

## Leseprobe aus „Wir sind Das Kapital“

### Die Methode des Entrepreneurial Design. Wie Sie ein überzeugendes Unternehmenskonzept entwickeln.

.....

#### Mehr Fantasie wagen

Menschen verfügen über Kreativität und schöpferisches Potenzial. Wir können sie nutzen, so viel wir wollen. Sie sind der unbegrenzte Rohstoff. Als Entrepreneur ist es geradezu unsere Pflicht, sie zu nutzen. *Let's allow our brains to shape a better world.\**

Betriebswirtschaftslehre ist die Disziplin des Bodenhaftenden. Ihr Feld ist die Realität. Sie versucht, Prozesse effektiver zu machen, Abläufe zu optimieren, sie setzt auf Berechenbares. Bewährte Konzepte sind ihr lieber als der Aufbruch ins Unbekannte. Ökonomen lieben Daten, arbeiten mit Statistiken, verwenden Mathematik und entwerfen möglichst realitätstüchtige Modelle. Was ich damit sagen will: Wir können von einer Disziplin wie der Betriebswirtschaftslehre nicht erwarten, dass sie kühne neue Entwürfe denkt. Das ist nicht ihr Fach. Auch nicht ihr Anliegen. Umso mehr brauchen wir Fantasie. Weil das Leben nicht nur aus der ökonomischen Dimension besteht – auch wenn diese Dimension im Moment immer mehr an Einfluss gewinnt. Es sind unsere Träume, unsere Wünsche, unsere Hoffnung auf ein Besseres, was uns anspornt, was uns motiviert, was uns lebendig macht. Wir dürfen uns unsere

---

\* Wenn Sie finden, dass wir weniger Anglizismen oder englischsprachige Ein sprengsel verwenden sollten, bedenken Sie bitte auch dies: Wir Deutschen haben mit unserer Sprache das Glück, ganz nahe an der Weltsprache Eng- lisch zu liegen. Was für andere Sprachen, vor allem in Asien, nicht gilt. Ein Wettbewerbsvorteil, der uns geschenkt wird und den wir nutzen sollten. Und nicht selten sind die englischen Ausdrücke – und das gilt besonders für den Bereich des Entrepreneurship – treffender, kürzer und präziser als im Deutschen.

»Flausen« von der Ökonomie nicht austreiben lassen.

Beim Entrepreneurship geht es um Ökonomie. Viel Ökonomie sogar. *Aber nicht nur.* Ohne die Dimension der Fantasie werden wir zu Verwaltern des Bestehenden. Verstehen Sie mich nicht falsch: Kosten zu rechnen, Kalkulationen aufzustellen ist notwendig. Absolut. Ökonomie ist ein wichtiges Fach. Ich wollte, wir alle würden sparsamer mit unseren Ressourcen umgehen, als wir es tun. Sparsamkeit und Effizienz sind wertvolle Tugenden, aber sie sind kein Selbstzweck.

Entrepreneurship hat auch eine kreative Dimension und darf sich nicht nur auf Business Administration reduzieren lassen. Wenn wir neue Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt bringen, gestalten wir Lebenswirklichkeit und gehen in diesem Moment über Ökonomie hinaus. Wenn wir Kunden für uns gewinnen wollen, können wir nicht nur deren Geldbeutel im Auge haben. Wir wären schlechte Entrepreneur, wenn wir ausschließlich in der ökonomischen Dimension dächten. *Wir würden die Welt ärmer machen.*

Die folgenden Beispiele sollen Inspiration für Sie sein. Nutzen Sie Ihren eigenen Kopf, Ihre eigene Kreativität. Es geht um *Ihr* Ideenkind. Lassen Sie sich von niemandem sagen, Sie seien nicht kreativ. Auch nicht von Ihnen selbst.

## **Der Ausrufer oder: Lassen wir uns von Literatur inspirieren<sup>86</sup>**

Aus einem Roman von Fred Vargas.

