

Leseprobe aus:

Frank Arnold
Der beste Rat, den ich je bekam



Mehr Informationen zum Buch finden Sie auf
www.hanser-literaturverlage.de

© Carl Hanser Verlag München 2014

HANSER

Frank Arnold

Der beste Rat, den ich je bekam



MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014889

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Buches oder von Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – mit Ausnahme der in den §§ 53, 54 URG genannten Sonderfälle –, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die englischsprachigen Beiträge erschienen erstmals im Fortune Magazine: Fortune Magazine, 21.3.2005 © 2005 Time Inc. und Fortune Magazine, 9.7.2009 © 2009 Time Inc. Used under license. Fortune and Time Inc. are not affiliated with, and do not endorse products or services of, Licensee. Die Beiträge sind in den Textnachweisen (S. 225 f.) aufgelistet. Übersetzung dieser Beiträge, sowie der Beitrag von Steve Jobs, ins Deutsche: Linguanet sprl. Brüssel, Belgien, www.linguanet.be.

Der Beitrag von Steve Jobs erscheint mit freundlicher Genehmigung der Stanford University, Stanford, CA 94305, USA.

1 2 3 4 5 18 17 16 15 14

© 2014 Carl Hanser Verlag München

Internet: <http://www.hanser-literaturverlage.de>

Lektorat: Martin Janik

Herstellung & Satz: Andrea Reffke

Umschlaggestaltung und Motiv: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich, Michael Hofstetter

Illustrationen: illustratoren.de / Silke Bachmann

Druck und Bindung: Friedrich Pustet, Regensburg

Printed in Germany

ISBN 978-3-446-43872-9

Frank Arnold

Der beste Rat,
den ich je bekam

HANSER

INHALT

- 11 Vorwort
- 15 [Josef Ackermann](#) – In anderer Glück sein eigenes finden ...
- 16 [Daniel S. Aegerter](#) – Lieber in etwa richtig als präzise falsch
- 18 [Hannes Androsch](#) – Bleiben Sie unabhängig
- 21 [David Axelrod](#) – Setz dich über die gängige Meinung hinweg
- 23 [Marc Benioff](#) – Beziehe auch Wohltätigkeit in deine Unternehmensstruktur ein
- 24 [Roland Berger](#) – Sich selbst erkennen und Chancen wahrnehmen
- 27 [Urs Berger](#) – Schlagen Sie Türen nicht voreilig zu
- 29 [Wulf H. Bernotat](#) – Entscheiden Sie analytisch und systematisch
- 31 [Jean-Claude Biver](#) – Die Spur Ihres Lebens
- 34 [Lloyd C. Blankfein](#) – Selbstvertrauen und Autonomie von Mitarbeitern fördern
- 35 [Andy Böckli](#) – Überprüfe regelmäßig, ob deine Botschaften richtig angekommen sind
- 37 [Richard Branson](#) – Mach dich zum Narren – sonst überlebst du nicht
- 39 [Detlef Braun](#) – Vertrauen ins Leben, zu sich selbst und zu den Mitmenschen
- 41 [Thomas Bruch](#) – Vielleicht gibt es gar kein Hindernis?
- 42 [Thomas Buberl](#) – Mehr vorsehen als vorstehen

