

WORTHY CAUSE

Stiftung und Soziales Unternehmertum

Wenn ich am Morgen aufstehe, nehme ich zuerst eine kalte Dusche und verrichte meine Morgengebete. Dann stelle ich mich auf ein Bein, stemme das andere ob dem Knie darüber, stehe aufrecht und atme bewusst langsam ein und aus. Ich versuche, das äussere und innere Gleichgewicht zu finden und zu stabilisieren: ein Gefühl der Solidität. An guten Tagen gelingt dies während einigen Minuten.

Dann folgt dieselbe Übung auf dem anderen Bein - und ich zentriere mich noch einmal. Ruhig ein- und ausatmen.

Dieses Programm stärkt das Gleichgewicht. Nachher fühle ich mich auf meinen Beinen so sicher, wie ein tief verwurzelter Baum.

Ich mache das, weil ich weiss, dass man in meiner Altersphase die Fähigkeit des Gleichgewichts trainieren muss.... beweglich bleiben. Ich mache diese Übung aber auch, weil sie mich daran erinnert: Suche für alle Lebensaktivitäten das Gleichgewicht - tägliches Einstimmen für sinnvolles Leben.

Gleichgewicht war nicht immer Priorität. Zwischen dem dreissigsten und fünfzigsten Lebensjahr habe ich mich aufs Kreieren von Firmen und Anhäufen von Vermögen konzentriert: Weinhandel, Prodega Cash and Carry, Pick Pay Discounter, Jean-Frey-Verlag, Usego Detaillisten, Importparfümerie, Shopping Center Moskau, SBB-Speisewagen, Flughafenrestaurants und die Institution Schweizerischer Beobachter. Jede neue wirtschaftliche Leistung ein neues Erfolgsgefühl. In meiner damaligen Euphorie fühlte ich mich als Kreator eines sich rasant ausdehnenden, unternehmerischen Gesamtkunstwerks.

1984 lud mich Freund und Bergsteiger Reinhold Messner ein, an einer Expedition zum heiligen Berg Kailash in Tibet teilzunehmen. 6700 Meter hoch und der heiligste Bergschrein aller Hindus, Buddhisten und vieler Naturreligionen der Himalaya-Gegend. Der Ursprung vieler asiatischer Sagen.

Reinhold Messner hatte soeben als Erster die 14 höchsten Berge der Welt bestiegen - ohne Sauerstoffmaske. Eine grossartige körperliche und geistige Leistung. Er wurde zum herausragenden Bergheld aller Zeiten. Nun wollte er die spirituelle Dimension erkunden. Den heiligsten Berg mit der ersten offiziellen Expedition umrunden und besteigen. Nach den höchsten Bergen -- nun der Heiligste.

Ich habe die Einladung von Messner angenommen. Und ohne es zu ahnen, begab ich mich auf eine Wandermeditation. Beten mit den Füßen. Die zehnstündigen Tagesmärsche absolvierte jeder von uns in seinem eigenen Tempo. Allein und wortlos, Schritt für Schritt. Keine Ablenkung. Nur Eis, Steine, karges Gras und Wolken auf Augenhöhe. Ich hatte Zeit, über mein bisheriges Leben und meine Arbeit nachzudenken. Ich realisierte, dass meine Schwerpunkte alle auf ein- und derselben Achse lagen: Ego, Ansehen, Geld. Es wuchs ein massiver Wunsch nach Veränderung und Gleichgewicht.

Zurück in der Schweiz begann ich gezielt, an mir zu arbeiten:-

- Körper mit regelmässigem Sport fit halten, -
- Geist durch Literatur beleben,
- Seele durch Stille und Andacht entfalten,
- Gefühl für die moralische Dimension stärken,
- persönliches Gleichgewicht finden.

Gleichgewicht wurde in einem ersten Schritt Ziel innerhalb meiner Unternehmungen. Einen höheren Sinn einpflanzen. Vorbild für's Gleichgewicht innerhalb einer Firma war der Gründer der „Starbucks“ Kaffee-Shops, Howard Schulz. Er schrieb in sein Tagesbuch:

“I manage my companies with heart,
develop the souls and
still make money“.

Ich kämpfte während Jahren darum, mein Vorbild Howard Schulz zu treffen und wurde schliesslich vorgelassen. Später gewährte er mir nach zähen Verhandlungen die Lizenz für "Starbucks" Schweiz und Oesterreich.

Ich versuchte das "Starbucks" Motto zu integrieren. In meinen Lebensmittelfirmen investierten wir Geld und Energie in ganzheitliches Denken und Handeln, in Ehrlichkeit, Sinn für Mass, Empathie, Rücksichtnahme auf Mitarbeiter und Umwelt. Das waren unsere Vorgaben als Hauptaktionäre an den Verwaltungsrat. Wir setzten uns das Ziel, alle Kriterien des kurz zuvor ins Leben gerufenen Dow Jones Sustainable Index zu erfüllen.

