

Die Träume leben – am besten sofort

Wirtschaftstrainer Scherer rät Unternehmern, an ihren Firmen zu arbeiten

Von Alexander Fischer

Freising ■ Hermann Scherer ist ein international tätiger Wirtschaftstrainer. Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Seminare sind gefragt – bei Marktführern und solchen, die es werden wollen. Der Gewerbeverband Freising könnte sich einen solch hochkarätigen Referenten niemals leisten. Daran ließ die Vorsitzende Andrea Beck-Baumann bei einer Versammlung im Hofbrauhaus-Keller keinen Zweifel aufkommen.

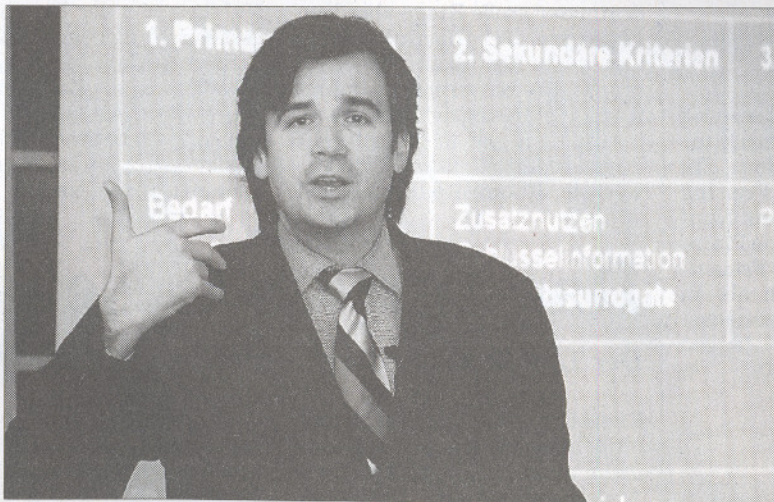
Wie gut, dass Scherer aus Freising stammt und deshalb für den Ortsverband wohl eine Ausnahme gemacht hat. Denn, die Teilnehmer an dem Scherer-Vortrag „Verdammtes Mittelmaß! Mutiges Management für die Märkte von morgen“ applaudierten vor Begeisterung.

Die Botschaften, welche der Wirtschaftsreferent verkündete, gefielen den Anwesenden durch die Bank. Und das obwohl Scherer den Firmen- und Ladenbesitzern keineswegs nach dem Mund redete. Im Gegenteil, sie müssten ihren „inneren Schweinehund überwinden“, sie dürften nicht länger „in ihrem Unternehmen, sondern an ihrem Unternehmen arbeiten“ und sie sollten versuchen, „ihre Träume zu leben, statt sich mit Alltagsproblemen herumzuschlagen“. All das hatte Scherer von seinen Zuhörern verlangt – am besten sofort.

„Morgen ist der Tag, der niemals stattfindet“, erklärte Sche-

rer. Er war bereits einen Schritt weiter und appellierte an die Anwesenden, sie sollten unbedingt nach „neuen Problemlösungen suchen“, sich „vernetzen“, mit anderen zusammen tun und ihre Produkte wenn möglich mit einem zusätzlichen Nutzen verbinden. In einer Welt, in welcher keiner mehr nachvollziehen könne, warum was wie viel kostet, suche der Kunde nach anderen Kriterien und Qualitätsmerkmalen. Es könne „sehr spannend“ sein, sich einmal Gedanken darüber zu machen. Möglich sei im Grunde alles. Ein Ruck schien durch die Reihen zu gehen, Scherer untermauerte seine Theorie, indem er Manager-Gu-

ru Jack Welch zitierte. Der hatte erklärt, der Kunde vergleiche natürlich, „sehr wissenschaftlich“ gehe er dabei jedoch nicht vor. Wenn dem schon so sei, was spreche dann dagegen, sein Produkt einfach zu verteuern. Das hat nach Darstellung von Scherer schon so manchen Umsatz in die Höhe getrieben. Das wiederum passte zu einer seiner anderen Einschätzungen. „Die Mitte ist tot“, hatte Scherer in einem anderen Zusammenhang behauptet. Satte Gewinne seien nur noch in Bereichen zu machen, in denen die Leute entweder viel oder wenig Geld hätten. Jeder müsse selber wissen, wofür er sich entscheide.



„Verdammtes Mittelmaß“: Hermann Scherer fordert Unternehmer dazu auf, sich für Herausforderungen der Zukunft zu wappnen. sm