine Stärken und Schwächen sehen.

"Erkenne Dich selbst" stand im Apollon-Tempel in Delphi **schon** lange vor Kant.

Auf unternehmerisches Leben übersetzt heißt dies im Sinne der Aufklärung:

"Finde heraus, was Dir **Spaß** macht, was Du **gerne** tust, sonst bist Du als Mensch verloren. Du mußt Deine Funktion und Deine Arbeit so ausfüllen, dass es Dich glücklich macht. Nur dann kannst Du auch andere Menschen glücklich machen - und Du wirst es selber sein".

Kommentiert [NC14]: Das meinte Descartes gerade nicht. Sondern ihm ging es um Erkenntnis, nicht um Sein. Also: Dass Denken lässt uns als Menschen erkennen, dass wir erkennende Wesen sind, also unbezweifelbar existieren.

Kommentiert [NC15]: im 5. Jh. v. Chr.

Kommentiert [NC16]: Spaß? Besser: Freude

7. Aufklärung zur zentralen menschlichen Werteskala.

Mehr noch, wenn ich mein Denken aktivieren und den Inhalt der erlebten guten Management- und Führungsseminare analysiere und abstrahiere, dann finde ich deutlich, was ich im Konfirmandenunterricht gelernt habe, nämlich vieles aus den "10 Geboten der Bibel".

Mit hohem zeitlichen und geldlichen Aufwand schulen wir unsere Mitarbeiter, was sie eigentlich längst gelernt, d.h. mitbringen und verinnerlicht haben müssten. Wenn nicht, dann haben sie die Kirchensteuer umsonst bezahlt und müssen dies darüber hinaus im Leben büßen, oder lassen ihre Nächsten unter diesem Mangel leiden, indem sie andere plagen und betrügen.

Nutzen wir doch die Kirche und das, was sie verkündet. Sie schafft es offenbar heute nicht mehr, die Grundwerte der Religionslehre dem arbeitenden Menschen zu vermitteln. Religion ist ein Mittel zum guten Zweck.

Neben dem vielen ganz Rationalen sagte Kant zu diesem Thema auch:

"Religion ist die Erkenntnis aller unserer Pflichten als göttliche Gebote"

Darauf fußend nahm ich mir den Mut, die 10 Gebote der Bibel unternehmerisch zu interpretieren und in unsere Firmendruckschrift "Miteinander bei Putzmeister" aufzunehmen, um sie den Mitgliedern meiner Firma nahe zu bringen. Gerne erhalten Sie bei Interesse ein Exemplar davon.

8. Gewinn als Lebenssinn

Der unternehmerische Aufklärungsprozeß zwingt uns heute auf eine andere Art als früher, Sinn zu spenden und führte zur folgenden Charakterisierung unseres Tuns bei Putzmeister, nämlich

Dienen - Bessern - Werte schaffen.

Ein schwieriger und langer Weg ist es allerdings, dies allen Mitgliedern des Unternehmens begreiflich zu machen, d.h. die Begriffe zunächst zu erläutern, damit sie verstanden und angenommen werden.

Dienen, ohne Werte zu schaffen, ist allerdings sinnlos.

Dienen um Gottes Lohn ist in der Wirtschaft undenkbar.

Dienen heißt, nicht Malochen um wenig Geld, sondern aus innerem Antrieb, dem Nächsten eine ihm nützende Leistung zu vermitteln, d.h. mehr oder besser zu geben als er es erwartet, oder sogar ihm dienen, ohne danach gefragt zu werden, d.h. für den Nächsten sogar denken. Der Nächste kann hier ein außer- oder innerbetrieblicher Kunde sein.

Wir alle dienen ganz natürlich und unbewußt jemanden, den wir mögen oder gar lieben - um Freude zu machen.

Wer eine Sache liebt und kompetent ist, wird sie auch aus innerem selbstverständlichen Antrieb heraus besser machen. Damit schafft er Werte für sich und alle anderen im Unternehmen.

Wenn wir diesen Wahlspruch begreifen, dann wird er zum Gewinn und zum positiven Lebenssinn für **alle** im Unternehmen.