- 44 Warren Buffett – Du hast recht – nicht weil andere dir zustimmen, sondern weil deine Fakten stimmen
- 48 Michael Buscher – Erziehe nicht deine Kunden, sondern führe deine Mitarbeiter
- 50 Hermann Butting – Ich bin der erste Diener meines Staates
- 52 Alain Caparros – Kleiner Rat mit großer Wirkung
- 54 Mirco J. Castellan – Lenkräder werden nicht gestoßen. Oder doch ...?
- 57 Clayton M. Christensen – Du kannst von jedem etwas lernen
- 58 Reinhard Clemens – Wer redet, sät – wer zuhört, erntet
- 60 Jim Collins – Wahre Disziplin bedeutet, zu falschen Chancen Nein zu sagen
- 62 Bobby Dekeyser – Sei unverkäuflich
- 66 Michael Diekmann – Eine kleine Lüge wird immer größer
- 68 Ulrich Dietz – Lieber Geld verlieren als Vertrauen
- 70 Mathias Döpfner – Folge deiner Leidenschaft
- 73 Peter F. Drucker – Mach deine Sache gut – oder mach dich vom Acker
- 75 Stefan Dürr – Mut hat Genie, Kraft und Zauber in sich
- 77 Guido Egli – Fremdsprachen und internationale Erfahrung
- 78 Mohamed El-Erian – Wage dich aus deiner Kuschelzone hervor
- 80 Alexander Erdland – Aus eigenen Fehlern lernen
- 82 Sergio Ermotti – Der beste Rat ist der, den man sich holt
- 85 Norbert Fieseler – Konzentrieren Sie sich bei der Übernahme einer neuen Funktion zunächst auf die Themenfelder, die Sie noch nicht beherrschen
- 87 Jürgen Fitschen – Jeder ist Teil der Zukunft

- 89 [Bernard Fontana](#) – Führen heißt, sich selbst entwickeln
- 92 [Peter Friedli](#) – Ich bin mein Kompass
- 93 [Brian Grazer](#) – Alles, was du wirklich besitzt, sind deine Ideen und das Selbstvertrauen, sie aufzuschreiben
- 96 [Calvin Grieder](#) – Egal, was du tust, tu es gut
- 97 [Klaus Grohe](#) – Seid immer »hands-on« – das gilt erst recht für den Chef
- 101 [Heinz Walter Große](#) – Es zählt nicht die Anzahl der Stunden unserer Arbeit, sondern die Ergebnisse in den Stunden unserer Arbeit
- 102 [Andy Grove](#) – Wenn jeder weiß, dass etwas stimmt, weiß keiner was
- 103 [Morten Hannesbo](#) – Viel Schlaf und viel Wasser
- 105 [Alfons Hörmann](#) – Mut zur Umkehr ohne Angst vor dem Scheitern
- 106 [Joh. Christian Jacobs](#) – Melden macht frei
- 109 [Udo Jankowski](#) – Die höchste Priorität hat immer das, was die weitestreichenden Auswirkungen hat
- 110 [Joseph Jimenez](#) – Karrieren müssen nicht geradlinig verlaufen
- 113 [Steve Jobs](#) – Sie müssen finden, was Sie lieben
- 122 [Herb Kelleher](#) – Respektiere die Leute für das, was sie sind, und nicht für ihre Titel
- 124 [Klaus Kleinfeld](#) – Stell dir die Zukunft ganz konkret vor
- 125 [Max Dietrich Kley](#) – Mut ist eine seltene, aber Erfolg versprechende Tugend
- 127 [Pamela Knapp](#) – Wähle die Schlachten, die zu kämpfen sich lohnt
- 129 [Rolf Krebs](#) – Flexibel und beherzt auf Opportunitäten reagieren
- 131 [Klaus-Michael Kühne](#) – Schuster, bleib bei deinen Leisten

