

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen

Dialogisches Interview mit DI Dietmar Alge,
Geschäftsführer der Alge Electronic GmbH
21. Dezember 2009

Kuno Sohm¹

Kuno Sohm: Herr Alge, ich möchte mit einem Zitat von Konrad Paul Liessmann unser Gespräch beginnen: „Eine Krise ist der Wortbedeutung nach eine Phase, in der sich Dinge scheiden.“ Was scheidet sich Ihrer Ansicht nach derzeit? Was sehen Sie in diesem Zusammenhang als jemand, der sich sehr viel mit Wirtschaftspolitik befasst? Was verändert sich konkret seit den letzten zwei Jahren?

1. Ein Wachstum ins Unendliche wird es nicht geben

Dietmar Alge: Ich glaube, dass die Situation, die wir momentan erleben, noch lange nicht am Ende der Auswirkungen oder am Ende des Aufschwunges ist. Was sich am stärksten ändern wird und was allmählich immer mehr sichtbar wird, ist, dass es ein Wachstum ins Unendliche nicht geben wird. Das ist ein Thema, was mich politisch viele Jahre beschäftigt hat und was ich mit Unternehmen immer wieder versucht habe umzusetzen. Ich wollte einerseits die Thema Nachhaltigkeit schon früh zum Thema machen, andererseits habe ich die Vorstellung von einer notwendigen, gravierenden Systemänderung. Die meisten unserer Systeme beruhen darauf, dass es dieses Jahr größer wird als letztes Jahr – ganz vereinfacht ausgedrückt.

KS: Am Samstag berichtete die Tageszeitung Der Standard etwas über eine Gruppe von Wissenschaftlern, auch zum Beispiel über einen Herrn Schleicher, Berater unserer Bundesregierung. Er meinte: Wenn wir diesen 2 Grad Celsius-Klimarückgang erreichen möchten, aber uns gleichzeitig nicht von unseren Wachstumsbegriffen trennen, wird sich das nicht ausgehen.

Dietmar Alge: Das geht sich nie aus. Das geht sich allein vom Ressourcenverbrauch nicht aus. Es gibt auch kein mir bekanntes System, das nur wächst, es gibt in der Natur kein System, das nur wächst. Aber unsere Wirtschaft basiert darauf, dass es immer

¹ Dieses Gespräch mit DI Dietmar Alge ist Teil des Forschungsprojektes „In der Krise: Beibehalten, innovieren, über Bord werfen“. In diesem Forschungsprojekt werden Personen interviewt, die eine maßgebliche Führungsfunktion in einer Organisation innehaben. Ziel dieser Gespräche ist, Erkenntnisse darüber zu gewinnen, was derzeit als unternehmerisch relevant erlebt wird, und welche grundlegend neuen Fragen sich dabei herauskristallisieren. Dieses Forschungsprojekt entstand im Rahmen von metalogikon. Die Interviews und die zusammengefassten Erkenntnisse daraus sind abrufbar unter www.metalogikon.com

mehr wird. Das einfachste Beispiel: Wir haben jedes Jahr kollektivvertragliche Abschlüsse, wo es heißt: Inflationsrate plus x Prozent. Das kann man auch mal heftig in Frage stellen. Gerade in der jetzigen Situation, wieso heißt es immer „plus“? Kann man nicht auch mal stagnieren. „Plus“ heißt im Klartext, kommendes Jahr muss bei stagnierendem Umsatz mehr eingespart oder die Produktivität erhöht werden, also Gleiches wird mit weniger Aufwand hergestellt. Dieses System der Produktivitätserhöhung in unserem Unternehmen haben wir perfektioniert. Wir haben dazu Strategien entwickelt, die genial sind, nur um mehr produzieren zu können. Das Beispiel Mode: Was macht es für einen Sinn, wenn eine Krawatte heute breit ist und morgen schmal ist? Was macht es für einen Sinn, ob sie kariert oder gestreift ist? Macht Mode überhaupt einen Sinn? Sie hat nur einen einzigen, ausschließlichen Zweck und zwar: unsere hochmodernen Produktionsanlagen zu füttern. Das bedeutet letztendlich: mehr Ausstoß und mehr Verbrauch. Und schon sind wir wieder im Wachstumssystem und gleichzeitig aber auch an dessen Grenze- morgen mehr wie heute! Wir sind längst an dieser Grenze angestoßen, nur jetzt beginnt dies immer mehr sichtbar zu werden Es beginnt zu kippen.

KS: Sind wir Ihrer Meinung nach an den Grenzen der Industriegesellschaft angekommen? Wenn wir zeitlich zurück denken, hat uns die Industrie Vieles abgenommen, wir haben das beim Spielboden Chor einmal in einem gesellschaftskritischen Stück besungen mit dem Titel „Recht auf Faulheit“. In der Textilindustrie war es ja harte Arbeit, diese Stoffe zu produzieren. Heute haben wir immer bessere Maschinen, die immer mehr produzieren sollen. Und jetzt kommen wir vor allem in Regionen wie Europa an die Grenzen und fragen uns, ob wir das überhaupt alles brauchen.

Dietmar Alge: Einerseits, ob wir die Produkte überhaupt brauchen und andererseits, ob wir ausreichend Ressourcen haben werden. Wir haben viele Kreisläufe geschlossen, nur den wichtigsten nicht. Beispielsweise das Kernthema Nachhaltigkeit: Wenn ich heute zum Beispiel eine Bohrmaschine beim Discounter kaufe, kostet die 19,90 € und hat 1 Jahr Garantie. Dieser Garantiezeitraum ist eine spannende Periode, vor allem der letzte Tag der Garantie. An diesem Tag, nachts um 24 Uhr passiert etwas Entscheidendes: die Verantwortung für dieses gekaufte Produkt wechselt die Seiten. Sie kippt nämlich vom Hersteller zum Eigentümer, weil die Garantie abläuft. Wird die Maschine um fünf vor 24 Uhr defekt, muss sie vom Hersteller kostenlos repariert werden. Wird sie aber erst um fünf nach 24 Uhr defekt, muss der Eigentümer eine neue kaufen. Das hat natürlich dramatischen Einfluss auf die Wirtschaft. Nicht im Einzelnen, aber in der Summe. Theoretisch wäre es für den Produzenten ideal, die Geräte so zu konstruieren, dass alle um fünf nach 24 Uhr kaputt gehen. Das hat sich bisher noch niemand getraut, aber ob fünf nach zwölf oder ein Jahr nach Ablauf der Garantie, das ist nur ein Detail. Die „Denke“ ist auf „rasch kaputt gehen und wegwerfen“ ausgelegt und so wird auch produziert. Früher war „die Denke“ auf „lebenslang verwenden und reparieren“ ausgelegt. Dieser Paradigmenwechsel ist aber nur möglich, weil wir inzwischen zwar viele Kreisläufe geschlossen, den wichtigsten aber noch immer noch offen haben: die Entsorgung. Müsste der Hersteller alle seine produzierten Geräte selbst entsorgen, würde er seine Produkte so konstruieren, dass wesentliche Teile wiederverwendet werden können. Heute liegt die Entsorgung beim Käufer, der Hersteller hat meistens nichts mehr damit zu tun. Einen Computer hat man früher reparieren können, Einschub rein,

