

Unternehmensführung in menschlichen Werten

Das Ziel dieses Führungsstils ist es Wirtschaftlichkeit, menschliche Werte und persönliches Eigeninteresse zu verbinden.

Text von Christoph Engelberg

Wissen, Können und Charakter sind Voraussetzungen für alle, die Führungsaufgaben haben. Dabei sind die Eigenschaften des Charakters bedeutend und ausschlaggebend für den Erfolg. Am wichtigsten scheinen mir der Wille und die Fähigkeit, an sich und der eigenen Weiterentwicklung zu arbeiten sowie die Bereitschaft zur Selbsterkenntnis und Selbstliebe.

Der Begriff Liebe wirkt im Management zunächst etwas unökonomisch. Ich möchte bewusst auf diesen Aspekt aufmerksam machen und seine Bedeutung im Hinblick auf Führung verdeutlichen. Es geht darum, sich zunächst selbst zu lieben. Denn nur wer sich selbst liebt, sich selbst kennt mit all seinen Seiten, kann einen anderen Menschen in seinem Wesen voll erfassen und ihn, unabhängig von eigenen persönlichen Bedürfnissen, führen.

Das Wirtschaftsleben, wie es sich uns heute zeigt, ist gekennzeichnet von individuellem Egoismus, Ausbeutung menschlicher und natürlicher Ressourcen, dem Streben nach maximaler Rendite. Wir scheinen nicht in der Lage zu sein, die offensichtlich «unbegrenzten» wirtschaftlichen und technischen Möglichkeiten dazu zu nutzen, die Welt menschlicher zu gestalten.

In den letzten Jahren zeigt sich, dass Dienstleistungsberufe immer mehr an Bedeutung gewinnen. Viele Unternehmen richten sich und ihre Firmenphilosophie immer mehr auf den Kunden aus, um diesem die individuellen Vorzüge und die eigenen Leistungen zu präsentieren. Es geht nicht mehr nur um die Produkte, sondern zunehmend um die Dienstleistung.

Es gibt viele Managementstrategien und Führungsansätze. Die meisten beschäftigen sich jedoch ausschliesslich mit der Wirtschaftlichkeit der Unternehmen.

Führung in menschlichen Werten bedeutet, die Eigeninteressen in der Ausrichtung auf eine erfolgreiche, marktorientierte Unternehmensführung nicht über den Willen des Menschen zu stellen, der einem gegenübersteht – sei es dem Mitarbeiter, sei es dem Kunden.

Die Werte solch einer Unternehmensführung sind:

- Mut
- Willenskraft
- Initiative
- Achtung vor dem Menschen

Mut

Die wichtigste Handlung einer Führungskraft ist das Fällen von Entscheidungen. Eine Entscheidung fällen heisst, verantwortlich sein für den Erfolg oder den Misserfolg.

Solange unser Geschäft gut läuft, fühlen wir uns verantwortlich. Sobald etwas geschieht, das uns nicht gefällt, suchen wir die Verantwortlichen woanders. Wenn ich ein erfolgreiches Unternehmen leite, klopfte ich mir stolz auf die Schulter, denn schliesslich bin ich ja ein guter Geschäftsmann, eine tolle Führungskraft. Wenn mir aber das Geschäft entgleitet, sich wirtschaftlich verändert, und die Zahlen nicht mehr so Gewinn versprechend sind, dann suche ich

die Ursache aussen z. B. beim Kunden, in der Wirtschaft, beim Mitarbeiter usw. Je nach Gemütsverfassung schieben wir die Verantwortung also mal dahin und mal dorthin. Und wir nehmen sie immer dann zu uns, wenn wir erfolgreich waren.

Sind wir einmal nicht so zufrieden mit unseren Ergebnissen, so könnte ein jeder von uns auf diese Situation schauen und sie aktiv und eigenverantwortlich verändern. Somit werden wir zum aktiven Macher und gestalten unsere Welt sowie den Erfolg selbst. Hinzukommt, dass wir auf diese Weise den äusseren Einfluss reduzieren und nicht mehr so oft zum Spielball dessen werden.

