

Unternehmer der Zukunft muss ein Menschenspezialist sein

Karl Pilsl sagt eine umfassende Wirtschaftsrevolution für Deutschland voraus

Roth. Der Wirtschaftsjournalist Karl Pilsl fordert die Deutschen dazu auf, umzudenken und sich das Leben wieder einfacher zu machen und sagt eine nicht mehr aufzuhaltende Wirtschaftsrevolution voraus.

von Katrin Schneider

Zu einer „Ermutigungsveranstaltung“ begrüßte Karl Pilsl am Mittwochabend rund 80 Besucher im Bürgerhaus Roth. Der in Deutschland und den USA lebende Wirtschaftsjournalist und Unternehmer sieht keinen Anlass, über die Situation in Deutschland zu jammern. Ohne Zweifel gebe es negative Aspekte, sowohl in Deutschland als auch in den USA. Man müsse jedoch aufhören, immer nur über die Probleme zu reden, sondern vielmehr das Positive auf beiden Seiten herausstellen und miteinander verbinden.

Dazu sei ein rigoroses Umdenken notwendig. „Wenn es uns gelingt, die hohe Qualität deutscher Produkte und Technologie mit der außergewöhnlichen Kreativität, dem Denken und der Leadership-Fähigkeit der Amerikaner in der richtigen Weise miteinander zu verbinden, dann sind wir Deutschen am Weltmarkt unschlagbar“, erklärt Pilsl.

Deutschland befinde sich nicht in einer Wirtschaftskrise, vielmehr herrsche Hochkonjunktur für Visionäre und Problemlöser. Allenfalls gebe es eine strukturelle und politische Krise. Doch auch wenn eine neue Regierung Vorteile für Unternehmer biete, könne sie „das Rad der Zeit nicht zurückdrehen“. Pilsl sieht deshalb einige große revolutionäre Trends auf Deutschland zukommen:

■ **Im Bildungswesen:** „In Deutschland lernen die Schüler, wie man Bewerbungen schreibt, in Amerika lernen sie, wie man Business-Pläne schreibt“, macht Pilsl ein aus seiner Sicht wesentliches Manko des deutschen Bildungssystems deutlich.



Karl Pilsl sprach im Bürgerhaus Roth vor rund 80 Zuhörern.

Foto: Katrin Schneider

Deutschland sei immer ein Land der Visionäre und Pioniere gewesen, in den vergangenen zehn Jahren sei es jedoch zu einem Land der Arbeitnehmer mit fehlenden Arbeitgebern gemacht worden.

Es dürfe nicht länger darum gehen, die Schüler mit Informationen und Wissen „vollzustopfen“, sondern vielmehr müsse die Frage nach den Talenten und was aus diesen Menschen einmal werde in den Mittelpunkt der Bildung gestellt werden. „Es geht nicht darum, wie gescheit man ist, sondern darum, was andere davon haben, dass es mich gibt.“ Deshalb solle in der Schule nicht nach den Fehlern gesucht, sondern die Leistungen herausgestellt werden.

■ **Im Gesundheitswesen:** „Es geht darum, die Gesundheit zu bewahren. Das ist einfa-

cher, kostengünstiger und schmerzfreier“, weshalb Pilsl der Prävention eine große Zukunft voraussagt.

■ **In der Kommunikationstechnologie:** Die Entwicklung von Internet und Kommunikation stehe erst ganz am Anfang und werde die Wirtschaftswelt weiter dramatisch verändern.

■ **Für das Unternehmertum:** „Der Unternehmer der Zukunft ist ein Menschenspezialist und Problemlöser, der seine Mitarbeiter und Kunden zur Blüte führen kann“, erklärt Pilsl. Dabei müsse der deutsche Manager, der seine Mitarbeiter für seine eigenen Ziele nutzt und sie dadurch frustriert, vom amerikanischen „Leader“ abgelöst werden, der sich in den Menschen investiert und ihn zu einem gemeinsamen Ziel führt.

Die Gewinnmaximierung könne nie das Ziel eines Unternehmens sein, sondern sei vielmehr die automatische Folge der zentralen Fragen: „Was haben andere davon, dass es mich gibt?“

Der Kundennutzen sei jedoch allein nicht mehr ausreichend. Er müsse durch das positive Erlebnis, dass der Kunde durch die Begegnung mit dem Unternehmer oder seinem Mitarbeiter hat, ergänzt werden.

■ **Für die Banken:** „Sparer, Kreditkunden und Mitarbeiter wurden von den Banken frustriert, und sie reagieren darauf mit Fusionierungen. Den Nutzen sehe ich nicht“, sagt Pilsl der deshalb für eine neue Berufsgruppe der seriösen, freien Finanzdienstleister eine „riesige Chance“ sieht.

■ **Für den Arbeitsmarkt:** „Es wird eine Existenzgründungswelle mit fertigen Existenzen über das Network-Franchising geben“, sagt Pilsl voraus, wobei im Gegensatz zum klassischen Franchise der Nehmer nicht nur das Produkt, sondern auch die Existenz weitergeben darf.