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

Einschub raus. Die waren noch ganz anders konstruiert. Heute haben wir nicht mal mehr Techniker, die es so konstruieren können. Wir sind durch das Wegwerfen auch in den Ressourcenbereichen, nicht nur im Verbrauch, an den Grenzen angekommen. Wir haben inzwischen das Wachstum ad absurdum geführt. Wir mussten in den letzten Jahren in der EU mindestens 2% Wachstum erzielen, damit wir unsere Beschäftigten halten können. Wir konnten im Durchschnitt unsere Produktivität jährlich im selben Ausmaß erhöhen. Das „immer schneller, immer mehr“ unserer Automaten- erzwungen und verursacht durch das systemische Wachstum mit den jährlichen Lohnerhöhungen- zwingt uns, die Produktivität zu erhöhen. Dies geht in Mitteleuropa vorwiegend über Automatisierung. Aber die Automaten fressen die Arbeitsplätze auf. Wir sind an eine Grenze gestoßen. Wird die Arbeitslosigkeit groß, haben die Menschen letztendlich kein Geld mehr, die „Automatenergebnisse“ zu kaufen, auch wenn sie noch so billig sind. Das muss man nur konsequent zu Ende denken und es liegt klar auf der Hand: es wird in den nächsten Jahren zu großen Verwerfungen kommen.

KS: Es gibt ja auch bei den Lohnabschlüssen eine gewisse Wachstumsautomatik, z.B. bei den Gehältern von Beamten. Wäre es in der jetzigen Situation nicht angebracht, dass sich auch die Beamten zurückhalten? In anderen Ländern, wie Irland, geht man heuer mit den Gehältern bis zu 10% zurück – natürlich ist die Situation in Irland auch dramatischer – aber hier gibt es Automaten, die man durchbrechen müsste. Wie gelingt das?

Dietmar Alge: Ich habe nicht den geringsten Ansatz, wie das friktionsfrei gelingen könnte. Hier muss man den Blickwinkel noch weiter auf tun. Am meisten frustrierend in meiner politischen Tätigkeit war, dass immer die Politik schuld ist. Ein Politiker ist ein gewählter Vertreter des Volkes. Will er wieder gewählt werden- das wollen faktisch alle- hat er die Meinung und der Mehrheit zu vertreten. Aber die Mehrheit versteht heute längst nicht mehr, was tatsächlich abläuft. Unser Leben ist zu komplex geworden und Spezialisten finden sich leider nicht mehr in der Politik. Die Mehrheit der Menschen wünscht sich pauschal ausgedrückt: „Ich will mehr als letztes Jahr“. Wenn Politiker anfangen zu sparen, tiefe Einschnitte zu machen, Dinge systematisch zu verändern z.B. bei kollektivvertraglichen Lohnerhöhungsdynamik, bringen sie die Entscheidungen im heutigen politischen System nicht mehr durch. Dann ist frustrierend. Selbst Menschen, die sehr seriös und beliebt sind, wie der derzeitige Landeshauptmann, bewegen sich in einem ganz engen System der Entscheidungsfreiheit. Ein systemischer Einschnitt wie „weniger als letztes Jahr“ ist politisch nicht zu überleben“; obwohl Nachhaltigkeit und das Wohl unserer Kinder im Vordergrund stünde. Ich habe Sorgen, wenn ich diese Gedanken zu Ende denke. Aber das System schützt sich selber.

KS: Ich bin im letzten Sommer im Waldviertel auf einer Konferenz gewesen. Die Globart Academy veranstaltete eine Konferenz zum Thema: „Die Demokratie neu erfinden“ und auch in St. Arbogast war im Frühjahr eine Dialogkonferenz zum Thema Demokratie. Eine Erkenntnis war bei beiden Veranstaltungen, dass sich viele nicht mehr für das Ganze interessieren. Man merkt das ja schon bei Gemeinderatswahlen, viele Gemeinden finden ja gar keine Bürgermeister mehr. Hier beginnt Demokratie. Auch bei der Abstimmung über den EU- Lissabon- Vertrag fragte ich mich immer: Wieso mutet man der Bevölkerung nicht zu, dass sie selbst abstimmen können? Weil es ja

eine ideale Gelegenheit gewesen wäre, vor der Abstimmung die Bevölkerung breit zu informieren, um sie für solche Prozesse zu interessieren. Aber nein, das machen die Abgeordneten im Parlament und das interessiert dann kaum mehr jemanden. Die Boulevardzeitungen holen dann die Leute populistisch irgendwo anders ab.

2. Wir haben in unserem politischen Wirken die Menschen total entmündigt

Dietmar Alge: Ich sehe das genau gleich. Aber ich hinterfrage, ob die Leute intellektuell wirklich fähig wären, einen so weitreichenden Vertrag zu verstehen. Wir müssen ja nur mal sehen, was in der Nachkriegszeit passiert ist. Wir haben in unserem politischen Wirken und Tun in den letzten Dekaden die Menschen weitgehend entmündigt. „Kümmere dich nicht um deine Rente, der Staat sorgt dafür“. Ich kann Ihnen noch viele Beispiele dieser Art aufzuzählen. Wir haben die Menschen entmündigt und haben Eigenverantwortung durch kollektive Verantwortung ersetzt. Das geht so weit, dass sich mancher heute betrogen fühlt, wenn er sich nicht auch am Kollektiv bedient. Gehen sie mal mit einer Gruppe zu einem Essen und vereinbaren sie vorher, dass die Rechnung auf alle zu gleichen Teilen aufgeteilt wird. Die Rechnung ist immer höher als wenn jede Person das bezahlt, was sie konsumiert hat. Da würde ich wetten. Nun stehen wir plötzlich vor so großen systemischen Herausforderungen und sollten diese mit entmündigten Bürgern umsetzen? Das ist kurzfristig nicht möglich. Man sieht es auch in jedem Unternehmen: es wird auf „wohl erworbenen Rechten“ beharrt Ein treffendes Beispiel erlebten wir vor kurzer Zeit mit der Schweinegrippe, als man ganze Schulklassen geschlossen hat. Die Eltern der kranken Kinder konnten im Unternehmen Pflegeurlaub beantragen, das „stand ihnen zu“. Da kann man schon begründet fragen: wieso muss das ein Unternehmen tragen? Wenn man nun ganze Klassen geschlossen hat, wurden auch Kinder heim geschickt, die nicht krank waren. Steht deren Eltern nun auch ein Pflegeurlaub zu? Pflegeurlaub konnten nur jene Eltern von nicht kranken Kindern beantragen, die im Angestelltenstatus waren, nicht aber die Eltern aus der Kategorie der Arbeiter. Natürlich ist eine breite Diskussion entstanden, ob nicht für alle Mitarbeiter ein Anspruch auf Pflegeurlaub bestehen soll. Mitten im ärgsten Krisenjahr! Morgen mehr als heute, auch da klassische Anlassgesetzgebung. Da frage ich mich als Unternehmer, warum soll ich das immer tragen. Wir haben fünf Wochen Urlaub und 10 Feiertage und da muss ich schon sagen: „Bitte nehmt doch diese Tage Urlaub“. Ich glaube nicht, dass es gut ist, sehr komplexe Themen breit in der Bevölkerung abzustimmen. Viele Menschen bei uns im Land sind durch die VN-Penetration (KS: die Vorarlberger Nachrichten sind die Zeitung mit der weitaus größten Reichweite im Bundesland) wirklich verblödet. Es ist sehr bequem, keine eigene Meinung zu haben und es ist auch bequem, nicht zu viel nachzudenken, solange das System sowieso vermeintlich für mich sorgt. Die Veränderung dieser Haltung wird lange dauern und wird nicht „schmerzfrei“ ablaufen. Das hat man bei der deutschen Wiedervereinigung sehr gut nachvollziehen können.

