

Vorwort

Ich stehe im Supermarkt und lege zusammen mit meinen Brötchen die aktuelle Ausgabe der WirtschaftsWoche aufs Förderband. „Tschüss Deutschland“ steht da auf der Titelseite. Die Verkäuferin schaut mich an und sagt: „Genau! Das sehe ich auch so.“ Ich stutze kurz, frage: „Ups? Wieso?“ Sie nickt bekräftigend. „Ja, wirklich. Vor 30 Jahren war es am besten.“ So alt sieht sie eigentlich noch gar nicht aus, denke ich. Nettes faltenfreies Gesicht, dunkle Haare. Vielleicht ist sie Mitte 40? „Das ist aber drastisch, was Sie da sagen“, schicke ich etwas lahm hinterher. Sie: „Nee, genauso empfinde ich das. Die Wirtschaft geht gerade vor die Hunde.“

Die Begegnung wirkt nach. Draußen auf dem Bürgersteig balanciere ich meine Brötchentüte und frage mich:

✓ Was ist da eigentlich passiert, dass Menschen inzwischen so denken?

✓ Wie tiefgreifend negativ ist die Stimmung gerade?

✓ Was genau müssen wir in der Wirtschaft verändern?

Und: Wo sind die Beispiele, bei denen es heute schon anders, besser läuft? Das ist der Moment, in dem mir klar wird: Gegen diese negative Stimmung werde ich etwas tun. Ich arbeite jeden Tag mit Unternehmern im Mittelstand zusammen, die sich gegen diesen Trend stemmen. Sie wollen nicht einfach mehr Umsatz machen, sondern geben etwas an die Gesellschaft zurück: Ein Kunde von mir spendet 20 % seiner Gewinne. So etwas geht! Gemeinsam setzen wir heute schon jeden Tag eine neue Wirtschaft voller Hoffnung und Perspektiven um.

Aber: Oft wirken diese Menschen im Verborgenen. Kaum einer sieht, was sie tun. „Ich bin nicht so der Typ für die Öffentlichkeit“, sagen sie. Schluss damit! Diese Vorbilder gehören ganz nach vorne. Viele von ihnen haben sich bereit erklärt, bei diesem Buch



mitzumachen. Sie verraten, wie sie ticken, was sie erfolgreich macht. Nichts würde mich mehr freuen, als wenn du Denkanstöße mitnimmst und – noch besser – ins Handeln kommst. Egal ob du Unternehmer oder Angestellter bist, dieses Buch ist eine Anleitung, wie du etwas tun kannst. Vielleicht findest du Dinge, die für dich funktionieren – und sagst dann: „Ich mache mit bei einer Zukunft, die besser ist als gedacht.“

Einleitung

„Ich befehle dir, nicht die Wahrheit zu sagen.“

Mein Kunde sieht mich nicht an, als er diese Worte sagt. Wir haben gleich in zehn Minuten eine Videokonferenz mit dem Endabnehmer. Ich bin seine Projektleiterin, verantwortlich für den Fortschritt im Projekt. Stimmt, wir sind nicht so weit, wie wir sein sollten. Aber: Ich hätte das gleich offen angesprochen. Vielleicht finden wir ja gemeinsam eine Lösung. Und jetzt das. Mein Kunde will gut dastehen und sich keine Blöße geben. Und was mache ich? Ich leiste ihm Folge und beschönige die Situation im anschließenden Call. Er ist schließlich der Auftraggeber, ich bin der Dienstleister.

Das ist jetzt rund 15 Jahre her. Ich wusste damals sofort: Das ist der Tiefpunkt. So etwas sagt keiner zu mir. Das mache ich genau einmal mit – nämlich dieses Mal, und auch nur, weil er mich damit überrumpelt hat –, und dann nie wieder. Ich war damals gutbezahlte Beraterin im Konzernumfeld. Wir hatten internationale Projekte, reisten weltweit, es gab glamouröse Zusammenkünfte in irgendwelchen Ressorts in der Karibik. Aber: Das alles wog so eine Behandlung nicht auf.