Ich war in der Gründerphase Vorstand des Sustainability-Forums, als dieser Gradmesser verantwortungsbewusster Unternehmensführung für internationale Grossfirmen geschaffen wurde.

In diesem Geist ist beispielsweise das Hilfswerk „Tischlein Deck Dich“ entstanden. Als Händler wurde ich mit folgender Absurdität aufgerüttelt: Lebensmittelhändler und Fabrikanten werfen jeden Tag Tausende von Kilos essfrischer Produkte weg, während Bedürftigen das Geld fehlt, sich ordentlich zu ernähren. Gemäss Schätzungen wurden allein in der Schweiz von Herstellern und Händlern pro Jahr 250 Millionen Kilo Lebensmittel vernichtet, weil es am einfachsten und billigsten ist, die Ware zur Abfallverwertung auf die Rampe zu stellen. Rund dreissig Kilo pro Einwohner. Gemäss offizieller Statistik leben in derselben reichen Schweiz zur selben Zeit 600 000 Menschen an der Armutsgrenze. Und diese Zahl nimmt jährlich zu .

In der Gründerphase von „Tischlein Deck Dich“ sammelten wir unsere eigenen Uebermengen an Esswaren in unseren Verkaufsgeschäften und Lagerhäusern und verteilten diese durch freiwillig tätige, eigene Mitarbeiter gratis an Bedürftige. Es war ein innerbetriebliches Wohltätigkeitsprojekt, das den Helfergeist unter den Mitarbeitern förderte.

Heute machen die meisten Schweizer Lebensmittelhändler und viele Produzenten bei „Tischlein Deck Dich“ mit. In diesem Jahr werden aus einem zentralen Lager von mehr als 1000 Freiwilligen an 70 Verteilstellen und mit neun Fahrzeugen gegen acht Millionen Mahlzeiten verteilt. „Tischlein Deck Dich“ funktioniert und ist ein wohlorganisierter von Profis geleiteter KMU.

Durch Aufbau und Weiterentwickeln von „Tischlein Deck Dich“ fühle ich mich als ehemaliger Lebensmittel-Händler im Gleichgewicht zwischen Nehmen und Geben. Immer mehr strebe ich Gleichgewicht bei all meinen unternehmerischen Engagements an.

Vor rund zehn Jahren verkaufte ich zuerst den Verlag Jean Frey. Später die Lebensmittel-firmen an den grössten europäischen Lebensmittel-Händler; die Rewe. Ich entschied, meine Zeit und meine finanziellen Mittel zu gleichen Teilen auf drei Schwerpunkte zu konzentrieren: "Persönliche Entwicklung", „Geld verdienen“ und "Geld verteilen".

Zum "Geld verdienen" habe ich als aktiver Verwaltungsrat in einige junge Firmen investiert, wie die
.an der Börse kotierte Goldbach-Medien-Gruppe,
.die im weltweiten Verkauf von software führende SoftwareOne,
.der Sprachtechnologie-Firma Svox.
Insgesamt beschäftigen sie rund 1000 Mitarbeiter und erzielen 900 Millionen Franken Umsatz. Auch hier versuche ich, ein Gleichgewicht zwischen ökonomischen Interessen und der Verantwortung gegenüber allen Stakeholders herzustellen.

Seit meinen Firmenverkäufen ging und gehe ich aber noch einen Schritt weiter Ich betreue und beteilige mich an Firmen und Projekten die lanciert werden, um einem "worthy cause" - einem nützlichen Zweck zu dienen. Firmen, die gegründet wurden, um sinnvoll zu helfen.

Beispiel einer solchen Firma ist „academics4business“. Von Kindern meiner Freunde höre ich immer wieder, dass es für viele Universitäts-Absolventen schwierig ist, einen geeigneten Einstieg ins Berufsleben zu finden. Zum einen wissen sie infolge mangelnder Praxis nicht, was sie wollen..... zum andern fehlt es ihnen an praktischer Erfahrung, ihre Wünsche und Talente zu beurteilen. Deshalb gründete ich zusammen mit zwei Partnern vor drei Jahren „academics4business“. Firmen-Zweck: Studierenden schon während ihres Studiums einen erfüllenden Teilzeitjob zu verschaffen, sie in dieser Zeit während ihrer Entwicklung zu betreuen und sie so auf die Arbeitswelt vorzubereiten.