- 133 [Barbara Kux](#) – Der Blick aus dem Hubschrauber:
die Dinge ganzheitlich betrachten
- 136 [Thomas Ladner](#) – Werde Beziehungsbroker
- 138 [Alan G. Lafley](#) – Durchhalten, wenn es hart wird
- 139 [Robin Li](#) – Wenig versprechen und viel halten
- 140 [Michel M. Liès](#) – Wenn du den Eindruck hast,
geschickter zu sein als die anderen, dann behalte es
für dich
- 142 [Klaus Josef Lutz](#) – Allen Gewalten zum Trotz sich
erhalten
- 143 [Roland Mack](#) – Fleiß, Bodenständigkeit und
Bescheidenheit
- 146 [Klaus Mangold](#) – Aus Fleiß und Neugierde entsteht
großer Erfolg
- 148 [Frank Marthaler](#) – Finde die richtigen Mitspieler
- 149 [Bernhard Mattes](#) – Autorität wird nicht von der
Visitenkarte verliehen
- 152 [Helmut Maucher](#) – Lassen wir die Menschen, wie sie
sind
- 154 [Carolina Müller-Möhl](#) – Du kannst alles verlieren,
nur nicht das, was du im Kopf hast
- 156 [Walter Muryes](#) – Kritiker haben wir genug. Was
unsere Zeit braucht, sind Menschen, die ermutigen
- 157 [Markus Naegeli](#) – Höre auf die Menschen
- 159 [Martin Naville](#) – Neugierde, Mut und Durchhaltewillen
- 161 [Dick Parsons](#) – Wenn du verhandelst, lass ein
bisschen für die anderen übrig
- 162 [Herbert Pfennig](#) – Setze nicht auf Systeme, sondern
auf Menschen
- 164 [Nils Planzer](#) – Jeder ist alleine verantwortlich
- 166 [Stefan Portmann](#) – Es zählt nur, was der Kunde
wahrnimmt

- 167 Colin Powell – Schwerpunkt auf Leistung, nicht auf Macht
- 169 Rice Powell – Respektieren Sie immer die Sichtweise anderer Personen
- 170 Emanuel Probst – Verfolge den eingeschlagenen Weg zielstrebig, mit Ausdauer, Hartnäckigkeit und Fleiß
- 172 Lutz Raettig – Erst nachdenken – dann handeln
- 174 Jim Rogers – Lies alles
- 175 Kasper Rorsted – Mach es richtig, oder lass es bleiben
- 178 Rüdiger von Rosen – Fehler machen heißt, Erfahrung sammeln
- 180 Bernhard M. Rösner – Handle mit Bedacht
- 181 Hector Ruiz – Umgib dich mit rechtschaffenen Leuten und steh ihnen nicht im Weg
- 182 Samih Sawiris – Stell sicher, dass die Gegenseite nicht verliert
- 185 Marion Schick – Aus Fehlern lernen, Chancen nutzen, unabhängig bleiben
- 187 Dietmar Schmid – Führe deine Mitarbeiter so, wie du selbst geführt werden willst
- 188 Eric Schmidt – Engagier einen Coach
- 189 Wolfgang Schnell – Besser ist entscheidender als billiger
- 191 Ulrich Schröder – Wer fragt, der führt
- 193 Howard Schultz – Erkenne die Fähigkeiten und Eigenschaften, die du nicht hast, und stell Leute ein, die sie haben
- 196 Axel Schweitzer – Laufe nie in den Fußstapfen eines anderen
- 198 Jim Sinegal – Zeigen, nicht reden
- 199 Regine Stachelhaus – Einen Plan haben
- 200 Peter Stähli – Vertrauen und Leidenschaft

Inhalt

- 202 [Herbert Stepic](#) – Erfolgreiche brauchen interkulturelle Kompetenzen und Intuition
- 204 [Elke Strathmann](#) – Raus aus der Komfortzone
- 206 [Ted Turner](#) – Fang jung an
- 207 [H. Werner Utz](#) – Vorbildlich führen mit Blick auf das Essenzielle
- 209 [Herbert Vogel](#) – Lieber Fehler riskieren, als Initiativen verhindern
- 210 [Lutz Weiler](#) – Werte zählen
- 213 [Jack Welch](#) – Sei du selbst
- 214 [Meg Whitman](#) – Sei nett, tu dein Bestes – und vor allem, betrachte die Dinge nüchtern
- 215 [Urs Wietlisbach](#) – Eigenverantwortung, Selbsterkenntnis und Mut zum Wandel
- 217 [Stefan Wolf](#) – Treffen Sie Entscheidungen – sonst geben Sie das Heft aus der Hand
- 218 [Wolfram Wrabetz](#) – Viele Wege führen nach Rom
- 221 [Reinhold Würth](#) – Von der Pike auf lernen, bescheiden und dankbar sein

- 225 Nachwort – So könnte es weitergehen
- 227 Literaturempfehlungen
- 233 Textnachweise
- 235 Management – Von den Besten lernen
- 239 Über den Autor

VORWORT

Es begann alles vor vielen Jahren mit einer ganz einfachen Frage:
Was war der beste Rat, den Sie je erhalten haben?