Willenskraft

Eine gute Führungspersönlichkeit muss die Willenskraft besitzen, beharrlich zu bleiben, trotz gelegentlich auftauchender Rückschläge und Schwierigkeiten.

Der Markt wird immer wechselhafter. Oft scheint es so, als würden sich die Kunden verabreden und alle gleichzeitig Ihr Geschäft aufsuchen. In der Folge gibt es wiederum Zeiten, in denen das Geschäft wie ausgestorben wirkt. Dieses Wechselspiel hat sich in den letzten Jahren deutlich verstärkt und es zeichnet sich ab, dass dieses weiter zunehmen wird. Hat der Unternehmer doch lange Zeit seinen Kunden domi-



Christoph Engelberg

ist staatl. gepr. Augenoptiker und AO-Meister, seit 2001 Unternehmensberater, Impulsgeber, Autor, Coach, Heilpraktiker, systemischer Organisationsberater und Trainer.

www.christoph-engelberg.de

niert, so entscheidet dieser heute selbst. Lassen wir doch einfach den Kunden selber entscheiden, wann und wo er zu welchem Preis kauft.

Diese Polarität können wir überbrücken, indem wir erkennen, dass beide Situationen zusammengehören und ein Ganzes bilden und nicht als Gegenspieler zu sehen sind. Es sind sich ergänzende Grössen, die zu einem Ganzen heranwachsen.

Durch unsere Bewertung als Mensch, das eine sei gut, das andere sei schlecht, kreieren wir eine Welt von Gegensätzen, in der wir in Unruhe gelangen, uns hin- und hergezogen fühlen und oft aufreiben. Wir erleben das Gefühl von Zerrissenheit und Uneinigkeit.

Möglich ist jedoch bei all diesen Aspekten, dem Wechselspiel Raum zu geben; beides konstruktiv für den Erfolg des Unternehmens zu nutzen (z. B. als kreative Pause).

Initiative

Eine wirkungsvolle Führungskraft ist den Ereignissen jeweils zwei Schritte voraus. Sie hält immer Ausschau nach günstigen Gelegenheiten, die sie zur Unterstützung ihrer Aufgaben nutzen kann.

Es ist an der Zeit, sich und sein Unternehmen nicht nur zu managen, sondern es zu führen. Loslassen alter Strukturen und sich dem Markt und seinen ständigen Veränderungen zu stellen, ist eine der grossen Aufgaben auf dem Weg zum Erfolg. Wer sich dem nicht stellt, steht still.

Die Folge davon ist gravierend:

- **Durch das Festhalten an Altem, scheinbar Bewährtem blockieren wir die eigene Entwicklung.**
- **Wir blockieren das Leben.**
- **Was man festhält, kann sich nicht mehr bewegen.**
- **Was sich nicht mehr bewegen kann, stirbt.**

Achtung

In allen Branchen, in denen man dem Menschen gegenübersteht, geht es um die zwischenmenschliche Beziehung. Denn der Kunde ist oft auf der Suche nach dem persönlichen Kontakt. Wenn ein Mensch ausschliesslich ein Produkt sucht, nutzt er das Internet oder Grossanbieter, bei denen nicht die Beratung im Vordergrund steht. Der Kunde hat sich im Vorfeld informiert und weiss, was er möchte. Wenn aber ein

Mensch ein Fachgeschäft aufsucht, so erwartet er dort nicht nur ein einwandfreies Produkt und gute Qualität, sondern er sucht nach der persönlichen Kompetenz. Genau hier gilt es dem Menschen zu begegnen.

Führungskräfte in der heutigen Zeit haben meist mit Menschen zu tun. Immer wieder steht nur die eigene fachliche Kompetenz im Vordergrund und wird dem Kunden und den Mitarbeitern regelrecht übergestülpt. Es gilt beide als Menschen zu erfassen und ihnen in der Führung zu entsprechen.