Joss liebte seinen neuen Beruf. Sieben Jahre war es nun her, dass Joss den Beruf des Ausrufers wiederentdeckt hatte. Er musste – nach einigen schwierigen Monaten der Einarbeitung – den richtigen Ton treffen, der eigenen Stimme Natürlichkeit verleihen, den Standort aussuchen, die Rubriken bestimmen, Stammkunden gewinnen, die Preise festlegen. Mit seiner Urne hatte er verschiedene

Stellen abgeklappert und sich schließlich vor zwei Jahren an der Ecke Edgar Quintet/Delambre niedergelassen. Dort zog er Marktgänger und Anwohner an, gewann die Büroangestellten, die sich mit den diskreten Stammkunden der Rue de la Gaîté mischten, und erwischte noch einen Teil der aus der Gare Montparnasse strömenden Menschenmenge. Kleine, dichtgedrängte Gruppen sammelten sich um ihn und hörten sich die Neuigkeiten an, gewiss weniger zahlreich als jene, die sich um den Urahn Le Guern geschart hatten, aber man muss in Betracht ziehen, dass Joss täglich seines Amtes waltete, und das dreimal. Dafür kam in der Urne eine recht ordentliche Anzahl von Nachrichten zusammen, durchschnittlich um die 60 pro Tag – morgens viel mehr als abends, da die Nacht heimliche Briefeinwürfe begünstigte –, jede in einem verschlossenen Umschlag und mit einem Fünf-Franc-Stück versehen. Fünf Franc, um die eigenen Gedanken, die eigene Annonce, die eigene Suchanzeige hören zu können, die man dem Wind von Paris anvertraute, das war nicht zu teuer. Joss hatte es am Anfang mit einem Billigtarif versucht, aber die Leute mochten es nicht, wenn man ihre Worte für einen Franc verschleuderte. Das entweihte ihre Opfergabe. Der Preis kam sowohl den Gebern als auch dem Empfänger entgegen, und so strich Joss monatlich eine stattliche Summe ein, die Sonntage inbegriffen.

Sie sehen, man findet sogar in der Belletristik konzept-kreative Designs. Stimmig zur Person. Durchaus skalierbar, wenn man weitere Mitstreiter findet, denen das Ausrufen Spaß macht. Nicht Internet, sondern Intereck. Zum Anfassen, zum Zuhören, live.

**»Bin ich nicht ein Hochstapler?«**

Die Geschichte eines Entrepreneurs, wie sie in keinem Lehrbuch steht. Mit nichts hat er angefangen, alles war aus der

Not geboren. Er hatte keine einschlägige Ausbildung. Er fand im Licht sein Thema und blieb dabei.

»Es war Zufall«, sagt Johannes Dinnebier im Interview.<sup>87</sup> »Ich wusste nicht, dass ich zum Lampenmachen prädestiniert war«, erzählt er. »Nach dem Krieg gab es nichts. Ich fand ein paar Röhren, aus denen machte ich meine ersten Lampen. Dann war da eine Berliner Firma, die Leuchten hatte. Da habe ich gesagt: Ich möchte irgendwo in Deutschland für euch eine Ausstellung machen.«

Die innovativste Stadt nach dem Krieg war Düsseldorf. Hier gab es die besten Architekten. Auch Banken und Großindustrie waren hier. In drei angemieteten Räumen machte er eine Lichtinstallation hinter Seide. Es war kein richtiger Laden, eher das, was man heute einen Showroom nennen würde. Dinnebier war weder in Architektur noch in Elektrotechnik beschlagen. Wie konnte er als Quereinsteiger in diesem Bereich eine so außergewöhnliche Qualifikation entwickeln? Fantasie? Mut? Wie kann man sich das vorstellen? Was hat den Funken zünden lassen? »Oft ist die Angst das größte Problem. Aber man sollte Mut und Beharrlichkeit auf- bringen und sich fragen: Warum soll ich das nicht auch können?«

