

Ethik steigert den wirtschaftlichen Erfolg

6. Finanzforum an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) befasste sich mit der Bedeutung von Ethik in der Unternehmenspolitik

NÜRTINGEN (ab). Neue Wege in der Finanz- und Immobilienwirtschaft hat das 6. Nürtinger Finanzforum an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt gezeigt. Die Veranstalter des Campus of Finance stellten in der Stadthalle K3N die Ethik in den Mittelpunkt. Die Referenten verdeutlichten im Laufe des Tages, dass ethische Unternehmenspolitik die Wirtschaftlichkeit steigert.

Nach der Eröffnung durch Hochschulrektor Professor Dr. Werner Ziegler machte Professor Dr. Kurt M. Maier, Direktor des Campus of Finance, Institut für Finanzmanagement an der HfWU, die Krux zwischen Wirtschaft und Ethik schnell deutlich. Dennoch oder gerade deswegen ist das Thema brandaktuell. „Kunden werden früher oder später erkennen, wenn sie von Finanzdienstleistern über den Tisch gezogen werden“, ermahnte Maier die Branche.

Ohne Frage spielt ethisches Verhalten in Unternehmen für Professor Dr. Winfried Schwatlo, Vorstand der Focus Real Estate AG in München und Moderator des Forums, eine immens wichtige Rolle, um wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Er zeigte Problemlösungsansätze durch Mediation. Das Wissen über professionelles Konfliktmanagement gehöre für alle Führungskräfte in die Manager-Werkzeugkiste: „Eine unprofessionelle Streitkultur schadet dem Unternehmen materiell und innerbetrieblich.“ Business-Mediation als gezielte Konfliktbewältigung bei Auseinandersetzungen im Wirtschaftsleben, bei der eine neutrale dritte Instanz als Mediator die Konfliktparteien durch eine professionelle Konfliktlösung unterstützt, könne im Unterschied zum klassischen Gerichtsverfahren zeitliche und finanzielle Vorteile bieten.

Am Beispiel der Royal Institution of Chartered Surveyors zeigte Judith Gabler, Geschäftsführerin der RICS Deutschland, die ethischen Grundsätze des größten Berufsverbandes der Immobilienwirtschaft. Das Regelwerk der Organisation, das in 120 Ländern gilt, basiert auf neun Grundwerten zur professionellen Berufsausübung in allen immobilienwirtschaftlichen



Auf dem Podium des Finanzforums (von links): Rupert Hackl, Brigitte Wolter, Discussionsleiterin Christiane Harriehausen, Jürgen Hilde und Gerrit Leopoldberger. pm

Bereichen und regelt die hohen fachlichen Standards.

Einen unterhaltsamen und gleichsam lösungsorientierten Vortrag präsentierte Dr. Eleonore Höfner vom Deutschen Institut für Provokative Therapie, den sie mit mehreren Fallbeispielen veranschaulichte. Die Strategie zur Konfliktlösung basiert demnach auf der Beseitigung der Denkblockaden. „Sie sollen etwas sehen, was Sie bisher nicht gesehen haben“, sagt die Diplompsychologin. Deshalb spielten hier die Emotionen eine bedeutende Rolle. Humorvoll versucht sie mittels „LKW“, was „liebvolles Karikieren des Weltbildes“ bedeutet, den Konflikt zu lösen, indem sie ihre Klienten provoziert. Diese kämen dadurch meist aus ihrer Blockade heraus und sähen das Problem mit anderen Augen. Hier liege der erste Schritt für Lösungsansätze.

Jürgen Hilde, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Göppingen und Bundesobmann der Sparkassenverbände, beleuchtete das Thema „Customer Value anstelle des Shareholder Values“. Hilde wählte diesen Ansatz, da für ihn nicht alle Vorgänge in einem Unternehmen bilanzierbar sind. „Die Folgen unseres Tuns wirken oft in anderen

Dimensionen“, sagte er. Zwar müsse das Eigenkapital eine angemessene Verzinsung bringen, um wirtschaftlich zu überleben, aber „Kennzahlen sind nicht alles“. Denn Kundenbedürfnisse richteten sich nicht nach den Werten des Unternehmens. Die Leistungskraft des Unternehmens ist seiner Meinung nach ganzheitlich zu betrachten. Er beruft sich dabei auf die Biokybernetik nach Frederic Vester, die sich mit Prozessen in Ökosystemen beschäftigt.

Den zweiten Part aus der Bankpraxis übernahm Rupert Hackl, Leiter der Niederlassung der Eurohyp München. Er sprach über die Auswirkungen der Subprime-Krise auf die Immobilienmärkte. Für ihn ist das Thema noch lange nicht vorüber und er zählte die Makler, Rechtsanwälte und Analysten zu den Gewinnern dieser Krise. Mehr Offenheit und Ehrlichkeit in der Vergangenheit hätte er sich in diesem Zusammenhang gewünscht. Allgemein erfordere Ethik in Unternehmen auch, unpopuläre Entscheidungen zu treffen.

Unternehmensberaterin Dr. Brigitte Wolter sprach über die Bedeutung einer Sinn gebenden Unternehmenskultur als maßgeblichen Erfolgsfaktor im Unterneh-

men. Dabei sei jedoch auch die Lebensfähigkeit dieser Kultur ein wichtiges Kriterium. Sie erläuterte den gesellschaftlichen Paradigmenwechsel und die daraus entstehende Herausforderung, Unternehmenskultur zu einer „Quelle der Sinnschöpfung“ weiterzuentwickeln.

Als Experte auf dem Gebiet der Immobilienbewertung sprach Professor Dr. Gerrit Leopoldberger vom Studiengang Immobilienwirtschaft der HfWU über die Ethik im Gutachtergeschäft. Den unterschiedlichen Wunschvorstellungen der Auftraggeber – ob steuerliche oder finanztechnische Aspekte eine Rolle spielen oder ob die Wertsteigerung im Vordergrund steht – könne der Gutachter nur den echten Marktwert auf Basis international akzeptierter Standards entgegensetzen: „Dabei gibt es keinen ethischen Einfluss.“ Er sieht den Sachverständigen auch nicht als Schiedsrichter, sondern als Reporter, der sagt, was der Markt für eine Immobilie bereit ist zu bezahlen. Für Leopoldberger ist es daher unethisch, die Honorarleistung mit dem Wert eines Objekts oder gar dem Erfolg eines Unternehmens zu verknüpfen.

„Ethik lässt sich nicht messen“

In der abschließenden Podiumsdiskussion, die von der Wirtschaftsjournalistin Christiane Harriehausen geleitet wurde, arbeiteten die Referenten die Bedeutung ethischen Handelns weiter heraus. Gerrit Leopoldberger sieht das Problem der Ethik darin, „dass wir sie nicht messen können“. Dennoch waren sich die Teilnehmer einig, dass es ohne Ethik nicht gehe, wenn man langfristig wirtschaftlichen Erfolg haben möchte. Jürgen Hilde forderte die Wissenschaft deshalb auf, Anhaltspunkte für ethisches Verhalten zu untersuchen, um diese greifbarer zu machen. Für ihn beginnt Ethik übrigens in der Wertschätzung der Mitarbeiter und Kunden und dem Eingestehen eigener Fehler – das habe sich in seinem bisherigen Berufsleben stets gelohnt.