Jeder fängt hier ganz von vorne an und keiner wird das Ziel ganz erreichen, es sei denn er wird demütig und verspürt Glaube und Hoffnung. Dann ruht er in sich und wird ein gutes Vorbild, an dem sich andere orientieren.

9. Über Aufklärung zur zentralen unternehmerischen Vision

Aus Erfahrung wissen wir, daß Ziele oder gar Visionen anspornen. Im kleinen Unternehmen werden Visionen vom Chef täglich vorgelebt. Bei größeren Firmen müssen sie von der Führung im Denken der Mitarbeiter verankert werden.

Was ist eine Vision?

Für einen Sportler ist es eine Traumzeit beim Schwimmen oder einen Wimbledon-Sieg, d.h. immer etwas, was einen Menschen sich selbst übertreffen läßt und zum Besten macht.

Auch im Wettbewerb am Markt wollen wir die Besten sein. Am einfachsten und schönsten wäre es deshalb, wenn wir viel von dem manchmal übertriebenen in der Freizeit verströmten sportlichen Ehrgeiz in unternehmerische Zusammenarbeit werteschaffend umlenken könnten.

Erfahrungsgemäß funktionieren diese Champion-Visionen recht gut, aber sie sind fürs Geschäft auch gefährlich. Was nützt es denn, der Erste zu sein, wenn man damit nichts verdient? Sicher ist es gut fürs Image und für die Werbung.

Ein Unternehmen braucht also mit Werten geadelte Visionen.

Ich selbst hatte z.B. überhaupt keine Lust an Baumaschinen, sondern wollte nach der Hochschule in die Forschung gehen.

Mein Vater vermittelte mir aber die Vision

"Der, welcher erfindet, dass man den Mörtel an die Wand spritzen kann wie Wasser, der wird Millionär."

und damit die große Idee für einen damit zu schaffenden Wert.
So gesagt von Gipsermeister Mühleisen 1935 zu meinem Vater als seinem damaligen Vorarbeiter.

Und siehe da, ich habe 20 Jahre später Feuer gefangen und mich dafür in der ersten ganz unsicheren Phase meiner Geschäftsgründung sogar buchstäblich dafür in den Dreck geworfen - und schaffte schließlich Welterfolge.

Erst viel später ist mir klargeworden, dass es sich hier um eine Vision handelte, als ich nämlich versuchen musste, meine Mitarbeiter zu gleichen Leistungen und Erfolgen zu führen - auch eine Art von Aufklärung!

Es gibt viele weitere Beispiele von Visionen, denen wir heute mehr oder weniger bewusst nachstreben. Teilweise finden sie sich im Leitbild und der strategischen Zielsetzung des Unternehmens. So werden sie Basis für die neue Sinnfindung vieler Firmenangehöriger, nachdem der Wohlstand gesichert war.

Visionen sind ein Gedankengebäude, und Gedanken verkörpern Energie. Auf diese Weise kann ein Unternehmer aus seinem Team ein Kraftwerk machen.

Aufgeklärtes unternehmerisches Handeln im idealsten ganzheitlichen Sinne ist also, wenn es gelingt, dass sich Mitarbeiter mit diesen Visionen identifizieren und an deren Verwirklichung glauben und einander vertrauen.

Dann fließt Energie. Sie steigert und multipliziert sich. Visionen sind also ein Medium, das Glauben und Vertrauen in ein Unternehmen tragen kann.

Man kann ein von Visionen getragenes Unternehmen mit einem Düsentriebwerk vergleichen. Wenn dort Energie zugeführt wird, dann kommt hinten wesentlich mehr Masse heraus, als vorne hineingeht. Diese Energie entsteht also ganz natürlich:

Man zeugt sozusagen aus Liebe zur Sache Ideen und Zukunftsvisionen und pflegt sie in geradezu mütterlicher Liebe groß wie eigene Kinder.

10. "All you need is Love"

... die Beatles machten aus dieser elementaren Wahrheit einen Welterfolg.

Lag hier wieder einmal das Geld auf der Straße?

Liegt diese Sehnsucht in allen Menschen?

"Die Gottesliebe ist im Wesentlichen ein Denkerlebnis. In den östlichen Religionen und in der Mystik ist die Gottesliebe ein intensives Gefühlserlebnis des Einsseins, das nicht davon zu trennen ist, dass diese Liebe in jeder Handlung im Leben zum Ausdruck kommt." (E. Fromm).

