

## Der Infoflash - dieses Mal mit Preisausschreiben!

Unser Infoflash für das zweite Quartal erscheint etwas früher als sonst, weil MS Management-Service Dr. Rohrbach in Zuge seines Kultursponsoring ein Preisausschreiben veranstaltet.

Erster Preis ist ein Festivalpass für eine Veranstaltung der Rother Bluestage vom 1. April bis 9. April nach Ihrer Wahl (wobei Eric Burdon und Manfred Mann leider schon ausverkauft sind – aber sonst geht noch alles). Der zweite Preis ist ein Einkaufsgutschein des Bekleidungshauses Wöhrl in Roth im Wert von 50 Euro. Dritter Preis: ein Spitzenwein aus dem Fürstlich Castell'schen Domänenamt.

 [Zum Preisausschreiben geht es hier](#) 

### Nachträgliche Gedanken zur Podiumsdiskussion „Bergsteigen und Management“

Als Moderator einer Diskussion muss man enthaltsam sein. Das fällt nicht immer leicht. Deshalb will ich auf diesem Weg noch ein paar Gedanken nachreichen:

„**Was ist Leistung?**“ war meine erste Frage. Das Denkwürdige an Leistung ist, dass sie sich sowohl subjektiv als auch objektiv bestimmt: Jeder Bergsteiger setzt sich sein Ziel, für das er sich anstrengt. Und wenn er auf „seinem“ Gipfel steht, hat der Hobbybergsteiger mit einem 3000er mindestens

genauso viel geleistet wie der Profi, der ohne Sauerstoff und nur in Badehose auf den Mount Everest gejoggt ist.

Und deswegen habe ich neben einem Spitzenbergsteiger auch „ganz normale“ Bergsteiger eingeladen, die „nur“ auf den Großvenediger, die Zufallsspitze etc. gestiegen sind. Da mögen Bergprofis wie ein Reinhold Messner vielleicht mitleidig lächeln – ich tue das nicht, denn auch das sind bergsteigerische Leistungen.

Fazit: Was Leistung ist, hängt davon ab, wie anspruchsvoll **das Ziel jedes Einzelnen** ist.

Und es kommt noch etwas hinzu: Diese individuellen Ziele werden immer anspruchsvoller, sie sind nicht statisch, sondern dynamisch, oder anders ausgedrückt, es geht darum, **die eigenen Grenzen zu erweitern**.

Ein Unternehmer hat eine Belegschaft. Bergführer haben eine Seilschaft und damit eine **Verantwortung** und das verbindet die Bergsteiger wieder mit den Managern in den Unternehmen. Ich stelle ein Szenario auf: Was macht man, wenn man merkt, dass die Mannschaft das Ziel nicht erreicht? Der Bergführer meint: „Dann kehren wir eben um oder werden anstelle von Gipfelstürmern zu Jochbummlern.“ Geht das auch mit Zielen im Management? Anders als beim Bergsteigen gibt es für den Manager einen Umstand, der dieses Zur-Disposition-Stellen verbietet: die Konkurrenz. Wenn der Manager seine Wirtschaftsziele immer unterschreitet, kleine oder keine Gewinne erwirtschaftet, steht er bald vor der Insolvenz. Ebenso verhält es sich mit den Innovationszielen: Wenn z. B. der Hufschmied immer nur daran dachte, wie er schönere Hufeisen schmieden könnte, anstatt sich in die Reparatur

(weiter auf Seite 2)

MS Management-Service  
Dr. Rohrbach

Waldstr. 45  
91154 Roth

Tel. 0 91 71/8 82 15  
Fax. 0 91 71/8 83 17

E-Mail:  
MSRohrbach@t-online.de



von  
Auto-  
mobilen  
einzuarbei-  
ten, starb er den  
Wirtschaftstod.

Das zeigt: Ziele im Wirt-  
schaftsleben sind nicht einfach Erfin-  
dungen – sie müssen gefunden werden.  
Sie sind objektive Erfordernisse. Falsche  
Ziele bedeuten über kurz oder lang den  
Untergang des Unternehmens.

Also: Hier ist Schluss mit der lustigen  
Gleichmacherei von Bergsteigen und  
Management!

In meinem Schlusswort habe ich gesagt,  
ich verstehe manche harte Maßnahme  
von Managern, so wenn sie sich von Teilen  
ihrer Mannschaft trennen, um die Rest-  
lichen nicht zu gefährden. Wer das nicht  
tut, gleicht einem Chirurgen, der  
kein Blut sehen kann. Ein  
Bergführer darf sich nie von  
seiner Kundschaft/Seilschaft  
trennen. Das Wohl seiner

Mannschaft, und zwar der gesamten, ist  
sein oberstes Ziel. Bei Wirtschaftszielen  
ist das anders! Wer die Wirtschaftsziele  
seines Unternehmens etwa dem Ziel  
„Personalbestand halten“ unterordnet,  
hat Visionen! Denn anders als für den  
Bergführer, bei dem der Seilpartner Kunde  
ist und somit im Mittelpunkt steht, hat  
Oswald Neuberger die harte Realität un-  
seres Wirtschaftens mit folgenden Worten  
auf den Begriff gebracht: „Der Mensch  
steht nicht im Mittelpunkt, der Mensch  
ist Mittel. Punkt!“ Ich habe verstanden  
und deshalb kein Verständnis, ebenso  
wenig wie für das, was bei AEG oder VAW  
passiert.

**Schluss:** Der Vergleich von Bergsteigen  
und Management ist interessant und lehr-  
reich. Noch lehrreicher wird es, wenn man  
das Vergleichen um das Unterscheiden  
ergänzt. Dann wird nachvollziehbar, was  
Schiller über die Kunst sagte: „Ernst ist  
das Leben, heiter ist die Kunst.“ Berg-  
steigen ist Kunst, selbst wenn es dabei  
mitunter um Leben und Tod geht,  
Management (das Leben) ist ernst!

Soeben fertig geworden: Die DVD zur  
Podiumsdiskussion Bergsteigen und Management.  
Preis Euro 25,00. Sie kann [hier bestellt werden](#).

*Wir möchten diesen Info-Blitz dazu nutzen,  
den Dialog mit Ihnen aufzunehmen, bzw.  
auszubauen.  
Wir freuen uns auf Ihre Fragen und  
Anregungen unter  
[MSRohrbach@t-online.de](mailto:MSRohrbach@t-online.de) !*

Ihr  
**MS Management-Service  
Dr. Rohrbach**

*Gerdt und  
Susanne  
Rohrbach*



*Haben Sie Kollegen/Freunde, die sich auch  
für unsere Themen interessieren? Einfach auf  
weiterleiten klicken.*

[www.management-service-rohrbach.de](http://www.management-service-rohrbach.de)