KS: Also wir haben einen sehr großen Verwöhnungsgrad im sozialen Bereich und auch eine Abschiebung von Verantwortung – wo auch immer, sei es im Unternehmen oder in der Politik.

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

Dietmar Alge: Und die Politik ist in sich gefangen, weil alle 4 – 5 Jahre wieder gewählt wird. Und weil wir keine Neopolitiker finden, die schon bei Amtsantritt nur eine Legislaturperiode fixieren, ordentlich „Dampf machen“, um dann nach einer Periode wieder ausscheiden. Was wäre das für eine Revolution! Das System käme aus dem Erstaunen gar nicht mehr heraus! Welche Befreiung!

KS: Meinen Sie, die Politiker sind zu wenig mutig?

Dietmar Alge: Das möchte ich so nicht sagen. Menschen gewöhnen sich schnell an Dinge, die angenehm sind. Nach einigen Jahren passt der einst ambitionierte Neopolitiker seinen Lebensstil an und schon ist er im System gefangen. Jedenfalls wird bei Amtsantritt mehr über die mögliche „Karriere“ als über das Veränderungspotential diskutiert.

KS: Bei uns ist der Landeshauptmann sehr anerkannt und könnte mit diesem Vertrauen mutiger sein.

Dietmar Alge: Ich bin da nicht sehr optimistisch, dass sich das kurzfristig ändern lässt. Das war auch ein wesentlicher Grund, wieso ich mich aus der Politik zurückgezogen habe und um mich mehr auf das unmittelbare Umfeld zu konzentrieren. Dort lassen sich Veränderungen realisieren. Das Umfeld ist für mich das Unternehmen, ein extrem breiter Freundeskreis und die Familie. Da kann ich was verändern, zigfach, aber weiter hinaus tue ich mich unheimlich schwer.

KS: Wo sehen Sie noch, dass Krisen da sind oder Mosaiksteine, die wir Krise nennen können? Wo droht etwas von außen, das man noch nicht richtig einordnen kann?

Dietmar Alge: Das kann ich so nicht beantworten. Für mich ist das Gesamtpaket heftig genug. Angefangen beim Verbrauch der Ressourcen, die ich erwähnt habe, in Bezug auf unsere genialen Wegwerfstrategien über die Dezentralisierung der Wertschöpfung hin zum Reifegrad unserer Gesellschaft. Noch einmal zurück zur Automatisierung: das ist objektiv gesehen einfach eine geniale, ingenieurswissenschaftliche Meisterleistung, die wir vollbracht haben. Nur zwei Beispiele: Auto oder Schuhe. Was kostet heute ein Paar Schuhe: 20 – 30 €? Wenn sie heute gute Schuhe machen lassen, handgearbeitet, dann kosten diese zwar 250 € in der Anschaffung, dafür halten sie 20 Jahre. Diese kann man dann auch reparieren lassen. Was ist letztendlich günstiger? Außerdem passen die Schuhe besser. Wie viele Schuster gibt es aber heute noch? Noch dramatischer ist die Situation bei den Autos: Wissen Sie, auf welche Kilometerleistung ein Reiseautobus an Fahrleistung ausgelegt ist? Mehrere Millionen Kilometer. Und wissen Sie, auf wie viel km ein PKW ausgelegt ist? Auf 2 – 300.000 Kilometer, und dann ist er schon uralt und kaputt. Bei Schuhen und bei Autos ist das gleiche Problem: Reparatur und Instandhaltung ist dezentral und personifiziert, Produktion ist zentral und automatisiert.

KS: Ich komme gerade von Mali in Afrika. Ich sah in der Hauptstadt nur Mercedesautos, also die langlebigen Autos, die von Europa kommen.

Dietmar Alge: Aber die Frage ist doch, wenn man einen Omnibus auslegen kann auf drei Millionen Fahrleistung, zehnmal soviel wie ein PKW, wieso dann nicht auch einen PKW? Weil man das nicht will. Das wäre produktionsfeindlich, aber reparaturfreundlich. Die Strategien sind genial konzipiert. Wieder ist Mode dabei, durch den Typenwechsel der Autos. Also bezüglich Ressourcen sind wir an den Grenzen. Beim Sozialsystem bin ich sehr skeptisch und besorgt, weil ich glaube, dass es ein langfristiger Prozess ist, bis die Menschen wieder eigenständig entscheidungsfähig sind und selbständige Menschen aus unserem Erziehungssystem „entschlüpfen“. Das läuft momentan leider völlig konträr. Wir versuchen, die Erziehung an die Schulen abzuschieben und regen uns dann über die PISA- Ergebnisse auf.

KS: Das Finanzsystem müssen wir noch betrachten.

Dietmar Alge: Natürlich. Das ist allerdings so komplex, dass ich es nicht völlig durchschaue. Ich sehe nur die Auswirkungen. Was mir als Unternehmer Sorgen bereitet, ist, dass wir aus politischer Anlassgesetzgebung heraus einerseits die Banken benötigen, mehr Eigenkapital aufzubauen – was sicherlich richtig und gut ist- andererseits sollten sie Klein- und Mittelbetrieben mehr davon weiterleiten. Das führt dazu: wenn sie heute eine Firma mit einer guten Bonität haben, bekommen sie das Geld nachgeworfen. Aber bei schwacher Bonität...

KS: Jungunternehmer bekommen doch viel Förderung.

3. Liquidität wird in zentrales Thema werden

Dietmar Alge: Momentan viel zu wenig. Ich weiß es noch aus meiner politischen Erfahrung, weil ich viel kontaktiert worden bin. Zudem habe ich mit Beratern aus diesem Bereich gesprochen: Eine Katastrophe. Bei den KMU's ist es inzwischen egal ob sie 10.000 € als Kontokorrentkredit brauchen oder 10 Millionen €. Das Geld ist momentan praktisch bei keiner Bank zu bekommen, außer mit exzellenter Bonität. Das führt dazu, dass der Mittelstand aushungert. Liquidität wird in den nächsten Jahren vor Gewinn stehen. Liquidität wird zentral. Da tut sich eine Riesenschere auf – auch bei uns im Land. Wie schon gesagt: Volkswirtschaftlich sind die Hauptursachen die ständig wachsenden Sozialleistungen und das Wirtschaftssystem mit diesem Zwang nach Wachstum. Das sind kräftige Herausforderungen in Summe für unsere Gesellschaft.