Liebe ist ein Wort, das offensichtlich überhaupt nicht zum modernen Unternehmen und rationalen Management passt, eher zu romantischen Gedichten, Popmusik und privaten Zärtlichkeiten.

Aber Liebe definiert den Grad der innerlichen Identifikation mit einer Aufgabe, mit einer Arbeit, mit einem Unternehmen, mit einem Team und mit einem Chef. Dieses Potential ist wichtig!

Liebe ist auch die Quelle für Sozialenergie, wenngleich man Liebe im Unternehmen eher bezeichnet mit "Handlungsleidenschaft", "Begeisterungsfähigkeit" oder -schlichter noch - "von überdurchschnittlichem Engagement" spricht. Tut einer etwas aus "Liebe zur Sache", so wird unterschwellig angenommen, dass er es "für Gottes Lohn" tue. Von Liebe allein raucht aber der Schornstein nicht.

Was Liebe in der Ehe ist - das ist Vertrauen im Unternehmen. Der Kunde spürt es - und was erstreben wir mehr, als dass ein Kunde uns vertraut?

Im Übrigen hat sogar der rationale Denker Albert Einstein schon vor vielen Jahren festgestellt:

"Liebe ist alles in allem ein besserer Lehrmeister als Pflichtbewusstsein."

Warum entdecken wir sie also nicht im Unternehmen jeden Tag aufs Neue?

Wir alle haben Betriebswirtschaft erlernt oder studiert. Sie allein schafft es nicht, ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Die Regeln der Betriebswirtschaft sind wie ein Fahrzeug, das zwar in allen Elementen funktioniert, alle Funktionen ausführen kann, aber ohne Energiezufuhr bleibt es früher oder später stehen.

Auf der Suche nach dieser "Energie" für ein gewinnendes Unternehmen sind im Endeffekt am wirksamsten nur Glaube und Liebe, um persönliche Entfaltung und Freude am Erfolg zu finden, wenn wir den Weg gehen des "Dienens, Besserns, Werte schaffens".

? Ist es nicht eine tolle Erfindung, mit etwas ganz Natürlichem solche Wirkungen erzielen zu können, vor allem wenn es so wertvoll ist und nichts kostet? Man sollte das nur so perfekt können wie ein Guru.

? Ist es nicht sozusagen wie der Traum, mit Wasser als Treibstoff auf Rekordjagd zu gehen, damit alle gewinnen?

? Wenn es so wirkt, ist dann Liebe nicht ein wahrhaft "göttlicher Treibstoff"?

Dieses "Management by Love" als Mittel, um den Schornstein rauchen zu lassen, ist also durchaus Resultat unternehmerischer Aufklärung. Ebenso nüchtern und ganz rational hat das auch Erich Fromm formuliert, wenn er sagt:

"Der Glaube an die Möglichkeiten der Liebe als einem gesellschaftlichen Phänomen - nicht als einer individuellen temporären Ausnahmeerscheinung - ist ein rationaler Glaube, der sich auf die Einsicht in das wahre Wesen des Menschen gründet."

"**Sapere aude**" - habe Mut, deinen Verstand zu gebrauchen und weise zu sein, wird dann eins mit der rationalen Einsicht zu "**Management by Love**".

Unser rotarisches Jahresmotto 1993 liegt ganz nahe dabei.

"Do what you believe in - believe in what you do!"

Damit gebe ich mich jetzt nicht mehr zufrieden. Ich muß diesen eher passiven Spruch aktivieren und veredeln in

"Tue das, an was Du glaubst, und liebe, was Du tust!"

Wenn also gelegentlich noch gefragt wird, ob wir jetzt schon in einem wirklich aufgeklärten Zeitalter leben, so ist meine Auffassung als Unternehmer ein klares NEIN.

Wie auch Kant gebe ich auf diese Frage zur Antwort, dass wir immerwährend noch mehr Aufklärung dieser Art brauchen, um bessere Menschen aus uns zu machen.

Dipl.-Ing. Karl Schlecht

Anhang

Die 10 Gebote der Bibel - elementare Werteskala auch für PM!