"academics4business" will andererseits den Firmen die Gelegenheit geben, junge und motivierte Studierende als Teilzeit-Mitarbeiter zu beschäftigen und kennen zu lernen. In „academics4business“ haben wir Gründer viel Zeit und Geld investiert und ihr damit die nötige Kraft für die Aufbauphase verschafft. Heute ist sie eine

funktionierende Firma mit fünf Mitarbeitern, die Dutzende von Studierenden auf ihr Erwerbsleben vorbereitet. Sie ist aus der Gründerphase und wächst dynamisch. Für mich ein „worthy cause“, in den ich meine unternehmerische Erfahrung sinnvoll einbringen und "Soziales Unternehmertum" eins zu eins umsetzen kann.

Auch mein damaliges Verwaltungsratsmandat bei Blue Orchard Microcredits hatte denselben Hintergrund. Blue Orchard ist der grösste Mittler zwischen dem internationalen Finanzmarkt und den lokalen Microcredit-Instituten, also zwischen den globalen Moneyplayers und den rund 5000 „Yunus Mohammeds“ in 40 Entwicklungsländern.

Blue Orchard hat inzwischen gegen eine Milliarde Dollar an 80 Microcredit-Organisationen vermittelt und ermöglicht damit die Vergabe von einer Million persönlicher Darlehen im durchschnittlichen Betrag von 650 Dollars an Menschen, die sonst keine Chance hätten, von einer Bank Geld zu erhalten. Die Basis ist das Vertrauen, dass auch der einfachste Mensch im entferntesten Tal mit den zur Verfügung gestellten Mitteln eine kreative Leistung erbringen kann. Und wie die Erfahrung zeigt, ist der Kredit an eine zielstrebige Frau im armen Norden von Burma viel sicherer als eine Subprime-Hypotheken-Bratwurst aus dem swinging Florida.

Auch das Finanzieren von einigen Business-Ideen von Jüngstunternehmern basiert auf der Kombination Gutes tun durch nutzbringende Geschäfte.

Zum nächsten Schritt zum Gleichgewicht zwischen Nehmen-Verdienen und Geben-Verschenken wurde ich durch ein Buch von Andrew Carnegie inspiriert; The Gospel of Wealth. Er hat während Lebzeiten sein ganzen Vermögen in Stiftungen investiert. Er empfiehlt, ab einem gewissen Zeitpunkt seine Energien voll dem Verteilen zu widmen.

So gründete ich mit meiner Frau eine wohltätige Stiftung:
„Stiftung SEESCHAU“.

Der Zweck dieser ersten Stiftung ist Förderung der heilenden Wirkung von Kunst, Musik und kontemplativen Praktiken. Die nachhaltige Aufrechterhaltung Schweizer Brauchtums, Verständnis und Kenntnis der verschiedenen Religionen - in einer Welt der Globalisierung und des wachsenden Fundamentalismus. Der Stiftungszweck fusst auf den Aktivitäten meiner Frau, die seit Jahren ein Therapie- und Bildungszentrum in Erlenbach führt. Sie ist die unternehmerische Ausbreitung ihrer Aktivitäten.

Die Stiftung SEESCHAU hilft, Projekte zu finanzieren, bis sie sich selbst tragen oder springt ein, wo Not herrscht. Als Beispiel erwähne ich das neuste Projekt:

BEYOND:

Wir wollen beispielsweise durch eine Serie von CDs darlegen, dass auch musikalisch die Wurzeln aller Religionen dieselben sind. Einheit und Friede zwischen den Religionen.

In der ersten CD werden christliche Choräle und buddhistische Mantren miteinander verwoben. Meine Frau singt Choräle und eine buddhistische Sängerin die Mantren. Als Tina Turner von diesem Projekt hörte, fühlte sie sich in ihren tiefsten Lebensabsichten angesprochen und fragte, ob sie mitmachen dürfe. Sie singt auf der heute am Markt erscheinenden Neuauflage drei buddhistische Mantren.

Alle Erlöse dieser CD fliessen in wohltätige Stiftungen der drei Sängerninnen.

Für nächstes Jahr ist eine CD geplant, auf der die drei abrahamitischen Religionen musikalisch miteinander verwoben werden.

Ein zweites grösseres Projekt der Seeschau-Stiftung ist eine Schellenschmiede in Alt St. Johann, Toggenburg. Rund um den Säntis sind Schellen ein wichtiger Bestandteil des traditionellen Brauchtums, für das Vieh und den bäuerlichen Gesang. Weil der letzte Schellenschmied in Ruhestand tritt, haben die Bauern keine Möglichkeit mehr, traditionelle Schellen zu kaufen. Wir finanzieren mit einem Freund in Alt St. Johann ein altes Handwerkshaus am Bach und werden dieses in eine Schellenschmiede umbauen. Wir haben eine Person gefunden, der man das überlieferte Geheimwissen um das Schellengiessen vermittelt und werden das Haus mit Schmiede zur Verfügung stellen. Anstoss zur Erhaltung eines wichtigen Kulturgutes.