KS: Bleiben wir noch kurz bei diesem Zwang zum Wachstum. Ich werde Ende Januar nach Wien zu einer Konferenz fahren, die den Titel hat „Wachstum im Wandel“? Der derzeitige Wachstumsbegriff ist ja sehr von einem bestimmten Denken geprägt. Ich kann mich noch an eine Veranstaltung erinnern: 1983 haben wir ein 10-jähriges Jubiläum eines Management-Institutes mit dem Festredner Frederik Vester gefeiert. Er sagte damals schon unter anderem: Wenn ein System immer Wachstum benötigt, dann hat es Krebs. Und das war für den damaligen Wirtschaftskammerdirektor eine ziemliche Schwierigkeit, widersprechen zu müssen: „Die Wirtschaft braucht einfach Wachstum“

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

4. Neue Systeme außerhalb von bestehenden aufbauen, ist Erfolg versprechender

Dietmar Alge: Da geisterte gerade dieses Wochenende eine herrliche Geschichte durch die Medien: der österreichische Handelsdelegierte in Brasilien hat den brasilianisch-österreichischen Bischof Krätler angegriffen, weil der Bischof durch seine Haltung und sein Verhalten österreichische Firmen daran hindern soll, an diesem Riesen Staudamm-Projekt im Amazonasgebiet mitzumachen.

Wir hatten vor vielen Jahren eine eigene Firma, die sich intensiv mit der Thematik Nachhaltigkeit beschäftigt hat. Wir mussten sie dann schließen, weil wir es nicht geschafft haben, sie zu erden und langfristig erfolgreich zu machen. Eine Frage war für mich immer: Wie fängt man als kleine Zelle mit der Umsetzung von Nachhaltigkeit an? Wie schafft man als Einzelner den Ausstieg aus diesem System? Die Beispiele, die ich erklärt habe, sind alle gut, mit Mode, Schuhe und Autos. Aber wie fange ich als kleine Zelle an? Vom Systemischen Ansatz her war es mir damals schon relativ klar. In einem System wirken immer Kräfte oder Interessen in alle Richtungen. Heftig geht es immer am Rand eines Systems zur Sache: die Systemteilnehmer tun alles, um nicht aus dem System heraus zu fallen. Sie können das mit einem Tisch vergleichen, wo viele einzelne kleine Systempartner drücken und schieben. Am Rand, wenn sie Gefahr laufen, vom Tisch zu fallen, wird der individuelle Druck partiell intensiv erhöht. Der Drang nach Innen wird sehr groß. In einem solchen System etwas zu ändern, erachte ich als extrem schwierig. Viel Erfolg versprechender ist es, ein neues, kleines, idealtypisch funktionierendes System außerhalb des bestehenden aufzubauen. Ein System, das anders funktioniert. Wenn es dann funktioniert, muss es in den Medien beleuchtet werden und aus allen Richtungen sichtbar werden. Es gibt dann immer Menschen aus dem alten System, die fähig sind, das zu verstehen, die Vorteile des neuen Systems erkennen und Veränderung anstreben. So kann ein altes durch ein neues System ersetzt werden, vergleichbar einem Fluss, der sich durch das Fließen selbst gestaltet.

KS: Was wäre ein konkretes Beispiel?

Dietmar Alge: Alle Systeme eignen sich grundsätzlich dafür. Nehmen Sie irgendwelche beliebigen Beispiele, die gut funktionieren.

KS: Könnte das etwa das Projekt Energiezukunft Vorarlberg mit dem Energieinstitut sein? Das Energieinstitut hat eine gewisse Selbstständigkeit und geht mit dem Thema sehr stark in die Öffentlichkeit. Es ist auch entschieden worden, dass eine große Kampagne gemacht wird. Könnte das so ein Best Practice- Beispiel für das Entstehen eines Bewusstseins für Zusammenhänge, Energie und Mobilität sein? Es ist ja nicht nur Energie allein, die in diesem Zusammenhang betrachtet wird. Das Thema Nachhaltigkeit ist viel breiter. Ein Lebensstil wird sich verändern müssen.

Dietmar Alge: Letztendlich heißt es, weniger zu verbrauchen als nachwächst, in allen Bereichen. Wachsen muss man hier aber breit sehen.

KS: Das Beispiel Elektroauto VLOTTE (KS. Ein Projekt von Kairos um Martin Strele und Energiezukunft Vorarlberg) könnte ja so etwas sein, das in fünf Jahren praktisch in die Selbstständigkeit entlassen werden könnte.

Dietmar Alge: Auf jeden Fall. Wir haben es nicht geschafft damals – wobei „damals“ schon 10 Jahre her ist. Wir wollten das Unternehmen SID (Sustainable Innovation and Development) so platzieren, dass es von sich aus tragfähig und überlebensfähig ist.

KS: Da ist vielleicht einfach viel passiert in den letzten zwei Jahren.

Dietmar Alge: Ein unglaubliches Wachstum. Was immer man angegriffen hat, konnte man vergolden. Ich hatte unlängst ein Schlüsselerlebnis. Ein bekannter Handelsunternehmer aus Vorarlberg hat mir geschildert, wie schlimm es sei, dass ähnliche oder identische Produkte wie er verkauft, inzwischen bei allen Discountern verschleudert werden und was das für Konkurrenzpreise seien. Andererseits hat er mir beim selben Treffen später erzählt, was er für Profite mit Aktieninvestments gemacht hat. Er hat nicht gesehen, wie das zusammenhängt.

KS: Das ist schon interessant. Das ist fast schon eine Schizophrenie. Vielleicht ist das eine Möglichkeit für uns, mit Komplexität so umzugehen, dass wir einfach Vieles verdrängen.

Dietmar Alge: Die Komplexität ist dramatisch geworden und viele Menschen verstehen die Zusammenhänge nicht mehr. Das kann man ganz gut an einem lokalen Beispiel erklären.

5. Die Komplexität ist unüberschaubar geworden

KS: Was meinen Sie konkret?

Dietmar Alge: Viele Vorarlberger „Häuslebauer“ finanzieren ihr neues Haus endfällig. Dies bedeutet, man bezahlt keine monatliche Tilgung, sondern man bezahlt monatlich einen fixen Betrag in einen so genannten Tilgungsträger ein. Diese Tilgungsträger, meistens ein Aktienfond mit mehr oder weniger Risikoanteil, wird erst am Ende der definierten Laufzeit zur Gänze ausgeschüttet. Dieses Volumen sollte dann größer sein als das aufgenommene Darlehen. Das Darlehen wird bis dahin nur verzinst: Oft wurde es in einer ausländischen Währung, bevorzugt in Schweizer Franken, aufgenommen. Am Ende der vereinbarten Laufzeit sollten die Fonds dann mehr erwirtschaftet haben, als eine normale bankübliche Finanzierung. Die bezahlten Zinsen in der Fremdwährung sollten niedriger gewesen sein, als im Euro. Das Risiko dieses Modells liegt nun aber zur Gänze beim Privatmann, sprich Häuselbauer. Er übernimmt damit eine Funktion, die sonst die Bank abdeckt und in ihren Zinsaufschlägen berücksichtigt. So weit so gut! Das funktioniert aber nur, wenn die Fonds hohe Renditen abwerfen. Wann tun die das? Wenn die Aktien des entsprechenden Fonds steigen. Wann steigen Aktien? Wenn Gewinne steigen. Wann steigen Gewinne? Wenn Kosten eingespart und Produktivität erhöht wird. Genau um dies zu tun, haben viele Firmen ihre Produktionen an Niedriglohnstandorte verlagert und Mitarbeiter hier im „Häuslebauerland“ freigesetzt.