Wie alles Leben auf der Welt, so kann auch unser Zusammenleben im Unternehmen nur gedeihen, wenn wir die Grundwerte achten, welche sich als ethische Grundregeln seit vielen tausend Jahren bewährt haben. Viele Menschen wundern sich, warum sie im Leben letztlich unglücklich oder erfolglos sind, keine Sinnerfüllung im Leben finden und auf der vergeblichen Suche danach durch das Leben irren und dabei seelisch und körperlich krank werden. Oft ist dies so, weil sie diese Grundwerte nicht achten, verhöhnen oder gar bewusst verletzen.

Nachdem leider nur Wenige diese aus der Bibel überlieferten 10 Gebote ausreichend kennen, viele sie kaum oder nie gelernt oder gar verinnerlicht haben, sollen sie hier stehen und Teil dieser, unsere Zusammenarbeit und Führung im Unternehmen charakterisierenden PM-Druckschrift werden.

Ihr Wert gibt mir als PM-Gründer und Geschäftsführer den Mut, manche Fragen "wozu das" oder Kopfschütteln dafür hinzunehmen. Ich betrachte sie als Mittel zum (guten) Zweck im Unternehmen, ebenso wie auch Liebe dem Zweck dient, ein beglückendes Leben zu führen.

Die 10 Gebote sind der Urgrund unserer Moral und auch für die meisten unbewusst der Hintergrund vieler Regeln, die im Wirtschaftsleben allgemein, bei Managementtrainings usw. verkündet und gelehrt werden. Ausgaben dafür können wir uns bei solchen Mitarbeitern weitgehend sparen, welche diese Gebote der Bibel von Jugend an verinnerlicht haben und in der Praxis leben. Weil es daran häufig fehlt, sollten wir uns diese Grundregeln bei PUTZMEISTER immer wieder aufs Neue verdeutlichen und beachten lernen, um gut und mit Freude zusammen zu arbeiten und im geschäftlichen Leben erfolgreich zu sein.

Auch die Werteskala unserer sogenannten Unternehmensphilosophie - Qualitativ, Innovativ, Leistungsbereit, Flexibel, Kompetent, Kosten- und Wertebewußt - wäre ohne sie auf Sand gebaut.

Diese 10 Gebote als Grundregeln der Moral und unserer Geschäfts-Ethik können wichtigen unternehmerischen Entscheidungen bei PM zugrunde gelegt werden und sollen das Zusammenleben mit unseren Partnern bestimmen.

Auch heute sind sie Grundlage einer zeit- und kulturübergreifenden Ethik. Sie gelten gleichermaßen in den meisten Weltreligionen, welchen unsere Mitarbeiter und Kunden angehören. Man muß nicht unbedingt christlichen Glaubens zu sein um sie anzuerkennen.

Wenn es sich hier für unsere Firmenangehörigen eher um zehn Anregungen als 10 "fromme" Gebote handelt, so sei in diesem Zusammenhang unser Altmeister Konrad Adenauer zitiert:

"Die Zehn Gebote sind deshalb so klar und eindeutig, weil sie nicht erst auf einer Konferenz beschlossen wurden."

1. *"Ich bin der Herr, dein Gott. Du sollst keine anderen Götter neben mir haben!"*

Dies ist für alle religiösen Menschen die Forderung, den Glauben an einen Gott, der zugleich Vater, Sohn und Geist ist, zu bekennen. Darauf sollen wir unser Vertrauen setzen im Sinne von **Glaube, Liebe, Hoffnung**, denn er ist Ursprung und Ziel unseres Lebens. Wer in der Versuchung steht, sich und seine Arbeit zu verabsolutieren, findet hier eine wohltuende Grenze. Wer Angst vor der Zukunft oder große Probleme hat, kann darin Trost und Stärkung finden.

2. *"Du sollst den Namen Gottes nicht verunehren!"*

Dies ist ein Gebot der Ehrfurcht vor den unergründlichen Geheimnissen Gottes. Wenn wir offenen Auges und Herzens durchs Leben gehen, können wir nicht groß genug von seinem Wirken in uns und auf der Welt denken. Das muß unser Reden von Gott, unseren Umgang mit ihm und mit allem bestimmen, was zu Gott gehört. So können wir auch in Demut die bescheidenen Möglichkeiten unserer eigenen Wirkung im Leben begreifen.