Dinnebier hat sehr früh erkannt, so sagt er, »was Licht bedeutet«. Licht und Schatten gehörten zusammen. Die meisten Räume, so erkannte er, seien falsch ausgeleuchtet. Man könne einen Raum nicht gut ausleuchten, wenn man ihn mit gleichmäßigem Licht überflute. Man müsse das Licht im Raum inszenieren. Ein Raum brauche Licht, aber er brauche auch Schatten. Das Licht brauche man nur dort, wo man etwas sehen will. Daher sei die Spannung zwischen Licht und Schatten wichtig. Johannes Dinnebier hat sich das nicht angelesen, er hat viel beobachtet und nachgedacht. Das Wissen der Ingenieure zu dem Thema, sagt er, helfe einem nur bedingt weiter. Er ließ sich davon nicht beeindrucken. In Holland und Skandinavien fand er innovative Leuchten, wie sie damals in Deutschland noch unbekannt waren. Er fühlte sich bestärkt in seinen Vorstellungen, was man mit Licht alles

machen könne. Und fing an, selbst Leuchten zu bauen. »Ich hatte wirklich nur einen blassen Schimmer von der Lichtidee. Aber ich war besessen davon«, bekennt er. Allmählich fassten selbst die Experten Vertrauen zu ihm. So kam es dazu, dass er in Düsseldorf die Messe beleuchtete, einer der ersten großen Aufträge. Was macht man, damit die Menschen an einen glauben? Die Zeit lehrte ihn, dass die Experten bei all ihrem Wissen auch Scheuklappen anlegen, dass ihnen die Unbefangenheit des frischen Blickes abhandenkommt. Sie werden fokussierter und enger. Sein Geheimnis: »Keiner hat so gedacht, wie ich gedacht habe.« Wenn man »nichts« gelernt hat, so Dinnebier, kann man »alles denken«. Aber es hatte auch Nachteile. »Die Ingenieure haben mich gehasst wie die Pest«, berichtet er.

In den 1960er-Jahren klimatisierte er eine Bank allein mit der Wärmeenergie des Lichts. In Riad baute er Lichtzelte, die gleichzeitig kühlen konnten. Vor Dinnebier galt es als schwer lösbares Problem, große Leuchtkörper zu reinigen. Man brauchte ein teures Gerüst, um den Reinigungskräften zu ermöglichen, an die Lampe heranzukommen und alle Teile zu erreichen. Dinnebier erfand eine Lichtkuppel, in der man laufen kann; der Leuchter selbst ist so gestaltet, dass er auch Gerüst ist, in dem man sich bewegen kann. *Die erste begehbare Lampe der Welt*. Nur Dinnebier kam auf solche Ideen.

Dinnebier beleuchtete Großanlagen wie die Flughäfen von Moskau und Istanbul. Mit seinen Ideen stach er Mitbewerber wie Siemens und AEG aus. »Licht braucht auch Schatten«, blieb sein Credo. Einen ganzen Flughafen beleuchtete er allein mit dem Licht der Reklame und sparte so für den Auftraggeber viel Geld.

Johannes Dinnebier ist seit über 50 Jahren erfolgreich. Aus seiner ganz eigenen Fantasie heraus entwickelte er sich zum gefragten Experten. Seine ungewöhnlichen Lichtkonstruktionen finden sich in der ganzen Welt und sind faszinierende Beispiele für den Umgang mit Licht. Norman Foster gehört zu den Architekten, die ihn beauftragten.

»Eigentlich bin ich doch ein Hochstapler«, sagt er im Anschluss an das Interview. »Ich hatte keine Ausbildung, nichts.« Im Rückblick liebt er alle seine Projekte. »Ich habe mein ganzes Leben lang nur gespielt. Ich habe gar nicht ernsthaft gearbeitet.«

## **Wir sind das Kapital** **Erkenne den Entrepreneur in Dir** **Aufbruch in eine intelligentere Ökonomie**

Autor: Prof. Dr. Günter Faltn  
2. Auflage 2015  
Copyright © 2015  
by Murmann Publishers GmbH, Hamburg  
ISBN 978-3-86774-419-5  
[www.wir-sind-das-kapital.de](http://www.wir-sind-das-kapital.de)



---

<sup>86</sup> In leicht veränderter Fassung zitiert nach Vargas, Fred: *Fliehe weit und schnell*. Wien 2008.

<sup>87</sup> Interview im Labor für Entrepreneurship am 02.07.2008. <https://www.entrepreneurship.de/artikel/50-jahre-lichterfahrt-johannes-dinnebier/>