

CA



Wir-AG

Clan Value. Elisabeth Heller, 51, hat eine Nase für Trends und ziemlich viel Kraft. Als Wirtschaftsprüferin, Steuer- und Unternehmensberaterin leitet die Mutter von zwei Kindern die international tätige Beratungsgesellschaft Heller Consult. Sie lebt in Wien und Dubai, um von dort aus österreichische Firmen im arabischen Raum zu platzieren. Aber sie betreibt auch Klienten-Coaching. Im Zuge dessen hörte die Autorin etlicher Fachbücher namhafte Manager immer häufiger über „Einsamkeit“ und „Sinnentleertheit“ klagen.

Worauf Heller die Idee der Ich-AG verwarf, die zehn Jahre lang ihr Berufs- und Privatleben geprägt hatten („Wir sind auf dem falschen Dampfer gewesen, Egomane und Shareholder Value als Maß aller Dinge haben ausgedient“), und das Wirtschaftsbuch „Clan Value“ (Econ Verlag) verfasste. In ihrem durchaus amüsanten Werk postuliert Heller nun das klare Gegenkonzept, nämlich den Trend zur Wir-Gesellschaft. Dazu nahm sie die Erfolgsprinzipien großer Unternehmer-Clans in Zeiten zerbröckelnder Familien- und Wirtschaftsstrukturen unter die Lupe – etwa die Tiroler Swarovski, die Niederländer Brenninkmeyer (Modekette C & A), die Italiener Zegna (Herrenmode), die Schweden Bonnier (Medien) –, analysierte aber auch die Traditionen schottischer Clans oder des nordamerikanischen Indianerstammes der Chippewa.

Elisabeth Heller.
Clan Value.
Econ Verlag, 2006
EUR 16,50

„Respekt, gemeinsame Werte, Zusammenhalt und auch Rituale stärken auch kleinere Unternehmen im globalisierten Wettbewerb“, will Heller erkannt haben. „Im Clan Value liegt das zukunftsweisende Modell des Zusammenlebens und -arbeitens. Das Wir-Gefühl macht Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zufriedener.“ Nicht nur der Gewinn steige, auch die Bindung an die Firma: „Man verbringt so viel Zeit miteinander im Büro, da sollte man sich doch mit der Gruppe identifizieren können und Befriedigung daraus schöpfen, in diesem Gefüge etwas zu leisten.“