3. *"Du sollst den Sonntag heiligen!"*

Dies ist die Forderung, an der schöpferischen Ruhe teilzunehmen, die uns Gott vorgegeben hat und einen siebten Tag der Woche auch zu nutzen, um über die Gaben der Schöpfung nachzudenken und zu danken für das, was uns auch in dieser Frist wieder geschenkt wurde.

4. *"Du sollst Vater und Mutter ehren, damit es dir wohlgehe!"*

Sie schenkten uns das Leben, viele guten persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten verbunden mit ihrer Liebe und Streben, dass wir gute und glückliche Menschen werden. Dieses Geschenk und sinngemäß auch der Schutz und die Fürsorge des Staates soll uns dankbar verpflichten, ein gutes Leben zu führen.

Dieses Gebot ist also die Forderung, in der Familie sowie bei unserer Zusammenarbeit in Staat und Gesellschaft, jedem Glied der Gemeinschaft mit Achtung zu begegnen und zu ihm zu stehen, wohlwissend, dass Menschenwerk nicht ohne Fehler ist.

Diese Forderung schließt auch die Pflicht ein, bei der Erfüllung der Gemeinschaftsaufgaben gewissenhaft zu helfen, um unserer sozialen Verantwortung gerecht zu werden. Fairness allein genügt nicht.

5. "Du sollst nicht töten!"

Dies ist das Gebot, das eigene und fremde Leben zu achten. Dazu zählen alle leiblichen und geistigen Gaben, die uns von Gott durch Vater und Mutter wie auch durch Lehrer und Vorbilder zur Pflege und Entfaltung anvertraut wurden. Neben der Pflicht zur Erhaltung und Förderung dieser Werte schließt dies den Auftrag ein, damit für gute Lebensbedingungen zu sorgen und so ein Klima der gegenseitigen Fürsorge zu schaffen. Darin findet nicht nur jeder sein Recht, sondern auch jene Zuneigung, Liebe und Anerkennung, ohne die er verkümmern müsste.

6. "Du sollst nicht ehebrechen!"

Dies ist die Forderung zur Wahrung von Treue, Vertrauen und Verlässlichkeit zwischen den Geschlechtern bei denen, die in dem Vertrauen zusammenleben, Mann und Frau zu sein.

Ohne die uns Menschen von Gott geschenkte und besonders der Ehe zugrunde liegende Gabe der Liebe füreinander kann keine gute Lebensgemeinschaft oder Ehe gelingen - ja, sie kann sonst zur Hölle werden und zerbrechen. Wer die Ehe bricht, der bricht auch das in ihn gelegte und seine Seele tragende Vertrauen. Er schadet sich damit selbst am meisten.

Wenn wir gut zusammenleben wollen, dürfen wir weder uns selbst noch den Partner betrügen und müssen daher dieses Instrument der Liebe untereinander pflegen und entwickeln. Das geht nicht von selbst!

Dienen und den Partner verstehen lernen, füreinander eintreten, das Gute im anderen erkennen, daran glauben und lernen, sich an Kleinem zu freuen, Vertrauen schenken und wahren, positives Denken und Selbstdisziplin darin zu üben, hilft uns, dieses Instrument der Liebe untereinander zu erlernen, damit wir gut zusammenleben.

Wer das für seine Ehe kann, der lebt und pflegt dieses Vertrauen und die Zuneigung auch mit anderen Menschen - besonders auch beim Zusammensein im Unternehmen. Deshalb sind die Pflege einer guten Ehe und die Rolle eines liebenden Ehepartners so wichtig für ein nachhaltiges Wohlergehen im Beruf.

Reife Menschen spüren oft: Andere zu lieben hilft uns selbst am meisten und macht stark.

Nüchtern gedacht ist Liebe und das Gebot "Liebet einander" ein von Gott gegebenes "Mittel zum (guten) Zweck" - selbst das eigene Immunsystem reagiert nachweislich positiv darauf!
Lieben ist die edelste Art des Dienens.