In ähnlichem Sinne hatten wir mit der Engadiner Volksmusik-Gruppe „Fränzli von Tschlins“ eine Lounge-Musik-CD aufgenommen und lanciert. Wir möchten die internationalen Touristen mit beschwingten Klängen aus der Gegend in gute Stimmung versetzen. Verbindung von Schweizer Tradition und Zeitgeist.

Und schliesslich beteiligt sich die Stiftung SEESCHAU an einem mit ETH und MIT gestarteten, internationalen Forschungsprojekt über die wissenschaftlich nachweisbare Wirkung von kontemplativen Uebungen auf die Oberfläche des Gehirns. Ziel sind Förderung von emotionaler Intelligenz und Abbau von Aggressivität und Gewalt in der Kindererziehung.

Das ist wo ich jetzt stehe.

Der letzte Schritt zum Gleichgewicht zwischen Geldverdienen und weitergeben besteht im schrittweisen Einbringen meiner kommerziellen Firmen in die Stiftung SEESCHAU. Damit die Stiftung SEESCHAU über die nötigen Mittel verfügt, wird sie Aktionärin der Curti Unternehmens-Holding und wird via Dividenden dieser Gesellschaft ausreichend finanziert. Die beiden Standbeine Kommerz und Stiftung werden also miteinander zu einem Ganzen verkettet.

Wir werden künftig noch weitere Stiftungen gründen, die ebenfalls durch Anteile meiner Unternehmensholding finanziert werden. Stiftungen mit dem Fernziel: rund 100 Millionen Kapital zu investieren in einer beschränkten Zeit.

In den nächsten Jahren werden wir all meine kommerziellen Beteiligungen verkaufen und die Mittel in neue Hilfsprojekte investieren. Und auch wenn meine Frau und ich einmal nicht mehr leben, werden die Stiftungen hoffentlich über wohltätige Projekteund ausreichend finanzielle Mittel verfügen.

Die angefangenen Projekte sollten bis zum dannzumaligen Zeitpunkt so verankert sein, dass sie die vorhandenen Mittel innerhalb von zwanzig Jahren sinnvoll absorbieren können. Wir haben bestimmt, dass die Stiftung nach maximal zwanzig Jahren aufzulösen ist, weil wir denken, dass nach dieser Zeitspanne niemand mehr genau weiss, was wir bezwecken wollten.

Wie angedeutet: Unsere langjährige Inspiration in der Lebensmaxime „Geldverdienen/Geldverteilen“ ist der Gründer der amerikanischen Stahlindustrie, Andrew Carnegie. Er schrieb 1900 als reichster Mann der Welt "The Gospel of Wealth", das „Evangelium des Reichtums“. Carnegie gab gleichzeitig bekannt, dass er das Anhäufen von Geld einstellen werde um - ich zitiere ihn - „mich der unendlich viel ernsteren und schwereren Aufgabe des Verteilens zu widmen“. Denn er meinte: "Der Mann der reich stirbt, stirbt in Schande". Er gründete Stiftungen für Wissenschaft, Bildung und Friedensförderung, finanzierte Bibliotheken und mehr als 8000 Orgeln sowie rund 4000 Konzertsäle, von denen den meisten von uns die Carnegie-Hall in New York bekannt ist. Noch zu Lebzeiten versuchte er, wohltätige Projekte mit derselben unternehmerischen Kraft aufzuziehen, wie er die US-Steel aufbaute. Er vertrat die Ueberzeugung, dass übermässiger Wohlstand durch dieselbe Person verteilt werden muss, die ihn aufgebaut hat, weil gerade diese am besten dazu geeignet ist, das Erschaffene weiterzugeben.

Andrew Carnegie bleibt in seiner Konsequenz das Vorbild des verteilenden Unternehmers. Viel Geldverdienen und alles selbst verteilen bis ans Lebensende.

Was ich Ihnen nun von mir selbst aufgezeigt habe, ist bescheidene Momentaufnahme einer stufenweisen menschlichen Entwicklung. Vorab arbeitet man mit Begeisterung für seinen beruflichen Erfolg, dann für die Annehmlichkeiten und den Komfort des Alltags. Doch zunehmend wird man sich der Konsequenzen des eigenen Wirkens und der entsprechenden Verantwortung bewusst. Schlussendlich wird es zu einem Bedürfnis, Gutes zu tun, damit das Leben einen Sinn ergibt. Damit man sowohl ins Gleichgewicht, als auch ins Reine kommt.

Verteilen, was man angehäuft hat. Am Ende seines Lebens sollte man übermässigen Reichtum sinnvoll verteilt haben.

So ergeht es mir - und Ihnen, liebe Stifter, sicher ähnlich. Damit ich mich noch lange in diesem Sinne weiterentwickeln kann, werde ich meine morgendlichen Gleichgewichtsübungen konsequent und motiviert weiterführen. Mein Weg ist noch lang.

Ich danke Ihnen.