Dieses Potenzial, diese Fähigkeit, dem Menschen zu begegnen, wird kaum genutzt. Wer diese Möglichkeit als eine Stärke für sich erkennt und ausbaut, kann sich damit am heutigen Markt deutlich abheben.

Selbsterkenntnis

Nur wenige Führungskräfte erkennen, dass es zuerst nur um Menschen zu führen gilt, und das sind sie selbst. Nur wenn die Führungskraft erkennt, wie sie selbst fühlt, wie sie denkt, wo ihre Stärken und Schwächen sind, ist sie in der Lage, den Menschen gegenüber zu erfassen.

Es ist eine Grundlage, sein eigenes Verhalten zu kennen. Ebenso gilt es, Situationen anzuschauen, in denen man in scheinbaren Schwierigkeiten steckt und selbst in Unruhe gerät. Wenn es hier gelingt, den Blickwinkel zu verändern und die Situation aus einer anderen Perspektive zu betrachten, kann man den tatsächlichen Hintergrund erkennen und darauf reagieren. Hierbei geht es um Eigenverantwortung und Eigeninitiative.

Sich selbst zu reflektieren, in den Spiegel zu schauen und an sich zu arbeiten, sind also Voraussetzungen für die genannten Aspekte der anstehenden neuzeitlichen Unternehmensführung. Ausserdem gilt es, alle bereits genannten Aspekte in Einklang zu bringen. Dies fällt dem einzelnen Unternehmer in der Aufgaben- und Arbeitsfülle seines Alltags nicht immer leicht und hier zeigt sich der Sinn, einen Coach zu nutzen. Denn der Coach begleitet und trainiert den Unternehmer als Klient, indem er:

- die bereits beschriebenen menschlichen Werte in ihm forciert und in den Alltag integriert
- den Unternehmer durch den Prozess der Selbsterkenntnis begleitet
- persönliches Eigeninteresse des Unternehmers berücksichtigt
- die notwendige Wirtschaftlichkeit des Unternehmens forciert.

Flash

Nachrichten

Un chef étoilé séduit la clientèle de Reize au salon Opti de Munich

Lors du salon Opti de Munich 2019, Reize Optique SA est sortie des sentiers battus. C'est ainsi que le samedi du week-end du salon, près de 50 clients ont été invités à un Opti Dinner exclusif dans le Concept Lounge 291 lors duquel ils ont se sont délectés de plaisirs culinaires. Les attentes vis-à-vis de l'équipe de haut vol qui entourait le chef étoilé Ali Güngörmüş, qui s'est fait un nom à la télévision grâce à ses émissions, étaient très élevées et elles ont même été dépassées. Le clou de la soirée a bien sûr été le «Live Cooking». En plus du repas d'exception, l'atmosphère était informelle et détendue et les invités n'ont quasiment pas cessé de rire et de s'émerveiller encore. S'en sont suivis des selfies. Beaucoup de selfies. Cette soirée réussie et inoubliable, à laquelle ont avant tout contribué les invités, devrait rester encore longtemps gravée dans la mémoire des participants.

Sternekoch begeistert Reize-Kunden

Die Reize Optik AG beschritt 2019 an der Opti München neue Wege. So wurden während des Messewochenendes am Samstag knapp 50 Kundinnen und Kunden in der Concept-Lounge 291 zu einem exklusiven Opti Dinner eingeladen und kulinarisch verwöhnt. Das Team um Starkoch Ali Güngörmüş, der sich am TV mit seinen Shows einen Namen gemacht hat, schraubte die Erwartungen weit nach oben. Diese wurden sogar übertroffen. Das Highlight des Abends war natürlich das Live Cooking. Neben dem Schmaus auf höchstem Niveau wurde bei ungezwungener, lockerer Atmosphäre fast ununterbrochen gelacht und noch mehr gestaunt. Darauf folgten Selfies, viele Selfies. Der gelungene und unvergessliche Abend, zu dem allen voran die Gäste beitrugen, dürfte den Anwesenden wohl noch lange in bester Erinnerung bleiben.