Der Sinngehalt dieses Gebotes kann uns also auch anleiten für gute Beziehungen des einzelnen im und zum Unternehmen hinsichtlich Treue, Verlässlichkeit, Achtung, sowie Pflege und Erhaltung des Vertrauens zueinander. Vertrauen im Unternehmen ist wie Liebe in der Ehe. Beides hält die Menschen zusammen und macht sie stärker. Wir dürfen diese Bindungen nicht brechen oder solche Werte gar töten.

7. "Du sollst nicht stehlen!"

Dies ist die Forderung, das, was dem anderen gehört, als dessen Eigentum zu achten; sich nichts anzueignen oder trickreich zu erschleichen, was einem in guter Auslegung der Regeln unseres Zusammenlebens nicht ohne Verdienst und eigene Leistung zusteht oder gehören sollte (Fairnessregeln).

Gemeint ist dabei auch, dass wir unserem Nächsten nicht das vorenthalten oder entwenden, was wir ihm fest versprochen haben, was wir ihm in unserer Werbung oder im Verkauf zusagen oder was ihm in aller Regel zusteht. Wer krank wird, weil er nicht angemessen auf seine Gesundheit achtet, entwendet seinem Unternehmen und der Gesellschaft den von ihm

versprochenen Dienst. Er nimmt damit auch seinem Nächsten, der für ihn stellvertretend arbeiten muß, dessen Zeit für eigene Aufgaben und belastet ihn doppelt.

Sinngemäß gilt dieses Gebot auch, wenn wir unserem Kunden (im und außer Haus) nicht jene Pünktlichkeit, Leistungen und Produkteigenschaften geben, die wir ihm beim Kauf versprochen haben. Wir stehlen ihm so den zugesagten Nutzen, auf den er Anspruch hat und behindern ihn, sein darauf gebautes Dienstversprechen an seine Kunden einzuhalten.

8. "Du sollst kein falsches Zeugnis geben wider deinen Nächsten!"

Das ist die Forderung nach Wahrheit und Wahrhaftigkeit im Reden und Handeln. Kein Mensch kann sich entfalten und keine Gemeinschaft Bestand haben, wenn falscher Schein, Täuschung und Lüge, Verleumdung, Treulosigkeit und Unzuverlässigkeit das Vertrauen und die Sicherheit untergraben und zerstören.

Wir leben von der Treue und Wahrhaftigkeit der von Gott gegebenen Regeln. Die Geschichte lehrt, dass Elend, Streit und Krieg jene Menschen und Sozialwesen früher oder später überkommt, welche jene Regeln nicht kennen und achten oder gar bewusst verletzen.

Wir können mit uns selbst und mit anderen nur dann im Frieden leben, wenn wir unser Leben nicht auf Heuchelei und Lüge, sondern auf Wahrhaftigkeit aufbauen. Dies gilt nicht nur im Zusammenleben einzelner, sondern auch in der Gesellschaft, in unseren Werbeaussagen, in Zusammenarbeit und im Wettbewerb untereinander, inner- und außerhalb des Unternehmens. Unsere Kunden - im und außer Haus - sollen sich darauf verlassen können, dass wir unsere PUTZMEISTER-Werte der Unternehmensphilosophie beachten und unsere Geschäftsgrundsätze einhalten.

9. "Du sollst nicht begehren deines Nächsten Frau oder Mann!"

Dies mahnt uns, die zwischen anderen Menschen gewachsene Liebe oder deren Vertrauen zueinander zu achten, ebenso wie wir erwarten, dass unsere tiefste menschliche Beziehung zu unserem Partner von anderen respektiert wird im edelsten Sinne von "Liebe deinen Nächsten wie dich selbst", also nicht im Sinne von Eigensucht.

Dieses Gebot ist also die Forderung, die Gabe der eigenen Geschlechtlichkeit und die geschlechtliche Liebe von Eigensucht freizuhalten und so die eheliche Liebe zu achten und vor Zerstörung zu bewahren. Vernünftige Schamhaftigkeit und zuchtvolle Keuschheit schützen den einzelnen vor Selbstsucht und ungeordnetem Begehren. Eine verantwortungsbewusste Haltung gegenüber der Geschlechtlichkeit, sowie gute, charaktervolle Haltung schaffen die Voraussetzung für eine menschenwürdige Begegnung der Geschlechter.