Die Frage faszinierte mich, weil einerseits die Antworten darauf so unterschiedlich ausfielen, andererseits aber immer wieder klar wurde, dass diese Frage keinen der Angesprochenen unberührt ließ. Auf diese Frage folgte immer intensives Nachdenken, und es ergaben sich tief gehende Gespräche, die sowohl menschlich interessant als auch überaus nützlich für die Umsetzung in der unternehmerischen Praxis waren.

In meinem Berufsleben hatte ich früh das Glück, mit spannenden Persönlichkeiten in Kontakt zu kommen. Es sind Menschen, die auf ihrem Gebiet ganz Außergewöhnliches leisten. Dieser Gedankenaustausch, der mein ganzes Leben, vor allem aber mein berufliches Tun, enorm bereichert, intensivierte sich nach dem Erscheinen meines ersten Buches *Management – Von den Besten lernen*. In diesen persönlichen Gesprächen im beruflichen und privaten Umfeld entwickelte sich die Idee, das vorliegende Buch *Der beste Rat, den ich je bekam* zu veröffentlichen.

Immer wieder ist es faszinierend zu erfahren, welchen Werten, Prinzipien und Einsichten Persönlichkeiten folgen, deren Berufsleben von herausragenden Ergebnissen geprägt ist. Auf ihren Gebieten haben sie Spitzenleistungen vollbracht, die teils eine ganze Branche geprägt haben. Die Besonderheit dieses Buches ist, dass so viele hochkarätige Persönlichkeiten ihr wertvolles

Wissen und ihre Erfahrung in so kompakter Form weitergeben. Das Werk versammelt die Quintessenzen von Jahrzehnten an Führungs- und Lebenserfahrung von außerordentlich erfolgreichen Unternehmern und Managern. Es enthält mehr Erfahrung, als ein Einzelner jemals sammeln kann – mehr noch: Es enthält Wissen und Weisheit von Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Branchen, Ländern und Generationen. Gerade diese Vielfalt macht es so wertvoll, weil es Ihnen Impulse aus unterschiedlichen Perspektiven gibt.

Es sind nicht nur die Antworten auf die Frage »Was war der beste Rat, den Sie je bekamen?« interessant, sondern auch, welchen Rat die Personen an die nächste Generation weitergeben möchten. Daher finden Sie in diesem Buch Ratschläge aus beiden Perspektiven. Oft sind es auf den ersten Blick ganz einfache Maximen, deren Verwirklichung aber nicht immer leicht ist. So facettenreich die im Buch enthaltenen Maximen auch sind, etliche Grundprinzipien ziehen sich wie ein roter Faden durch das Buch: Ausdauer, Geradlinigkeit, Vertrauen, Leidenschaft, Mut, Eigenverantwortung, Leistungsorientierung und Fleiß sind nur einige von ihnen.

Jeder Beitrag des Buches steht für sich. Sie können die Beiträge also in beliebiger Reihenfolge lesen und sich jeweils den für Sie interessantesten Impuls herausuchen. Sicher werden Sie im Laufe der Zeit auch immer wieder neue Aspekte interessant finden und anwenden können. Ich wünsche Ihnen, dass Ihnen das Buch viele wertvolle Ratschläge liefert, die Ihr Leben bereichern.

Dieses Buch wäre nicht entstanden, wenn nicht viele Freunde, Mentoren, Förderer und Kunden geholfen hätten. Das Wohlwollen, die Großzügigkeit und Hilfsbereitschaft, die diesem Buchprojekt von den hier versammelten Topführungs Kräften entgegengebracht wurden, haben alle Erwartungen übertroffen.

