



Katakomben-Theater
„Männerschmerz“ hat
neue Heimat gefunden **4**



Rüttenscheider Hausbrauerei
Simpsons-Zeichner Bill
Morrison beschenkt
Mitarbeiter **5**



twice-club
Chart-Hits und Electrobeats **6**

Unternehmensberater und Vortragsredner Rowan Gibson über Krisen und Chancen und den Königsweg zum Erfolg

Das Zauberwort für wirtschaftlichen Erfolg heißt Innovation

» galerie:

Sie sind dafür bekannt, auch komplizierte wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich darzustellen. Können Sie dem Mitarbeiter eines Opel-Zulieferbetriebes knapp erklären, was seine Kurzarbeit damit zu tun hat, dass Familien in Virginia oder South-Carolina ihre Eigenheimkredite nicht mehr bezahlen können?

» Rowan Gibson:

Die Chaosforschung sagt, dass der Schlag eines Schmetterlingsflügels in Brasilien einen Tornado in Texas auslösen kann. Im global village hängt eben alles mit allem zusammen. Und wenn der Flügel-schlag des Schmetterlings sogar eine Bankenkrise ist, braucht man sich nicht zu wundern, wenn es am anderen Ende der Welt einen Orkan gibt. Die Banken sind weltweit miteinander verknüpft, und von den Banken und ihren Krediten ist jedes Geschäft abhängig. Das war schon bei der großen Depression 1929 so: gehen die Banken in die Knie, bricht die Wirtschaft zusammen. Der Finanzkrise folgt die Vertrauenskrise, und wenn Investoren Vertrauen verlieren, sinken die Börsenkurse, und das ganze komplizierte Gefüge gerät ins Wanken. Auch Firmen, die eigentlich kerngesund sind, wie Apple zum Beispiel, leiden dann unter Kursverlusten. Die Apple-Aktie hat in den letzten Monaten 40 Prozent verloren, nicht, weil Apple etwas falsch gemacht hat, sondern weil Investoren Angst haben, dass die Leute weniger iPods kaufen werden. Das ist paradox, aber so ist es.

» galerie:

Dann müssen sich die Menschen bei uns also weiterhin Sorgen um ihre Jobs und ihre Ersparnisse machen?

» Rowan Gibson:

Ja, leider. Aber es ist auch ein Ende der Krise absehbar. Weil eben viele Firmen, die jetzt mit durchgeschüttelt werden, im Grunde gesund sind. Und die bremsen den Absturz. Bleiben wir bei der Autoindustrie. General Motors, der Mutterkonzern von Opel, ist schon lange nicht mehr gesund. Die Probleme reichen bis in die 70er Jahre zurück, als bei der ersten Ölkrise klar wurde, dass in Zukunft andere Autos gebaut werden müssen. Das hat GM bis heute nicht getan. Deshalb sind die fünf meistverkauften Autos in den USA heute ein Toyota, ein Nissan, noch mal ein Toyota, ein Honda und noch mal Nissan...

» galerie:

Alles Japaner...

»» Rowan Gibson:

Genau. Die Japaner haben gelernt, die Leute bei GM nicht. Und jetzt klopfen die beim Staat an und wollen ihre Milliarden-Verluste der letzten Jahre aus Steuergeldern ausgeglichen haben, um ihre Jahrzehnte alten Fehler weiter machen zu können.

» galerie:

Dann halten Sie es für nicht richtig, dass die Politik den Unternehmen mit Milliarden-Bürgschaften und Konjunktur-Paketen unter die Arme greift?

» Rowan Gibson:

