

Nach der Einstellung ein Abendessen beim Chef

17.10.2005 Anzeigen

VORTRAG / Professor Dr. Knoblauch referierte beim BDS über "Werteorientierung als Erfolgsfaktor"



in
Presse

"Vorsprung durch Technik", so lautet der Werbeslogan eines bekannten deutschen Autoherstellers. Professor Dr. Jörg Knoblauch setzte in seinem Vortrag beim Herbstempfang des Kirchheimer BDS auf ein anderes Erfolgsrezept: Das Hochhalten und Leben von Werten soll Firmen nach vorn bringen.



ANKE KIRSAMMER

KIRCHHEIM Er ist Gewinner des "Best Factory Award", der Auszeichnung für das bestgeführte Kleinunternehmen Deutschlands, Gewinner des Ludwig-Erhard-Preises 2002, Entwickler der Temp-Methode, einer effektiven Art der Unternehmensführung, Dozent an verschiedenen Hochschulen und Autor von mehr als 300 000 verkauften Büchern. Unter dem Titel "Werteorientierung als Erfolgsfaktor" brannte Professor Dr. Jörg Knoblauch beim "vorgezogenen Neujahrsempfang" des BDS ein wahres Feuerwerk an Ideen für eine nicht allzu verbreitete Art der Unternehmenskultur ab.



Mitarbeiter, die den richtigen Wertekodex verinnerlicht haben, in Entscheidungsprozesse einbezogen werden und Anerkennung bekommen, sind motiviert, setzen sich für die Firma ein, schaffen so zufriedene Kunden und helfen damit dem Betrieb. Auf diesen Nenner ließen sich die kurzweilig präsentierten Ausführungen des Referenten bringen.



Stein für Stein setzte Knoblauch das Mosaik einer erfolgreichen Firma zusammen untermauert mit Beispielen der von ihm geführten Unternehmen, darunter Tempus, Zeitplansysteme und eine Beratungsfirma. Größten Wert legt der Geschäftsmann auf die Auswahl seiner Mitarbeiter. Qualitäten wie Ehrlichkeit und Verlässlichkeit werden da geprüft, indem "der Umgang mit schmutzigem Geld" abgeklopft oder nach dem letzten Ölwechsel am Auto gefragt wird. "Die miteinander entwickelten Werte sind in unserer Firma Grundgesetz und damit nicht mehr verhandelbar", erklärte Knoblauch. Regelmäßig finden in einem Gasthaus Meetings statt, in denen Fragen, Probleme und Anregungen auf den Tisch kommen. Offenheit, gute Atmosphäre und Vertrauen innerhalb des Betriebs seien der Lohn. "Nur so etwas schafft begnadete Mitarbeiter und das schafft begeisterte Kunden." Zur "Politik der offenen Tür" gehört neben einer einheitlichen Ausstattung der Arbeitsplätze bis hinauf zum Chef auch die Einladung jedes neuen Mitarbeiters ins Hause Knoblauch zu einem guten Essen mit Gesprächen über die Firmenphilosophie.



Weil "das etwas mit der Würde des Menschen zu tun hat", gibt es flexible Arbeitszeitmodelle, die Beschäftigten entscheiden selbst, wann und wie viel sie arbeiten; eine Stempeluhr sucht man in der Firma vergebens unter anderem, "weil die Leute deshalb nicht mehr schaffen als andere". Arbeit werde vielmehr Teil ihres Lebens. Die Begegnung mit den Mitarbeitern auf Augenhöhe schließt Herrschaftswissen aus und gemeinsame Zielvereinbarungen ein. Zum Beweis hatte Knoblauch ein Buch, dicker als die "Gelben Seiten", mitgebracht, in denen jeder Angestellte persönliche Vorgaben für das laufende Jahr samt zugehörigen Maßnahmen formuliert.

Bildergalerie



"Wir haben eine Kultur des Dankes", betonte Knoblauch. Mit Lob überschüttet werden insbesondere die "A"-Leute, "die für die Firma Bäume ausreißen"; während die "C"-Leute, "die die Werte mit Füßen treten, innerlich bereits gekündigt haben und Kunden mit Sätzen wie 'heute geht nichts mehr' verärgern", sich auf einen Brief mit der Botschaft gefasst machen können: "Betrachten Sie Ihr Gehalt als Spende". Die gemeinsame Suche nach den Ursachen des Problems oder einem geeigneteren Tätigkeitsfeld ist für Knoblauch selbstverständlich.

Der 56-Jährige erinnerte daran, dass der Pietismus vom Gedanken getragen war, Arbeit als Gottesdienst zu betrachten, und er warnte davor, den Wohlstand in Deutschland mit der Abkehr von Werten aufs Spiel zu setzen. Es habe sich gezeigt, dass Firmen, die 80 Jahre und länger ununterbrochen erfolgreich arbeiten, Werte hoch hielten. "Die tun, was sie sagen, halten Kundenversprechen und Lieferzeiten ein. Freundlichkeit, Ehrlichkeit werden da groß geschrieben." In China sei man inzwischen auch diesem Erfolgsrezept auf der Spur.

Seine magischen Fähigkeiten stellte der Unternehmer am Ende seines Vortrags, an den sich eine lebhaftere Diskussion anschloss, bildlich unter Beweis: Mit den Worten "Es kommt alles wieder", schüttete er Wasser in eine Zeitung und "erntete" Wein.