Ich danke allen Autoren dieses Buches dafür, dass sie ihre Einsichten preisgeben und sich trotz ihrer übervollen Terminkalender die Zeit nahmen, wertvolle Beiträge für dieses Buch zu liefern.

Ich danke Herrn Rüdiger von Rosen, Carolina Müller-Möhl und Lutz Weiler, die dieses Buchprojekt sehr unterstützt haben. Helmut Hilgers danke ich für seine Förderung über viele Jahre. Christoph Evard und Florian Jennewein danke ich für viele inspirierende Gespräche.

Besonders danke ich Evelyn Boos-Körner, die mit wertvollen Impulsen und langjähriger Erfahrung im Verlegen von Büchern zur Verwirklichung dieses Werkes beigetragen hat.

Dan Stober von der Stanford University danke ich für seine großzügige Hilfe. Silke Bachmann danke ich für ihre gelungenen Illustrationen. Martin Janik vom Hanser Verlag danke ich für die professionelle Zusammenarbeit. Ebenso danke ich Hermann Riedel, Felicitas Feilhauer und Gabriele Josiger vom Hanser Verlag für ihre große Unterstützung zu diesem Buch und zum internationalen Erfolg von *Management – Von den Besten lernen*.

Ich danke Knox Huston vom McGraw-Hill Verlag, New York, dass er der englischen Ausgabe meines ersten Buches mit dem Titel *What Makes Great Leaders Great* zum weltweiten Erfolg verholfen hat.

Klaus und Gunhild Arnold danke ich für ihre große Unterstützung.

Mein größter Dank geht an meine Frau Isabel Arnold, die als großartige Organisatorin und Netzwerkerin wesentlich zum Gelingen dieses Buches beigetragen hat. Und das Wertvollste: Unsere Familie macht sie gemeinsam mit unseren Kindern Julius und Valérie zu einer Quelle von Kraft und Freude.

Frank Arnold
Zürich, 1. Januar 2014

Nerven sparen. Das gilt für Lieferanten, Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen.

Es gilt in der Tat ganz besonders für Mitarbeiter, dass Vertrauen wichtig ist, weil die Mitarbeiter dieses Vertrauen mit ihrem besonderen Einsatz honorieren. Mitarbeiter haben das Potenzial, ein Unternehmen weiterzuentwickeln, sie wissen meist am besten, wo es hakt oder an welchem Punkt Kunden unzufrieden sind. Mitarbeiter honorieren Vertrauen, weil sie es berechtigterweise als Wertschätzung empfinden. Sie reagieren auf Vertrauen mit Motivation, Leistungsbereitschaft, Verlässlichkeit und hoher Loyalität.

Ein wesentlicher Faktor beim Vertrauensaufbau ist es, selbst auch verlässlich zu sein – in Worten und in Taten. Wer Entscheidungen beständig ändert – nach dem Motto »Was kümmert mich mein Geschwätz von gestern« –, kann auch nicht erwarten, dass seine Geschäftspartner dauerhaft verlässliche Entscheidungen treffen. Aber nur wenn alle sich langfristig aufeinander verlassen können und Abmachungen eingehalten werden, kann man gemeinsame Ziele erreichen, ohne unnötig Geld zu verschwenden. Verlässlichkeit und Vertrauen sind also bare Münze wert.

Mathias Döpfner

FOLGE DEINER LEIDENSCHAFT

Mathias Döpfner ist Vorstandsvorsitzender der Axel Springer AG. Darüber hinaus ist er unter anderem im Board of Directors der Time Warner Inc.

Der beste Rat, den ich bekommen habe, kam von einem alten Mann. Artur Joseph, Journalist, Buchautor und früher Besitzer eines Schuhgeschäfts, war ein Herr jenseits der 80 Jahre und ein

väterlicher Freund meiner Mutter. Er hatte den Holocaust in Deutschland überlebt und genoss das Leben als Ikone des Frankfurter Kulturbetriebs. Ich hielt ihn für einen weisen Mann.

