



Was Elon Musk von meiner Oma lernen kann - ein Titel, der Aufmerksamkeit erregt.

Elon Musk, der Schlagzeilen-König, ein Dynamiker, der beinahe täglich mit neuen Botschaften in den Medien erscheint, der den Weltraum für uns erobern will, die Kraftfahrzeugbranche revolutioniert (auch wenn ab und zu ein Fahrzeug abbrennt und die KFZ-Werkstätten eine zurückhaltende Meinung zum Unternehmen haben), die Digitalisierung vorantreibt, Flammenwerfer produziert und als Firmenverantwortlicher Mitarbeiter ohne ein Gefühl für Empathie zu Höchstleistungen und Bedenkens würdigen Arbeitsbedingungen antreibt, was kann ein solcher Geschäftsmann von einer Oma aus dem letzten Jahrhundert (oder eigentlich Jahrtausend) überhaupt lernen?

Eine interessante Frage. Der Autor listet zehn Tugenden auf, die schon immer zum Erfolg führten: Loyalität, Zuverlässigkeit, Entschiedenheit, Vertrauen, Fleiß, Ziel Bewusstsein, Wachstumsbegeisterung, Reflexionsvermögen, soziale Kompetenz und Verantwortung - die echten Geheimnisse des Erfolgs.

In dem Buch wird die Sinnhaftigkeit moderner elektronischer Netzwerke kritisch betrachtet, Netzwerke mit inhaltslosen Gesprächen häufig begleitet von Dudenfeindlichen Texten. Facebook, Twitter, Instagram und die anderen "Informationsquellen" werden auf ihre Nützlichkeit und Zeitverschwendungsfaktoren hin analysiert.

Auch der Nutzen von professionellen Websites wird verglichen mit den eher laienhaften Versuchen, auf das eigene Unternehmen in Netzwerken aufmerksam zu machen.

Interessant sind die Artikel über die Personalführung bekannter Großunternehmen. So zum Beispiel die Rolle Hartmut Mehdorns bei der Deutschen Bahn und seine Hinterlassenschaft, Maschmeyers Rolle bei der AWD und CumEx, Bill Gates und sein Verhältnis zu IBM, sowie das Verhalten vieler Führungskräfte, die Verantwortung übernahmen - und sich dann verantwortungslos davonstehlen. Als Positiv-Beispiel hingegen wird Wolfgang Grupp von Trigema aufgelistet.

Das Buch ist geeignet für Unternehmer und Führungskräfte, für jeden, der andere Menschen motivieren will und für jeden, der seine Kunden begeistern will. Dass es auch gelegentlich sinnvoll ist, einen Auftrag abzulehnen, auch das ist eine Erkenntnis aus Omas Berufsleben.

Das Buch ist nichts für Silicon-Valley-Start-up-Verfechter, für fanatische New-Work-Anhänger oder Influencer, die mit Social-Media-Kanälen ihr Geld verdienen. Sie könnten nach dem Lesen des Buches ihr Handeln bezweifeln oder gar verändern.

Auch werden die Vor- und Nachteile des Online-Handels ebenso ausführlich dargestellt.

Zum Schreibstil des Buches: wer auch ohne Wörterbuch mit den Begriffen performen, faken, liken, easy walk through etwas anfangen kann, der kann dem Text problemlos folgen. Sehr angenehm ist, dass auf die Schreiberei von Gendersternchen verzichtet wurde, sondern das generische Maskulinum, das alle 3 Geschlechtsvarianten einbezieht, konsequent genutzt wurde.

Wichtig für die Zukunft eines Unternehmens und das Verhältnis zu seinen Kunden ist Vertrauen. Eigentlich selbstverständlich, aber die Praxis zeigt, dass viele die Bedeutung von Vertrauen unterschätzen. Das Buch hilft dabei, den Blick in die richtige Richtung zu richten – gut gemacht.