Das kommt auf die Unternehmen an. Bei

Der in London geborene und aufgewachsene Rowan Gibson, 45, ist ein international gefragter Unternehmensberater, Vortragsredner und Autor des Bestsellers „Rethinking the Future“. Das Buch wurde in 23 Sprachen übersetzt und gilt als Standardlektüre für Manager weltweit. Rowan Gibson, der seine rasante Karriere von der Werbebranche aus startete, beschäftigt sich mit der Entwicklung von Konzernstrategien in internationalem Maßstab. Sein letztes, erst kürzlich erschienenes Buch „Innovation to the Core“, das bisher nur in englischer Sprache verfügbar ist, untersucht die Bedeutung von Innovationsfähigkeit für den unternehmerischen Erfolg. Der wirtschaftliche Vordenker, dessen provokative Ideen in Fachreisen immer wieder Aufsehen erregen, ist seit 23 Jahren mit einer Essener Lehrerin verheiratet und Vater von zwei Söhnen. Wenn er nicht gerade auf Vortragsreise in den USA oder in Südafrika, Russland oder Fernost ist, experimentiert Rowan Gibson mit Begeisterung am Herd. Die Familie wohnt im Essener Süden, und Rowan Gibson hat ein Büro im Girardet Haus, wo er seine Vorträge vorbereitet, in Ruhe telefoniert, recherchiert und Interviews gibt.

zukunfts-fähigen Firmen, die eine kurzfristige Unterstützung brauchen, ist das völlig in Ordnung. Die Politik sollte, bevor sie das Geld der Steuerzahler ausgibt, untersuchen, ob die betreffende Firma genug Power hat, sich gesund weiterzuentwickeln und zu wachsen.

» galerie:

Also Apple ja, General Motors nein...

» Rowan Gibson:

Zum Beispiel, ja.

» galerie:

Aber was ist mit den Angestellten von General Motors?

» Rowan Gibson:

Ja, sicher, das ist eine schwierige Situation. Da hat der Staat natürlich auch eine soziale Verantwortung. Aber nicht der Staat allein...

» galerie:

Nein, auch die Manager. Weil die sich solcher Verantwortung gern entziehen, haben sie wie keine andere Berufsgruppe



an Ansehen und Vertrauen verloren, fühlen sich aber oft als Sündenböcke. Was ist richtig und gerechtfertigt?

» Rowan Gibson:

Viele Top-Manager machen tatsächlich erstaunlich dumme Fehler. Sie denken nur von heute auf morgen, bestenfalls bis zum nächsten Quartal, aber nicht langfristig, nicht strategisch. Deshalb schönen sie beispielsweise ihre Bilanzen, indem sie Leute entlassen. Das lässt den Betrieb vorübergehend besser aussehen und steigert den Aktienwert, hilft ihm aber in der Regel nicht wirklich. Auf lange Sicht nützt nur eins, und das ist Innovation. Sehen Sie sich Apple an oder Nintendo mit der Wii, die machen vor, wie es geht. Wachstum entsteht nur aus Innovation. Das haben viele hochbezahlte Manager immer noch nicht verstanden, und die werden völlig zu Recht kritisiert.

» galerie:

Innovation ist auch das Kernthema Ihres

jüngsten Buches. Sie stellen dort die These auf, dass Innovationskraft die Qualität als Unterscheidungsmerkmal von Unternehmen ablöst. Auf einer solchen Werteskala rangieren die schwerfälligen deutschen Unternehmen doch wohl ziemlich weit unten, oder?

» Rowan Gibson:

Oh ja, manche schon. Deutsche Firmen sind nicht gerade berühmt für ihre Geschwindigkeit, gründlich ja, solide ja, aber nicht schnell. Natürlich gibt es Gegenbeispiele. BMW ist ein durchaus innovativer Autohersteller. Die bringen gerade jetzt den ersten Mini-Cooper mit Elektromotor auf den Markt. Das ist gut.

» galerie:

Sie weisen aber in Ihrem Buch ausdrücklich darauf hin, dass sich Innovation nicht auf Produktinnovation beschränken dürfe...

» Rowan Gibson:

Richtig. Mindestens ebenso wichtig wie Produkt- oder Technikinnovation sind Innovationen im Service, in customer experience, also beim Kundenerlebnis, dann in den Geschäftsmodellen, und die höchste Innovationsstufe ist erreicht bei der industry architecture, das heißt, eine ganze Industrie wird auseinander genommen und neu zusammen gesetzt. Das hat zum Beispiel Apple mit iTunes gemacht. Die ganze Musikindustrie ist durch die Möglichkeit des Downloadens anders definiert worden. Um aber noch mal auf die deutschen Firmen zurückzukommen: Es reicht einfach nicht mehr, Produkte in guter Qualität zu produzieren. Das können andere längst auch, und meistens preiswerter. Die Japaner haben es geschafft, low cost und high quality zu kombinieren. Innovationen sind heutzutage der einzige Weg, im weltweiten Vergleich Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Und zwar nicht nur auf der Produktebene. Ein innovatives Produkt ist leicht zu kopieren, und deshalb ist der Vorteil von kurzer Dauer. Innovative Geschäftsmodelle dagegen sind sehr schwer zu kopieren. Beispiel: IKEA...