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

Auch viele unserer in Aktien veranlagten Endfinanzierer wurden so freigesetzt und verstehen nicht, dass letztendlich ihr Drang und Druck nach hoher Rendite kausal im Zusammenhang mit der Kündigung steht. Aber erklären Sie das einmal diesen Menschen. Diese Komplexität ist schon beachtlich.

KS: Jetzt haben Sie die Bühne der Politik verlassen, aber hoffentlich weisen andere auf diese Zusammenhänge hin. Nun zu Alge Electronic: Auffallend ist, wie ein Besucher des Unternehmens im Eingangsbereich sofort mit dem Leitbild konfrontiert wird.

Dietmar Alge: Mit hartem „t“ geschrieben übrigens, nicht mit „d“, das kommt von „leiten“.

KS: Dass es so offensichtlich ist, zeigt, dass Ihnen die Inhalte sehr wichtig sind, sonst lässt man solche Leitbilder ja eher verschwinden. Aber wenn man es so öffentlich stellt, kann man auch eher an dem gemessen werden. Ist Ihnen das wichtig? Und wenn ja, wieso?

6. Dienen und Leisten, als wichtige Leitvorstellung wirken in der Krise

Dietmar Alge: Daran soll man uns auch messen. Ich will Ihnen erklären, was wir damit meinen. Wir funktionieren eigentlich wie ein Wurststand. Wir entwickeln und fertigen elektronische Produkte von anderen Unternehmen. Es gibt kein Alge-Produkt. Unsere Würste sind kundenspezifische Computer und Geräte. Wir werden zwar oft mit Alge Zeitnehmung verwechselt, aber das ist mein Großcousin. Wir haben kein eigenes Produkt, wir sind ein 100%iges Dienstleistungsunternehmen. Dienstleistung besteht aus Dienen und Leisten. In unserer europäischen Kultur haben wir das Zweite lieber als das Erste. In Asien ist das anders. Wenn ich Eigentümer eines Dienstleistungsbetriebes bin und kein eigenes Produkt habe, dann bin ich noch mehr auf meine Mitarbeiter angewiesen; wie beim Wurststand eben. Unsere Kunden machen uns unverwechselbar! Warum läuft der Wurststand in Lustenau so gut und der am Bahnhof in XY gar nicht? Beide verkaufen doch nur Würste. Es liegt immer an den Menschen, und die kann man nicht kopieren. Das ist unser absolutes USP. Es setzt sich durch, dass wir seit Jahren nicht nur breit, sondern zeitgerecht und ehrlich informieren. Wir machen jedes Jahr im Januar eine zweitägige Klausur, an der fast 25% der Mitarbeiter, heuer mit 14 von etwas über 40, teilnehmen. Wir planen miteinander das kommende Jahr. Ich stelle dort auch die Budgets inklusive Gewinn- und Verlustrechnung vor. Weitere Themen sind Prozessoptimierungen und neue Ansätze, die uns einfach erfolgreicher machen. Anlässlich solcher Klausuren haben wir über mehrere Treffen hinweg an unserem Leitbild gearbeitet. Im Wesentlichen ist die Kernaussage: „Gehe mit anderen Leute so um, wie du gern hättest, wie man mit dir umgeht.“ Enthalten sind auch Aussagen zu Standort, zu Kunden, und zu Spitzenleistungen.

KS: Ist eigentlich ziemlich einfach.

7. Keine Substanz verbrauchen und niemanden entlassen müssen

Dietmar Alge: Ja, eigentlich schon. Die Dinge sind ganz simpel, aber sie wirken. Z.B. „Hör auf zu Schummeln“. Wenn ich während einer Besprechung in meinem Büro von einem Kunden angerufen werde, um einen Liefertermin zu verschieben und ich lüge den Kunden an. Ich sage also zu ihm, wir haben einen Bauteil erst gestern bekommen, wir können deshalb erst übermorgen liefern. Er kann es ja nicht prüfen. Rational haben die Mitarbeiter sicher Verständnis. Es war ja eine sogenannte Notlüge. Aber der dabei erzielte unterbewusste Effekt ist fatal. Warum? Weil die Mitarbeiter denken, dass ich auch sie belügen werde, wenn es für mich eng wird. Darum heißt das für mich, das was man will, muss authentisch sein. Das Grundprinzip ist also recht einfach.

Wir waren letztes Jahr bei der Budgetsitzung der Meinung, dass wir die Krise völlig unbeschadet überstanden haben, weil wir sehr breit in unterschiedlichsten Branchen aufgestellt sind und weil alle Menschen in Zukunft „Würste“ (sprich elektronische Baugruppen) brauchen. Ich hatte das klar unterschätzt. Im Verlauf des Jänner haben dann innerhalb von 14 Tagen 80% unserer A-Kunden auf Kurzarbeit umgestellt. Ich habe das schnell bemerkt, geprüft und noch Anfang Februar eine Betriebsversammlung einberufen, um es den Mitarbeitern offen mitzuteilen. Ich habe gesagt: Aus heutiger Sicht werden wir bis zu einem Drittel weniger Umsatz machen. Das heißt, wir werden die Auswirkungen der Krise dramatisch spüren. Ich erwarte mir, dass die Situation länger anhält und nicht nach einem Jahr vorbei ist. Es werde einen gnadenlosen Verdrängungswettbewerb, auch in der Elektronik, geben. Ich hatte dabei ein klares Ziel ausgegeben: „Keine Substanz verbrauchen und niemanden entlassen müssen“. Diesen Spagat zu schaffen wurde extrem schwer und klappte nur, wenn wir extrem zusammenrücken. Das hieß aber, dass jeder seinen persönlichen Beitrag zu leisten hatte und wir in den meisten Bereichen keine Kurzarbeit- – dieses Modell ist in der Praxis untauglich –, sondern Teilzeitvereinbarungen mit jedem einzelnen Mitarbeiter abzuschließen hatten. Mitte Februar war alles unter Dach und Fach. Ich habe zu den Leuten gesagt: Ich weiß sehr wohl, dass bei vielen von euch das Geld knapp ist. Ich habe sie gebeten, dass jeder seine persönliche Situation genau anschauen und prüfen soll, was die Reduktion für sie oder ihn bedeutet. Wir wollten und wollen niemals existenzielle Ängste schüren. Jenen, die die Kürzung hart traf, boten wir an, den Netto- Geldverlust durch Vorschüsse auszugleichen; Vorschüsse auf das Gehalt zu geben, die in den nächsten 1 oder 2 Jahre wieder eingearbeitet werden können. Das haben acht oder neun Leute in Anspruch genommen, bei den anderen war die Arbeitszeitverkürzung unproblematisch. Nur eine einzige Person hat sich diesem Modell verweigert. Am vergangenen Dienstag konnte ich nun wieder eine kurze Betriebsversammlung einberufen und mitteilen, dass wir im kommenden Jahr wieder auf Normalarbeitszeit umstellen werden: So etwas geht nur, wenn sie ein Leitbild leben, nicht nur aufschreiben und an die Wand hängen. Machen sie mal mit über 40 Leuten Einsparungsvereinbarungen in so kurzer Zeit und die Menschen vertrauen ihnen.

