

Ein Glas Wein mit

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **100 (2020)**

Heft 1074

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Glas Wein mit

Bernd Remmers / Bernd Remmers Consultants AG, Zug

von Ronnie Grob

Der Wein, den ich mitbringe, ist Bernd Remmers bekannt und erhält von ihm das Prädikat «sehr gut», noch bevor wir die Flasche öffnen. Man unterschätze die Weine Südafrikas generell, sagt er: «Neben Stellenbosch und Franschhoek gibt es 30 bis 50 Weingüter mit Küche. Insgesamt hat Südafrika mehr Weinanbaugebiete als Australien.» Remmers liebt Südafrika und hat sich vorgenommen, die Winterhalbjahre im Herbst seines Unternehmertums dort zu verbringen. «Das Blau und das Grün dort sind ganz anders, und die jodhaltige Luft: Antiaging pur!», schwärmt er. «Von Saison zu Saison gibt es immer wieder Neues: neue Weingüter, neue Start-ups, es ist viel in Bewegung.» Vor einigen Jahren hat er in Kapstadt ein Haus gekauft. Aber nicht etwa in einer Gated Community, es sei alles frei. Ist er in der Schweiz, lebt er in Zug, unterhalb der Zugerbergbahn. Seine Bernd Remmers Consultants AG gründete er 1983 in Zug. Seither ist er bald vier Jahrzehnte mit den Schwerpunkten Kultur, Change und Leadership unterwegs: «Wenn eine Firma eine starke unternehmerische Kultur lebt, wird sie stark sein und Vorteile einfangen.» Jede Führung eines Unternehmens habe die Verantwortung und Verpflichtung, ein Umfeld für unternehmerisches Denken und Handeln auf allen Stufen zu implementieren: «Es gewinnen die Firmen mit der höchsten organisatorischen Energie. Die Unternehmenskultur ist der nicht kopierbare, einzigartige Wettbewerbsvorteil einer Firma.» Remmers begleitete mehrere Zusammenführungen von Firmen, sogenannte Mergers, etwa jene von Ciba Geigy und Sandoz. Die generelle Erfolgsquote von Mergers sei aber niedrig. Meist schaffe man zu wenig Klarheit an der Spitze und berücksichtige die kulturellen Begebenheiten zu wenig. «Ich bin dafür da, dass aus einem 1 + 1 bei einer Firmenfusion eine 3 wird, das ist aber oft nicht so. Wenn eine der Firmen stärker ist, gibt es einen langen Leidensprozess.» Seit 2016 führt seine Tochter Nina das Geschäft als CEO, der Generationenwechsel ist damit vollzogen.

Sohn Felix ist Finanzexperte und Investmentbanker. Beide leben in Zürich, arbeiten aber in Zug.

Weil er davon überzeugt ist, dass es Unternehmer sind, die andere zu Unternehmern machen, und weil es ihm wichtig ist, dass die Gesellschaft von den besten Unternehmern etwas lernen kann, hat er das Buch «Unternehmerblut» (NZZ Libro) herausgegeben. Es sind darin zehn Eigenschaften definiert, die Schweizer Unternehmer und Unternehmerinnen wie Thomas Straumann (Zahnimplantate), Peter Spuhler (Züge) oder Monika Walser (Möbel), die im Buch dazu befragt

werden, antreiben: Neugierde, Einfachheit, Gewinnermentalität, Kreativität, Intuition, Leadership, Optimismus, Mut, Durchhaltewillen und Momentum. Im Gespräch gibt Remmers zu verstehen, dass diese Eigenschaften – er sieht sie als die Top-Ten-Eigenschaften, die jeden Unternehmer antreiben – in einigen Schweizer Führungsgremien durchaus etwas stärker vorhanden sein könnten: «Man könnte einige Verwaltungsräte stärker mit jüngeren Leuten durchmischen. Alte Seilschaften werden zu oft mitgeschleppt.»

Dennoch sei die Schweiz hervorragend aufgestellt, lediglich die Gefahr einer zu grossen Selbstzufriedenheit bestehe. Im Kern funktioniere das Land wie ein umgekehrter Christbaum: Viel Mündig-

keit, flache Hierarchien, ein dynamischer Arbeitsmarkt, ein unternehmerisches Mindset, Föderalismus, das Prinzip der Subsidiarität. In Deutschland dagegen stehe die hierarchische Tanne unverrückbar. Die zweite Ebene ordne sich häufig dem Vorstand unter und entscheide nichts ohne ihn. Doch die Führungsebene sei doch nicht die Firma, im Gegenteil: «Je höher du kommst im Christbaum, desto mehr warme Luft herrscht. Dennoch existiert die mystische Vorstellung, die Spitze wisse es schon.» Auch deshalb will Remmers die DNA des Schweizer Unternehmertums stärken, wie er sie kennengelernt hat. Nächstens auch mit einer Initiative.

Wein: Luddite Wines, «Luddite Shiraz», Südafrika, 2013 (Syrah)



Bernd Remmers

Illustration: Matthias Wyler / Studio Sirup.