» galerie:

Eine Art Crowdsourcing...

» Rowan Gibson:

Ja, das war genial, die Endproduktion den Kunden selbst zu überlassen und dafür günstigere Preise zu gewähren. Das ist kaum zu kopieren. Auf solche Weise gewinnt man langfristige Vorteile.

» galerie:

Nun, Sie sagen selbst, das kann nicht jeder nachmachen. Zugleich sind sich politische Kommentatoren aller Richtungen einig, dass man nicht zum Tagesgeschäft übergehen und so tun kann, als wäre nichts gewesen, wenn diese Krise überstanden ist. Es muss sich etwas ändern. Nur was genau?

» Rowan Gibson:

Das ist so einfach. Was haben Toyota und Nissan gemacht, was GM nicht gemacht hat? Sie haben festgelegt, was Kunden wollen: Haltbarkeit, Wirtschaftlichkeit, gute Konditionen beim Kauf und so weiter. GM ignoriert die Wünsche von Autofahrern und wird dafür mit Umsatzstrafen bestraft. Und das gilt natürlich für jede Branche. IBM fährt im Moment eine Werbekampagne mit einem wunderbaren Slogan. Den baue ich in alle meine Vorträge ein. Er heißt: *Stop selling what you have, start selling what they need!* Da ist Umdenken gefragt, Flexibilität. Das, was wir jetzt brauchen, in einer Situation der Unsicherheit und der Geldknappheit, ist nicht das, was wir letztes Jahr brauchten. Und nur die Firmen, die es schaffen, ihre Produkte und Herstellungsbedingungen schnell an die jeweils aktuellen Bedürfnisse und Prioritäten anzupassen, haben langfristig gute Chancen.

» galerie:

Wäre das nicht ein gutes Thema für ein neues Buch?

» Rowan Gibson:

Das ist erst mal ein gutes Thema für meine Vorträge. Sehen Sie, ich habe mich auch umgestellt und den Schwerpunkt meiner Vortragsreihe und meiner Workshops auf die Frage verlagert: Wie können wir uns so schnell wie möglich an veränderte Verhältnisse anpassen?

» galerie:

Sie kommen gerade aus London – oder war es Moskau? – und reisen demnächst nach Kairo. Sie sind in den Metropolen der Welt wie zu Hause, leben aber in Essen, im Ruhrgebiet, der Kulturhauptstadt Europas 2010. Was halten Sie von der Selbsteinschätzung der Region, eine polyzentrische und somit neuartige Metropole zu werden?

» Rowan Gibson:

Finde ich fantastisch! Das ist mutig, ein echter Aufbruch. Ich sehe hier eine große Bereitschaft, neue Wege zu gehen, etwas zu wagen

» galerie:

Wie groß ist Ihrer Meinung nach die Chance des Ruhrgebiets, einen der vorderen Plätze in Europa einzunehmen?

» Rowan Gibson:

Das hängt davon ab, ob den Reden Taten folgen. Die Ruhrgebietsstädte müssen sich wirklich zusammenschließen, um etwas zu erreichen. Die Chance liegt in der Einheit. Einzeln kommen Essen, Duisburg, Oberhausen, Dortmund nicht weit. Aber gemeinsam haben sie ein riesiges Potenzial.

» galerie:

Gibt es etwas, das Ihnen am Ruhrgebiet besonders sympathisch ist – abgesehen von Ihrer Frau und Ihren Kindern, Schwiegereltern, Freunden, Nachbarn?

» Rowan Gibson:

Mit einem Wort: Rüttenscheid. Hier arbeite ich, gehe essen, einkaufen, bummeln. Hier ist alles, was ich brauche und mag.



Auf internationalen Tagungen und Kongressen hat Rowan Gibson auch Kontakte mit Wirtschaftsführern wie Bill Gates und Politikern wie Tony Blair. Sein neuestes Buch 'Innovation to the Core' ist bisher nur in englisch erhältlich.