

Was einen guten Chef ausmacht

Erfolgssignale mit interessanten Impulsen zum Thema Führung

Beim Wirtschaftsforum «Erfolgssignale» standen die «weichen Faktoren» guter KMUs im Mittelpunkt. Hervorgehoben wurden die Stärken der «Patrons» und gefordert wurde eine stärkere Dienstleistungsorientierung.

Boris Burkhardt

RHEINFELDEN. Bei der 14. Auflage des interregionalen Wirtschaftsforums im Fricktal «Erfolgssignale» war das durchgängige Thema, welche Eigenschaften ein KMU-Inhaber gegenüber sich selbst, den Mitarbeitern und den Kunden aufweisen muss. Als Vertreter des Fricktals bestritt das Rheinfelder Architektenduo Vogel senior und junior einen der fünf Vorträge am Mittwochabend im Seminarhotel Schützen.

Was ist ein guter Chef?

Sie haben alle eine feste Meinung, was einen Unternehmer zu einem guten Unternehmer macht. «Er muss die verborgenen Fähigkeiten seiner Mitarbeiter erkennen und fördern», sagt Dieter Spiess, ehemaliger SVP-Präsident Baselland und Präsident des Branchenverbands «Schuhschweiz», mit der Maxime: «Das Geldverdienen steht für einen Unternehmer nicht an erster Stelle. Gewinnoptimierung, nicht -maximierung muss das Ziel sein.» Den «Patron», als der er selbst vorgestellt wurde, interpretiert er als Vaterfigur gegenüber seinen Mitarbeitern: «Was man von ihnen verlangt, muss man auch selbst vorleben.» Unter diesen Voraussetzungen kämen die Mitarbeiter nicht nur zum Geldverdienen, sondern hätten Spass an ihren Aufgaben.

«Unsere Referenten sind alles Leiter kreativer KMUs», erläutert der Steiner Journalist und Kommunikationsberater Fabrice Müller, der neben dem Rheinfelder Marketingexperten Rolf Zimmermann Gründer der «Er-



Moderatorin Lisa Mathys unterhielt sich mit den beiden Rheinfelder Architekten Remo und Rudolf Vogel, Sohn und Vater, über Führung und Nachfolgelösung in ihrem Familienbetrieb.

Foto: Boris Burkhardt

folgssignale» ist: «Grossunternehmer haben wir selten da. Dann wäre es vermutlich eine andere Art von Veranstaltung.» Damit dürfte Müller Recht haben; denn im Gegensatz zu vielen Konzernmanagern nahm man den anwesenden kleinen und mittleren Unternehmern ab, was sie über die nötigen «Soft Skills» für eine gute Führung sagten.

So überraschte Unternehmer Dieter Spiess, ehemaliger SVP-Präsident Baselland und Präsident des Branchenverbands «Schuhschweiz», mit der Maxime: «Das Geldverdienen steht für einen Unternehmer nicht an erster Stelle. Gewinnoptimierung, nicht -maximierung muss das Ziel sein.» Den «Patron», als der er selbst vorgestellt wurde, interpretiert er als Vaterfigur gegenüber seinen Mitarbeitern: «Was man von ihnen verlangt, muss man auch selbst vorleben.» Unter diesen Voraussetzungen kämen die Mitarbeiter nicht nur zum Geldverdienen, sondern hätten Spass an ihren Aufgaben.

Rudolf und Remo Vogel, als Vater und Sohn Inhaber des gleichnamigen Architekturbüros, gingen einen Schritt weiter: Ein rein patronales System könne er sich in seiner Firma nicht leisten, sagte Rudolf Vogel, vor allem jetzt, da angesichts des Generationenwechsels eine weitsichtige Strategie vonnöten sei. So sei die zukünftige Firmenausrichtung nicht nur zwischen Vater und Sohn, sondern gemeinsam mit der erweiterten Geschäftsleitung «bis hinunter zum Projektleiter» besprochen und festgehalten worden.

«Es war auch für mich wichtig, die Verantwortlichkeiten zwischen uns zu klären», sagte Sohn Remo Vogel: «So konnte ich meinen eigenen Stil ausleben.» Rudolf Vogel wird sich bis Ende des Jahres aus der Firmenleitung zurückziehen. Sein Architekturbüro gründete Rudolf Vogel 1976 zusammen mit seiner Frau Anita mitten in einer Baurezession. «Wir mussten nach den Wünschen der Kunden arbeiten», erzählte er. Vielleicht zeichne sie diese

enge Bindung an die Kunden im Gegensatz zu Stararchitekten aus. «Wir bauen Gebäude; die Menschen füllen es mit Leben», sagte Remo Vogel.

Damit erfüllen die beiden Architekten eine der wichtigsten Forderungen des Kommunikationsberaters Ernst Wyrsh, der sein Leben als Direktor des Davoser «Grandhotel Belvédère» aufgab, «um anderen zu helfen, andere glücklich zu machen». Dazu seien Hoteliers nämlich da, meinte er und übertrug seine Hauptkritik auf alle KMU-Branchen: «Die Dienstleistungsorientierung in der Schweiz ist noch sehr schlecht.» Viel zu oft entscheide der Unternehmer oder Mitarbeiter selber, was der Kunde wolle. Das sei jedoch reine Bequemlichkeit: Mit dem Willen zur Innovation könne jeder Unternehmer den «Inneren Schweinehund» besiegen: «Der Kunde muss ein schlechtes Gewissen haben, wenn er nicht mehr bei mir bucht.»

Weitere interessante Vorträge hielten der Geschäftsführer der Carela GmbH aus Badisch-Rheinfelder, der sein Unternehmen zur Bekämpfung von Keimen in die Weltspitze der Branche führte, sowie der Jesuitenpater und Zenmeister Niklaus Brantschen aus Menzingen, der die Unternehmer mit weisen Worten mahnte, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen. «Nehmen Sie sich auch eine „Ich-Zeit“, Zeit für sich, Zeit zum Meditieren.» Die Forumsteilnehmer im bis auf den letzten Platz vollbesetzten Schützenkeller hörten den Ausführungen bis zum Schluss gespannt zu. Ein Verdienst der Referenten, der guten Moderation von Lisa Mathys sowie des Trios «Mattermania», welches für die passende musikalische Unterhaltung sorgte.