Als ich mit 17 Jahren darüber grübelte, was wohl das richtige Studium wäre, um ein berühmter Journalist zu werden, und mir mein gesamter Bekanntenkreis und alle Profis rieten, Publizistik zu studieren, fragte ich zur Sicherheit noch einmal Artur Joseph. Er lächelte: »Es ist völlig egal, was du studierst, nur ein Fach auf keinen Fall: Publizistik.«

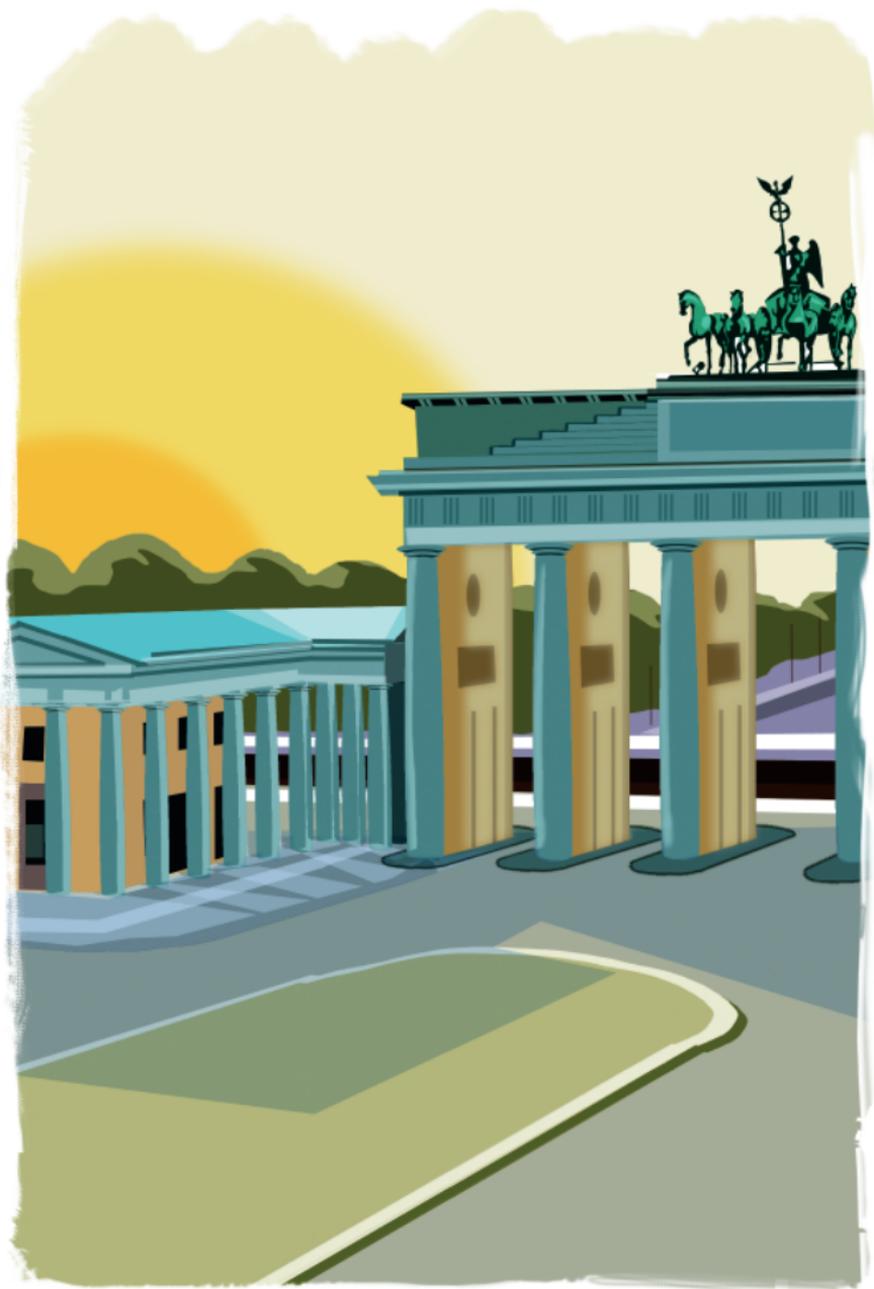
Ich war verwirrt: »Aber das ist doch der direkteste Weg?« »Eben«, sagte der alte Herr, »und deshalb ist er falsch. Wenn du es eilig hast, mach einen Umweg.« Ich verstand nicht, hörte aber weiter zu. »Was interessiert dich, was liebst du, worüber willst du später schreiben?«