KS: Dieses Vertrauen ist wohl in vielen Jahren gemeinsamer Arbeit aufgebaut.

Dietmar Alge: Stimmt nicht ganz. Wir haben einen Stamm von 5 – 7 Leuten, die mehr als 10 Jahre im Unternehmen sind. Dann hat es einen zeitlichen Zwischenraum mit

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

vielen Umstrukturierungen gegeben. Der Großteil ist jetzt zwischen 3 – 6 Jahren dabei. Wir informieren unsere Mitarbeiter immer intensiv, offen und zeitnahe. Wir machen heuer mit unserem Jahresergebnis plus minus eine „Nulllandung“. Wir haben keine Substanz verbraucht und wir haben niemanden entlassen müssen. Das Ziel wurde erreicht. Allerdings wird dieses Jahr nicht in die Spitzenjahre eingehen, aber damit können wir leben, weil die Jahre davor sehr gut waren. Auch bei guten Weinen gibt es nur Spitzenjahrgänge.

KS: Und was haben Sie gelernt aus dieser Situation?

Dietmar Alge: Der Lerneffekt ist nicht wirklich groß. Aber ich habe viel bestätigt bekommen, unsere Planungssysteme sind super, unsere Prognosesysteme sind gut. Wir haben die Situation richtig eingeschätzt, es ist viel Bestätigung dabei.

KS: Die Vorstellungen des Leitbilds wirken in der Krise.

Dietmar Alge: Das ist keine Frage. Aber das Leitbild ist schon etliche Jahre alt, es ist 2002/2003 erarbeitet worden. Es ist etabliert und hält. Wir fragen das übrigens auch ab.

KS: Wie?

Dietmar Alge: Wir machen alle zwei Jahre eine breite Mitarbeiterbefragung, die anonym ist und die immer in den Sommerferien nach Hause geschickt wird. Es sind immer dieselben Fragen mit wenigen Ergänzungen.

KS: Damit sie sich immer mit diesen Themen beschäftigen?

Dietmar Alge: Es sind immer dieselben Fragen und am Ende hängen wir manchmal einige neue Fragen dran, die uns zu diesem Zeitpunkt besonders interessieren. Zum Beispiel steht dann drin: Wie leben wir alle das Leitbild? Wie lebt dein direkter Vorgesetzter das Leitbild? Wie lebt die Geschäftsleitung das Leitbild? Die Mitarbeiter bewerten das aus der aktuellen Situation heraus, und ich bekomme im Ergebnis immer eine Momentaufnahme und über einige Jahre hinweg auch einen klaren Trend. Wir sehen dadurch auch Schwachstellen, Veränderungen und können gezielt Maßnahmen setzen. Zeitlich versetzt sehe ich dann, ob gesetzte Maßnahmen gewirkt haben. Das Ganze ist Teil eines KVP- Prozesses. (KS: KVP heißt kontinuierlicher Verbesserungsprozess und ist eine spezielle Entwicklungsmethode vor allem in Industriebetrieben).

KS: Ein besonderer Umgang mit Kunden ist oberstes Ziel. Können Sie noch etwas dazu sagen, was Ihnen in der Beziehung zum Kunden besonders gelungen ist?

Dietmar Alge: Das ist ganz spannend, da stehe ich gerade vor einer Entscheidung, die sehr herausfordernd ist. Wir haben eine Neukunden- Akquisition als fixen Prozess definiert, sie ist Teil unserer Unternehmensstrategie. Ich besuche jedes Jahr zwischen 80 und 120 Neukunden zusätzlich zur Betreuung der bestehenden Kunden. Wir haben eine Mitarbeiterin, die nach einem vorgegebenen Schema diese Adressen akquiriert, bewertet und kontaktiert mit dem Ziel, einen Besuchstermin für mich zu vereinbaren.

Nach dem Kundentermin bewerte ich den Kunden dann nach einem klassischen „Beuteschema“. Es passt ja nicht jeder Kunde zu uns. Das ist sehr genau definiert. Dann kommt der Kunde in eine Datenbank und wird laufend von uns kontaktiert- auf einer sehr emotionalen Ebene. Wir machen jährlich ein- bis zwei sehr persönliche Mailings an diese Adressaten mit irgendeiner kulinarischen Beilage. Da ich das Essen liebe und ein Genießer bin, ist immer etwas Kulinarisches dabei. Das letzte Mailing in diesem Krisenjahr war ein Grammelschmalz, nach einem Rezept von mir für unsere Kunden hergestellt. Davon haben wir dann 300 Gläser mit handgeschriebener Etikette verschickt. Mitgeschickt haben wir ein persönlich adressiertes Schreiben, in dem wir über die Analogie mit Tieren die Krise etwas auf die Schippe nahmen: Tiere – Krise – Fettaufbau. Und jetzt ist gerade Winter, also herrscht mit der Kälte sowieso Krise. Weil wir das Fett nicht selbst aufbauen können, müssen wir es von außen zuführen. Für uns interessante Kunden werden so lang beworben, bis sie irgendwann bei einem konkreten Bedarf an uns denken. Wenn ich Hunger habe, dann muss mir der richtige Wurststand als Alternative einfallen. Die Beilage ist immer durch mich personifiziert und emotional aufgeladen. Sie hat vor allem die Absicht zu kontaktieren, unser Unternehmen positiv zu besetzen. Das funktioniert ganz gut, das fließt bei uns in eine Datenbank, worin alle Kunden selektiert sind. Das sind alles hochattraktive Kunden für uns.

KS: Können Sie für den Leser ein Beispiel sagen, was Ihr Produkt oder Ihr Anteil an der Elektronik ist?