Dies gilt besonders im Unternehmen, wo wir gleichrangige Verantwortung anstreben und Kräfte schöpfen sollten aus der vielgestaltig positiv wirkenden Spannung zwischen den Geschlechtern.

10. "Du sollst nicht begehren deines Nächsten Hab und Gut!"

Dies gebietet, das Eigentum des Nächsten zu respektieren und verantwortlich mit eigenem und fremdem Gut umzugehen. Denn geordnete und sichere Besitzverhältnisse sind die Grundlage für die Entfaltung geistiger und kultureller Werte im Leben des einzelnen und der Gemeinschaft. Das verpflichtet zu gewissenhafter Arbeit und verantwortungsbewusster Nutzung aller uns anvertrauter Sachgüter, welche unsere Gemeinschaft, unser Unternehmen und die Schöpfung Gottes für uns bereithält.

Das Gebot soll auch dafür unser Gewissen schärfen, dass wir im geschäftlichen Rahmen nur solche Zuwendungen beanspruchen, annehmen oder geben, die durch echte, ehrliche und redliche eigene Leistung ihren Gegenwert finden.

Diese 10 Gebote sollen nicht eine "Diktatur der Werte" beinhalten, sondern Orientierungshilfe sein und Weisungscharakter haben auch dort, wo es zur Wirklichkeit Gottes keine erkennbaren Beziehungen mehr gibt, weil viele glauben, aus sich selbst heraus ihr Leben bewältigen zu können.

Kein geringerer als Gandhi hat angesichts selbstgemachter Wertvorstellungen von "zerstörerischen Dingen" geredet wie z.B.

*"Politik ohne Grundsätze,
Vergnügen ohne Gewissen,
Reichtum ohne Arbeit,
Wissen ohne Charakter,
Geschäft ohne Moral,
Wissenschaft ohne Menschlichkeit,
Verehrung ohne Opfer."*

Wohlwissend, dass unser Leben zu kurz ist, um im Sinne der 10 Gebote vollkommen zu werden, muß es unser ständiges und für das Leben sinngebendes Streben bleiben, diesen unübertrefflichen Grundregeln gerecht zu werden.

Dies gilt auch im Bewusstsein, dass diese 10 Gebote der Bibel nicht direkt von Gott kommen, sondern von göttlich gelenkten Menschen dokumentiert wurden als Ausdruck der Erkenntnis der Regeln für ein gutes Leben. Es verdient hohen Respekt, dass dies schon lange vor unserem Zeitalter im Laufe früherer Jahrtausende in bewundernswert klarer und deutlicher Form erkannt und für die Nachwelt überliefert wurde.

Deshalb brauchen die 10 Gebote und alles daraus abgeleitete Moralische heute nicht als Hemmung und Beschränkung des Lebens empfunden werden. Sie können vielmehr dem schönen, reichen, großen und eigentlichen Leben dienen, indem Sie uns helfen, unsere Bestimmung zu erlangen, statt zu verkümmern.

Im Übrigen wird das Äußerste von dem, was auch ohne vordergründige Religiosität ein Mensch in unserer Gesellschaft sein kann von den 4 Tugenden definiert, nämlich

Klugheit - Gerechtigkeit - Tapferkeit und das rechte Maß halten.

Allen danke ich schon jetzt, welche gemeinsam dazu beitragen diese Gebote zu einer in unserem Unternehmen anerkannten und geschätzten Grundlage unseres Handelns zu machen. Wohlgemerkt: Wir alle sind diesbezüglich noch weit entfernt "vollkommen" zu sein.

Dipl.-Ing. Karl Schlecht

Stand: 940620

***Die beste Art,
Gott kennenzulernen, ist,
viele Dinge zu lieben***

Vincent van Gogh

Aller Sinn des Lebens ist erfüllt, wo Liebe ist!

Dietrich Bonhoeffer

Literaturnachweis

Management by Love, Gerken, ECON
Unternehmen heißt Denken, Lohner, ECON
Mythos Motivation, Springer, CAMPUS
Die Kunst des Liebens, E. Fromm, Ullstein
Miteinander bei Putzmeister, K. Schlecht, PM Druckschrift 1424
Putzmeister Geschäftsgrundsätze, K. Schlecht, PM Druckschrift

1200