»Musik, Literatur, Theater«, sagte ich. »Na also, da haben wir's, dann studiere das.« Das tat ich dann. Zwei Jahre später begann ich als freier Musikkritiker der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung*. Zwölf Jahre später war ich Chefredakteur der *Wochenpost* in Berlin. 20 Jahre später CEO von Axel Springer.

Musikwissenschaft zu studieren ist genauso daneben, um Chefredakteur zu werden, wie es daneben ist, als Musikkritiker sein Berufsleben zu beginnen, wenn man später als Vorstandsvorsitzender eines börsennotierten Medienunternehmens arbeitet. Und doch waren diese Umwege für mich richtig, wichtig, vielleicht sogar eine entscheidende Erfolgsvoraussetzung.

Hätte ich Publizistik studiert, wäre ich einer von Hunderten Publizistikstudenten gewesen, die gerne mal für eine Zeitung schreiben würden. Hätte ich Betriebswirtschaft studiert, wäre ich einer von Tausenden gewesen, die gerne mal ein Wirtschaftsunternehmen leiten möchten.

Wichtiger aber als die Suche nach einem Alleinstellungsmerkmal ist das Finden einer Leidenschaft.



Folge deiner Leidenschaft. Die Wahrscheinlichkeit, dass man exzellent ist, wenn man das tut, was man liebt, ist höher, als wenn man das tut, was einem alle oder alle aktuellen Statistiken raten. Nur Leidenschaft ermöglicht, besser zu sein als andere. Vernunft erzeugt Mittelmaß. Als ich zu studieren begann, waren Lehrer Mangelware, und das Lehramt bot die sicherste Jobperspektive. Als ich fertig studiert hatte, gab es zu viele Lehrer, und kaum ein Lehramtsstudent fand noch eine Arbeit. Der Musikwissenschaftler als Journalist und der Chefredakteur als CEO – das waren Marktlücken.

Geleitet hatte mich dabei nicht Taktik oder Berechnung, sondern Leidenschaft und Lust. Und der Rat des alten Artur Joseph. Das, was scheinbar daneben liegt, ist oft richtiger als das Naheliegende. Oder: »Wenn du es eilig hast, mache einen Umweg.« Oder noch besser: »Mach, was du wirklich liebst!«

Peter F. Drucker

MACH DEINE SACHE GUT – ODER MACH DICH VOM ACKER

Peter F. Drucker gilt als der herausragendste Managementvordenker des 20. Jahrhunderts. Er hat entscheidend zur Entwicklung der modernen Managementlehre beigetragen, viele bezeichnen ihn daher als »Erfinder des Managements«. Als Autor verfasste er zahlreiche Bestseller der Wirtschaftsliteratur, die ihm international große Anerkennung von Topmanagern einbrachten. Sein besonderes Interesse galt auch der Führung von Non-Profit-Organisationen. Im Jahr 2002 wurde er mit der Presidential Medal of Freedom geehrt.