8. Was wir suchen, sind Systempartnerschaften mit dem Kunden

Dietmar Alge: Der größte Heizungsbauer Österreichs ist zum Beispiel ein Topkunde von uns. Auf jedem Heizkessel dieses Kunden ist ein Produkt von uns integriert, und zwar ein Datenterminal, mit dem man kommuniziert und den Brenner bedient. Wir bieten dem Kunden einen Komplettservice in einer Systempartnerschaft: Wir fertigen, wir lassen das Gehäuse konstruieren, wir bestücken die Baugruppen und haben die Geräte auch selbst entwickelt, Hard- und Software. Was wir suchen, sind integrierte Systempartnerschaften, wo wir uns weit über die reine Bestückung integrieren und mit unseren Kunden vernetzen können. Solche Firmen sind unser Ziel. Haben wir einen ersten Auftrag eines Kunden erhalten, dann können wir ihn unsere Leistung erleben lassen. Eine Wurst muss man auch probieren. Bisher hat das hervorragend funktioniert. Nur wenige hatten die Neukundenakquisition als strategisches Element definiert. Wie erwähnt, ich besuche 80 bis 120 Neukunden im Jahr mit ca.60.000 km Fahrleistung. In der Krise ist nun folgendes passiert. Viele Marktbegleiter haben die Aquisition verstärkt. Die Preise sanken ins uferlose. Was ich nun zu beantworten habe, ist folgendes: Müssen wir nur lang genug abwarten und der Markt hat sich dann „bereinigt“? Ich erinnere an unsere Betriebsversammlung: Substanz sparen! Dann verschwinden drei oder vier Mitbewerber vom Markt und das Volumen teilt sich wieder neu auf. Oder haben mittlerweile alle unsere bedeutenden Marktbegleiter ihre Produktion nach Rumänien und Bulgarien verlagert und wir sind darum nicht mehr so wettbewerbsfähig wie vorher? Das ist eine verdammt schwierige Frage. Bei meinen Mitarbeitern herrscht die Tendenz vor, wir müssen nur lange genug warten. Ich bin da skeptisch. Ich war gerade letzte Woche in Rumänien, habe mir eine Fertigung angesehen und habe mir ein Angebot eingeholt. Und das wird...

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

KS: intensiv.

Dietmar Alge: Das wird sehr intensiv, ja. In der Leistung vergleichbar, wenn nicht besser, absolut vergleichbar von der Ausstattung. In den Prozessen deutlich schwächer, auch im Einkauf deutlich schwächer, in der Fertigung aber um den Faktor 10 günstiger!. Die haben keine Stundensätze von 10 und mehr Euro, sondern 4,80 Euro. Die Fertigungen sind gleichzeitig hoch automatisiert. Wenn wir das in Erwägung ziehen, kann es bei uns unter Umständen schon zu einer Umschichtung kommen. Jetzt soll mir jemand erklären, wie da der Schritt zu Nachhaltigkeit geht. Das ist die Frage, die ich über Weihnachten zu klären habe.

KS: Könnte Nachhaltigkeit, die Sie als unternehmerischer Mensch eigentlich immer beschäftigt hat, für Alge Electronic mehr ein Thema werden, indem Sie diese Idee noch mehr mit ihren Produkten verbinden?

Dietmar Alge: Bisher habe ich es nicht geschafft, was nicht heißt, dass dies nicht veränderbar ist. Meine Hoffnung ist, dass durch die Umstrukturierungen und Umschichtungen, die wir momentan erleben, diese Ansätze wieder mehr an Bedeutung gewinnen. Dadurch, dass wir kein eigenes Produkt haben und wir nur eine elektronische Maßschneiderei sind, wird es extrem schwierig, diese nachhaltigen Gedanken mit einfließen zu lassen.

KS: Aber könnte es nicht sein, dass Sie mit ihrer Authentizität, die Sie ja auch politisch vertreten haben, und Ihrer Kernfähigkeit die Möglichkeit haben, durch die Wirkung mit Ihren Kunden ein wie vorher erwähntes Best Practice- Beispiel zu sein und nicht einfach auf etwas aufzuspringen?

Dietmar Alge: Ja, natürlich mit Freude, wenn das kommt. Es aktiv zu vertreten wird schwierig und ist nur dort möglich, wo wir selbst Produkte entwickeln. Aber es kann – und damit verbinde ich eine Hoffnung – durchaus ein Trend werden. Aber noch nicht 2010. Da glaube ich nicht, dass wir schon so weit sind.

KS: Wie ist das mit Ihren Mitarbeitern? Nehmen Sie die in dieser Thematik mit?

Dietmar Alge: Weniger, wenn ich ehrlich bin, wenig. Dieser Kern, mit dem ich das damals entwickelt habe, ist nicht mehr bei uns; nur mehr ein Mitarbeiter. Vielen Mitarbeitern ist das Thema Nachhaltigkeit nicht so bewusst, viele haben sich damit auch noch nie beschäftigt.

KS: Da lässt sich nicht so schnell eine Ressource erkennen?

Dietmar Alge: Nein, das glaube ich nicht. Mit Sicherheit nicht.

KS: Das heißt, dass Sie doch sehr wesentlich als Person die Zukunft des Unternehmens mit ihren Kundenkontakten tragen. Eine große Verantwortung.

Dietmar Alge: Absolut. Die war dieses Jahr extrem groß, das war spürbar. Ich bin heuer noch mehr im Außendienst gewesen. Ich habe im ersten Halbjahr heuer die Kontakte über 60% gesteigert. Aber viel schwieriger wird die Standort- Entscheidung. Ich

weiß noch nicht, was ich tue. Wir werden dann den Einkauf, die Arbeitsvorbereitung und die Produktentwicklung hier mit Sicherheit verstärken müssen und bekommen einen zweiten Produktionsstandort dazu, wenn wir diesen Schritt machen.

KS: Ist das etwas, was Sie weiter beschäftigt wird? Mit diesem zentralen Erlebnis in Rumänien wird es wohl auch die kommende Klausur beeinflussen?

Dietmar Alge: Genau. Eine zentrale Frage. Wobei ich mich schon sehr lange mit dieser Thematik beschäftige. Wir hatten schon öfter Kontakte mit Ungarn. 1990 hätten wir beinahe ein eigenes Unternehmen dort gegründet. Es ist dann aber nicht soweit gekommen. Inzwischen ist das Thema schon so massiv, dass wir nicht mehr einfach sagen können, wir warten ab. Ein zu langes Abwarten kann dazu führen, dass wir irgendwann nur mehr mit halb so vielen Aufträgen da stehen. Ich habe vor kurzem analysiert, wie viele unserer Kunden ausschließlich preisgetrieben und wie viele beziehungsgetrieben sind. Schätzen Sie mal? In Umsatz und in Anzahl, ich habe beides gerechnet.

9. Kunden sind mehr beziehungs- als preisgetrieben

KS: Also wie viele Ihrer Kunden preis- und wie viele beziehungsgetrieben sind? Schwierig.

Dietmar Alge: Das können Sie nicht schätzen, weil Sie die Situation zu wenig kennen. Wir haben ungefähr gleich viele auf beiden Seiten: Wir haben insgesamt gut 60 Kunden, 32 davon sind ausschließlich preisgetrieben und bei 30 steckt mehr dahinter. In diesen Umsätzen, wo mehr dahinter steckt, ist Entwicklungs- Know How von uns enthalten. Umsatzmäßig schaut es anders aus: da machen die „Preisfuzzies“ nur 37 % aus, also deutlich weniger.

KS: Also deutlich mehr Kunden mit Vertrauensebene. Das ist doch erfreulich.

Dietmar Alge: Das ist sehr erfreulich. Denn, wenn man sich zusätzlich ansieht, welche Kunden wir in letzter Zeit nicht mehr bekommen haben, dann sind das nur die preisgetriebenen. Ein dramatischer Preistrend, wie man sieht. Spannende Aussage und spannende Zeit. Ich habe bisher insofern einen Trugschluss gemacht, dass wir die „Preisfuzzies“ durch hohe Automatisierung halten und binden können. Ich bin jetzt aber eines Besseren belehrt worden.