Jetzt muss man wissen: Ich komme aus einem schleswig-holsteinischen Dorf an der Ostseeküste. Ja, mag sein, dass wir dort mehr Kühe als Menschen haben. Aber: Das Umfeld bei uns ist ziemlich stabil und gesund. Wir sind stur und können sehr wehrhaft

sein, wenn uns einer an den Karren fährt. Nicht umsonst liegt 30 km von meinem Heimatort entfernt die alte Wikingersiedlung Haithabu. Uns korrumpiert so leicht nichts.

Ich kochte also innerlich und dachte: „Das war’s. Da mache ich nicht mehr mit.“

An dem Abend setzte ich mich im Hotel hin, braute mir eine Kanne Kräutertee und klappte den Laptop auf. Ich erinnerte mich: Früher war ich doch angetreten, weil ich etwas bewegen wollte. Weil ich mit anderen, Gleichgesinnten, gute **nachhaltige Geschäftsmodelle** in die Welt bringen wollte, die etwas verändern. In meinen ersten Jahren hatte das sogar noch einigermaßen geklappt. Dann aber war ich in die internationale Beratung von Vorständen im Konzern und des Topmanagements gegangen. Schon lange ging es nicht mehr um die reine Sache. Allzu oft standen Machtspiele im Vordergrund, Fingerpointing und die Suche nach Schuldigen. Ich erinnere mich an einen 03. Oktober. Draußen war es schon kalt, der Ofen bullerte. Aber anstatt den Feiertag zu genießen, habe ich wie im Fieber 1.500 E-Mails durchgepflügt, um entlastendes Material zu finden – um Entlassungen von anderen zu verhindern. Als der Morgen anbrach, saß ich noch immer über meinen Notizen. Ich überlegte, was der Fehler im System war.

Gibt es wirklich keine andere Wirtschaft? Eine, in der Vertrauen, Werte, Langfristigkeit und ein gutes Miteinander zählen? Eine mit Menschen, die Lösungen für die großen Probleme der Zeit umsetzen, profitabel, aber eben ohne das ewige Streben nach Höher - Schneller - Weiter?

Es sollte noch ein paar Monate dauern, doch mein Entschluss war unumkehrbar: Ich würde meine alte Welt hinter mir lassen. Auch, wenn ich noch keine Ahnung hatte, ob es das gab, wonach ich suchte.

Was ich damals wusste: Wie Wirtschaft nicht sein sollte. In meinem ersten Buch Mayday aus der Chefetage habe ich den Druck beschrieben, der in der alten Wirtschaft herrscht (und wohin die Zahlenfixierung Manager treiben kann). Mayday war ein Insiderbericht – wertschätzend, aber schonungslos. Dieses Potenzial hatten damals



auch die Süddeutsche und die Bildzeitung erkannt. Sie wollten darüber berichten, vor allem, weil es zeitgleich zum großen VW-Skandal herauskam. Aber ihre Prämisse war, dass ich Klarnamen preisgebe. Als ich das nicht tun wollte, gab es keine Berichterstattung über das Buch. Aber wie die Wirtschaft besser funktionieren kann? Ehrlich: Damals wusste ich es nicht.

2017 war es dann so weit. Ich hatte die Firmenanteile aus meiner eigenen Tech-Firma verkauft und wurde aus dem Handelsregister ausgetragen. Damit hatte ich zwar das Geld auf dem Konto, aber keine Identität mehr. Wenn mich einer fragte: „Was machen Sie?“ konnte ich nur mit den Achseln zucken und sagen: „Ich suche eine neue Wirtschaft.“

Ich konnte nur erahnen, dass es die gibt.

Ein Jahr habe ich mir damals Zeit gegeben. 365 Tage, in denen ich unzählige Gespräche geführt habe. Langsam kristallisierte sich ein Bild heraus. Zum ersten Mal konnte ich einen Ansatz für ein alternatives Wirtschaften sehen. Einen, der mich zu inspirierenden Personen und zur Gründung meiner heutigen Company geführt hat: Zu **Impact Leadern**. Du wirst sie in diesem Buch kennenlernen. Heute arbeite ich mit ihnen zusammen. Wir stellen ihre Firmen für die Zukunft auf, und ich habe einen Ansatz entwickelt, wie sich jeder zu einem Impact Leader entwickeln kann.



Du möchtest weiterlesen?

Bestell dir über den Button der Webseite jetzt dein Exemplar.