

27.1.06

Mit Service gegen den Billigmarkt

Business-Professor Hans-Werner Stahl sprach über die EU-Erweiterung und deren Herausforderungen

ROTTENBURG (rum). „Unbequeme Gedanken“ hatte Hans-Werner Stahl seinem 30-köpfigen Publikum im „Ratskeller“ am Mittwochabend versprochen. Und die servierte der Professor an der Reutlinger European School of Business auch. Bei dem vom Rottenburger Handels- und Gewerbeverein (HGV) veranstalteten Vortrag ging es um die EU-Erweiterung und die damit einhergehenden „Herausforderungen für Staat und Mittelstand“.

„Die EU-Erweiterung ist vor allem ein Wettbewerbsthema“, sagte Hans-Werner Stahl, der lange als Unternehmensberater gearbeitet hat. Durch die Öffnung der Grenzen veränderten sich die Konkurrenzbeziehungen, und das erfordere neue Strategien, beim Mittelstand wie beim Staat.

Die Formulierung und Durchführung einer Strategie sei in der heutigen Marktsituation zwingend notwendig, so Stahl. Gerade beim „notorisch beratungsresistenten“ Mittelstand sei sie jedoch „leider nicht sehr häufig“. Weil aber Deutschland bei den Arbeitskosten im internationalen Vergleich an zweiter Stelle hinter Norwegen und noch vor der Schweiz liegt, müsse man dem neuen Markt mit neuen Konzepten begegnen.

Für die Rottenburger Einzelhändler formulierte er ein griffiges Beispiel anhand des geplanten Einkaufszentrums Stadtgasse: „Jammern hilft da nichts“, stellte Stahl fest. Vielmehr müsse sich ein Händler unter anderem seiner Erfolgsfaktoren bewusst werden, damit der Frage beikommen, warum die Kunden ausgerechnet bei ihm kaufen. „Sie müssen reaktionsfähre Räume schaffen“, sagte Stahl. So nennt der Betriebswirtschaftler eine Kundenbindung, einen Bereich also, in dem der Kunde nicht ausschließlich nach Preis, sondern nach Qualität, Image oder Service entscheidet und zufrieden ist: „Das ist Ihr Job, Ihre Chance gegen den Billigmarkt.“

Großvater produziert hat“, sagte er. Traditionsbewusst an den Produkten zu leben, bringe nichts. „Der Markt bezahlt Ihnen das nicht.“ Stattdessen gelte es Nischen mit intelligenten Produkten zu besetzen.

Für deren Herstellung allerdings bedarf es intelligenter Köpfe. Viele dieser Köpfe aber wandern ins Ausland ab. Dafür macht Stahl vornehmlich die Bildungspolitik verantwortlich.

Auch die Unis stünden im internationalen Wettbewerb und seien im Vergleich alles andere als Spitze. Sie zu wenig Selbstständigkeit und die staatliche Finanzierung sei der Qualität nicht eben zuträglich. Die Spitzenuniversität Harvard etwa wird über eine Stiftung finanziert, deren Kapital rund zwei Milliarden Euro beträgt. „Das“, konstatierte Stahl, „zieht die guten Leute an.“ Die Verantwortung der hiesigen Professoren führe hingegen nicht unbedingt zu einer „Motivationsverstärkung“.

Daneben gibt es laut Stahl aber auch ein Bildungsproblem in Familie und Schule. Bildung sei keine Bring-, sondern eine Holtschuld.

„Wir sind eine Fun-Gesellschaft und haben keine Lust auf Lernen. Stattdessen suchen wir ständig nach Umgehungsstrategien“. Bildung müsse einen höheren gesellschaftlichen Stellenwert bekommen.

Schließlich nahm sich der Wirtschaftspraxisprofessor noch die Arbeitskosten vor. Deren Senkung, betonte er, „soll nicht dazu führen, dass der Chef mehr Geld verdient“. Für die Chefs müsse eine ethische Verpflichtung gelten. „Ich bin zudem für eine Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer.“ Statt die Lohnnebenkosten zu senken, will Stahl an anderer Stelle kürzen: an den Feiertagen. Im internationalen Vergleich steht Deutschland mit 43 bezahlten Urlaubstagen an der Spitze. In der Schweiz sind es 31, in den USA gerade mal 25. Eine Reduzierung würde laut Stahl die Arbeitskosten deutlich senken. Die Arbeitszeit dürfe nicht als heilige Kuh betrachtet werden. „Wir sollten vom Besitzstandsdenken weg kommen“, sagte Stahl. „Wir hatten fette Jahre, aber jetzt haben wir eine andere Wettbewerbssituation.“



Hans-Werner Stahl