KS: Jetzt vielleicht noch mal etwas anderes: Was in der Lebensgeschichte eines Unternehmens in Krisenzeiten immer ein Thema ist: Der Gründungsmythos. Sie leiten das Unternehmen in zweiter Generation. Was war die Idee Ihres Vaters zur Gründung des Unternehmens? Wenn man diese Gründungsidee in die heutige Zeit bringt, ist das immer interessant, was dahinter steckt. Die Idee Ihres Vaters hat dem Unternehmen ja die Existenz gegeben. Welche Kraft war das?

Wir sind im Ressourcenverbrauch an den Grenzen angekommen.

10. Den Gründungsmythos der Firma in die heutige Zeit bringen

Dietmar Alge: Ich habe leider nicht mehr die Möglichkeit, ihn zu fragen, weil er im Jahre 2002 verstorben ist. Er hat das Unternehmen 1970 mit 44 Jahren gegründet. Bis zu dieser Zeit war er Geschäftsführer im Unternehmen seines Bruders. Sein Bruder war der älteste Sohn der Familie und mein Vater war der Jüngste, dazwischen war fast eine Generation mit vielen Kindern. Dann sind die Kinder meines Onkels 1970 in das Geschäft gekommen. Sie haben die Geschäftsführung übernommen und mein Vater hat sich daraufhin mit zwei Freunden, die gute Beziehungen zu anderen Unternehmen gehabt haben, selbstständig gemacht. Sie haben eigentlich als verlängerte Werkbank für diese Unternehmen angefangen. Die Trennung war nicht ganz so friedlich, das habe ich aber erst viel später erfahren. Wir als nächste Generation sind uns familiär wieder einig. Bei ihm war die Triebfeder eigentlich mehr, aus der Not heraus etwas zu tun, als eine Vision.

KS: Also aus der Trennung heraus etwas zu schaffen.

Dietmar Alge: Das Unternehmen hat sich dann entwickelt. 1984 bin ich in die Firma eingetreten. Ich musste nach Abschluss des Studiums meines Studiums im Technikum in Buchs sofort kommen, weil mein Vater krank wurde. Im Sommer 1986, nach ein- einhalb Jahren, haben wir im Büro die Plätze getauscht und Ende 1986 ist er ganz ausgeschieden. Ziemlich schlagartig war er weg. Das war alles ziemlich risikoreich. Aber mein Unternehmen und ich haben es überlebt.

KS: Also er hatte da schon reichlich Vertrauen in Sie gehabt.

Dietmar Alge: Oder einfach die Schnauze voll, formulieren wir es so.

KS: Also es hat bei ihrem Vater diese nicht sehr glückliche Trennung gegeben und er hat sich mit Freunden selbstständig gemacht. Das war quasi die Gründungsidee. Was waren die ersten Produkte oder Dienstleistungen?

Dietmar Alge: Elektromechanische Fertigung. 1970 war gerade der Beginn mit Leiterplattenfertigung. Vorher wurde verkabelt. In den Ursprüngen hat die Alge electronic in einer Badewanne die ersten Leiterplatten gefertigt. Die Elektronifizierung hatte gerade angefangen. Siemens war ein Partnerunternehmen. Der andere Partner war ein Lustenauer, der für das Kernforschungszentrum CERN gearbeitet hat. Telefonanlagen haben wir früher viele für Siemens gemacht.

KS: Was könnten Sie vom Gründungsmythos Ihres Vaters ins Jahr 2010 für das Unternehmen mitnehmen?

Dietmar Alge: Keine Ahnung. Haben Sie eine Idee?

KS: Es wäre interessant, einmal darüber nachzudenken. Immerhin hat sie den Impuls für dieses Unternehmen gegeben.

Dietmar Alge: Ich wollte eigentlich Profi-Fußballspieler werden, das war meine große Leidenschaft. Ich habe lang nicht gewusst, was ich machen soll. Ich habe die starke Hand meines Vaters in der Jugend dringend gebraucht. Eines Tages hat er gesagt, das in Buchs wäre doch eine gute Schule. Willst du es nicht versuchen?

KS: Sie haben das Technikum in Buchs in der Schweiz gemacht?

Dietmar Alge: Ja, und anschließend den allerersten Uni-Lehrgang Angewandte BWL. Wenn mein Vater damals Schnürsenkel produziert hätte, würde ich heute Schnürsenkel verkaufen, ein wenig überspritzt formuliert. Mich hat nie das Produkt selbst, sondern mich haben die Menschen interessiert. Ich habe zwar eine technische Ausbildung, weil ich sie gebraucht habe, aber ich bin alles andere als ein Techniker. Ich habe in meiner orientierungslosen Jugendzeit einen Berufseignungstest machen lassen. Ergebnis: keine besondere Ausprägung, nur eine sticht hervor: Der totale Führungsanspruch, also dieses Führen, das Leiten wollen.

KS: Das war eine große Kraft.

Dietmar Alge: Ja, das hat sich gut behauptet. Aber Elektronik ist rein zufällig. Dienstleistung ist gut, das passt sehr gut zu mir. Ich wäre mit Sicherheit auch im Tourismus sehr glücklich geworden. Aber mein Vater besaß so eine Firma und kein Hotel.

KS: Also Führen und Unternehmer sein kann man ja in ganz verschiedenen Bereichen. Die Frage ist, ob Sie mit Ihrer Führungskraft auch noch anderes in die Wege leiten könnten? Alge Electronic kann ein Unternehmen sein. Unternehmerische Kräfte sind ja selten. Das führt uns zu der Frage: Wer sind jene, die Neues auf den Weg bringen?

Dietmar Alge: Ich erlebe im Moment einen Pendelausschlag: das Pendel geht hin und zurück, aber verbleibt, solange Energie vorhanden ist, nie in der normalen Nullstellung. Nach vielen Jahren Engagement im Landtag, ist jetzt die Konzentration ganz stark auf mein engstes Umfeld ausgelegt. Also wenn mein Fokus vorher auf der größten Einheit Volkswirtschaft Vorarlberg lag, ist es jetzt unser Unternehmen und meine Familie. Ich habe momentan auch gar keine Lust zu politisieren. Von der Sorge um das Gemeinwohl ist das Pendel nun mehr auf die Sorge um das Familienwohl geschwungen; wenn man es ein wenig pathetisch formulieren will.

KS: Danke für das Gespräch.

Dietmar Alge: Gerne.

11. Biografisches

DI(FH), Betr.oec. Dietmar Alge(geb.1959) ist seit 1986 Geschäftsführer der alge electronic GmbH in Lustenau, Vorarlberg. War von 1987 einige Jahre führend tätig in der Jungen Wirtschaft und in der Vorarlberger Volkswirtschaftlichen Gesellschaft. Von 1994 bis 2009 Abgeordneter im Vorarlberger Landtag und ab 1999 Wirtschaftssprecher der Fraktion ÖVP. (www.alge.at)