Die wichtigste Lehre meines Lebens habe ich bekommen, als ich gerade 20 war und seit drei Wochen meinen ersten echten

Klaus Josef Lutz

ALLEN GEWALTEN ZUM TRUTZ SICH ERHALTEN

Dr. Klaus Josef Lutz ist Vorstandsvorsitzender der BayWa AG. Der gebürtige Münchener und studierte Jurist konnte in führenden Positionen in verschiedenen Branchen umfassende Erfahrungen in der Restrukturierung und Entwicklung von Unternehmen sammeln. Unter anderem war Lutz Geschäftsführer der Digital Equipment GmbH, Vorstandsvorsitzender der DITEC Informationstechnologie AG, Geschäftsführer der Burda Druck GmbH, Vorstandsvorsitzender der i-center Beteiligungen AG und Geschäftsführer bei der Süddeutscher Verlag GmbH. Seit 2008 ist Lutz Vorstandsvorsitzender der BayWa AG, deren Geschäftstätigkeiten sich auf die Segmente Agrar, Bau und Energie mit speziellem Fokus auf erneuerbare Energien erstrecken.

Der oben zitierte Vers aus dem Singspiel *Lila* (1777) wurde von Johann Wolfgang von Goethe mit der Intention verfasst, Menschen in kritischen, scheinbar ausgeweglosen Situationen Kraft und Stärke zu geben. Zum Beginn der zweiten Strophe wird die Methode des Umgangs mit Momenten des Elends genannt: zum Trutz sich erhalten. Sich nicht beugen also, sich kräftig zeigen. In den vergangenen 250 Jahren wurde der Gedanke des Gedichtes immer wieder neu aufgegriffen und anders interpretiert. Im politischen Widerstand gegen das Nazi-Regime war es die Lösung der Familie Scholl. Hans Scholl schrieb den Vers 1943 kurz vor seiner Hinrichtung an die Wand seiner Zelle. Auch wenn Hans Scholl tragisch der Diktatur zum Opfer fiel, so siegte mit der Niederschlagung des Dritten Reiches zwei Jahre später letzten Endes doch der Gedanke Goethes.

Mir persönlich gab der Spruch in meiner Karriere immer wieder Kraft und Hoffnung in scheinbar ausgeweglosen Situationen.

Niemals aufgeben und sich nicht beirren lassen ist sicherlich der beste Rat, den ich jungen Menschen in ihrer Karriere mit auf den Weg geben kann.

Roland Mack

FLEISS, BODENSTÄNDIGKEIT UND BESCHEIDENHEIT

Dr.-Ing. h. c. Roland Mack ist Co-Gründer des Europa-Parks. Nach seinem Abschluss als Diplom-Ingenieur stieg Mack in das Familienunternehmen ein. 1975 gründete er zusammen mit seinem Vater Franz Mack den Europa-Park, der mittlerweile Deutschlands größter Freizeitpark ist. Roland Mack gehört zu den Gründungsmitgliedern des Verbandes Deutscher Freizeitparks und Freizeitunternehmen (VDFU) und war von November 2011 bis November 2012 Präsident des Weltverbandes der Freizeitindustrie, IAAPA. Darüber hinaus ist er Ehrensenator und Beiratsmitglied der Universität Freiburg und sitzt im Beirat der Deutschen Zentrale für Tourismus. Für sein soziales Engagement und seine Verdienste in der Wirtschaft wurde Roland Mack mit zahlreichen internationalen Preisen ausgezeichnet.

»Mehr als ein Schnitzel kann man sowieso nicht essen«, sagte mein Vater immer, und damit hatte er recht. Es ist wichtig, auf dem Boden zu bleiben und nicht abzuheben. Wir achten sehr darauf, immer auf Augenhöhe mit unseren Mitarbeitern und Besuchern zu sein.

Mit diesem Prinzip ist unser Familienunternehmen mittlerweile in der achten Generation erfolgreich. 1780 baute Paul Mack die ersten Postkutschen und Wagen für Schausteller, und 1975 habe ich zusammen mit meinem Vater Franz Mack den Europa-Park eröffnet. Mittlerweile exportiert Mack Rides Achterbahnen in