

**Rede anlässlich der Promotionsfeier der wirtschaftswissenschaftlichen
Fakultät der Universität Zürich im Mai 2014 von Ulrich Jakob Looser**

Liebe Absolventinnen und Absolventen,
liebe Partnerinnen und Partner,
liebe Familienangehörige,
liebe Gäste

Ich möchte Ihnen – liebe Promovierte – vorab ganz herzlich gratulieren. Sie haben eine anspruchsvolle wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung hier an der Universität Zürich erfolgreich absolviert.

Es ist mir eine grosse Ehre – und gleichzeitig auch Freude –, dass ich zu diesem Anlass ein paar Worte an Sie richten darf.

Es freut mich natürlich besonders, dass ich dies hier an dieser Stelle tun darf, wo Winston Churchill am 19. September 1946 mit seiner Rede zu den „Vereinigten Staaten von Europa“ und seiner Aufforderung „*Let Europe Arise*“ Geschichte geschrieben hat.

Illusionen mache ich mir allerdings keine. Meine heutigen Ausführungen werden wohl kaum einen so prominenten Platz in der Geschichte einnehmen.

Auch werden Sie sich in Zukunft wohl kaum an den Grossteil des von mir Vorgetragenen erinnern. Gemäss aktuellerer Forschung werden Sie bereits am Ende dieser Rede etwa die Hälfte des Gehörten wieder vergessen haben. Morgen werden es etwa drei Viertel sein und in einer Woche werden Sie sich wahrscheinlich nur noch an etwa zehn Prozent des Inhaltes erinnern können.

Die genauen Zahlen variieren natürlich von Untersuchung zu Untersuchung. Aber: Sie werden Vieles wieder vergessen.

Und vielleicht schweifen Ihre Gedanken in Erinnerung an das von Ihnen in den vergangenen Jahren Geleistete ab – oder es geht Ihnen wie mir jeweils, dass ich als Zuhörer im Plenum die wunderbaren Muster in den Marmorverkleidungen der Aula bewundere...

Meine Ausführungen werden Ihr Leben kaum in neue Bahnen lenken. Vielleicht aber gelingt es mir trotzdem, Ihnen die eine oder andere Anregung zu geben.

Ich glaube allerdings nicht, dass ich dies durch eine Vielzahl an Empfehlungen und Weisheiten für den bei Ihnen anstehenden Lebensabschnitt erreichen kann. Ich werde deshalb darauf verzichten.

Falls Sie dennoch auf der Suche nach solchen Empfehlungen sein sollten: Schauen Sie sich die „Rules“ in „My American Journey“ von Collin Powell – einem früheren US-Vier-Sterne-General, Vorsitzenden der Joint Chiefs of Staff sowie US Secretary of State – an. Das Buch gehört zum Besten und Eindrücklichsten, was ich je an Biographien gelesen habe.

Nun aber, was werde ich versuchen, Ihnen in den kommenden Minuten auf Ihren weiteren Weg mitzugeben?

Im Wesentlichen sind es zwei Themen, über die ich sprechen möchte. Das erste Thema handelt von **Erfolg und den Werten**, die für einen nachhaltigen und positiven Erfolg von grundlegender Bedeutung sind.

Beim zweiten Thema geht es schliesslich um das Einordnen ihres heutigen Erfolges in den Kontext Ihres Lebens mittels eines Prinzips, welches ich als **Oktopus-Prinzip** kennen gelernt habe.

Kommen wir zum ersten Thema, zum **Erfolg** und fünf **Werthaltungen**, welche diesen langfristig entscheidend fördern können.

Sie sind heute hier, weil Sie eine anspruchsvolle Ausbildung abgeschlossen haben. Intellektuelle Fähigkeiten und Leistungsbereitschaft waren dabei bestimmt wesentliche Faktoren, um dies zu erreichen.

Sie haben neben der Aneignung von fachlichen Qualifikationen gezeigt, dass Sie in der Lage sind, schwierige Herausforderungen kontinuierlich zu meistern. Sie sind somit gut gerüstet, um einen weiteren Lebensabschnitt in Angriff zu nehmen. Dies ist ein ganz persönlicher Erfolg Ihrerseits.

Denn wie schon Faust trefflich feststellte:

„Was Du ererbt von Deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen“.

Sie haben sich diesen Erfolg mit Sicherheit verdient. Verdient deshalb, weil nur konsequente Denkarbeit und eine Vielzahl an Arbeitsstunden zu diesem Erfolg geführt haben. Sie gehören deshalb wohl fortan auch zu einer gewissen Art Elite in unserer Gesellschaft.

Ich hoffe allerdings, dass Sie sich damit zu einer Leistungs- und nicht zu einer zukünftigen Anspruchselite zählen und das auch so leben und vorleben werden.

Seien Sie sich aber im Klaren. Erfolg ist kein permanenter Zustand. Erfolg muss stets aufs Neue erarbeitet werden. Erfolg ist vergänglich.

Der Begriff Erfolg ist Ihnen bestimmt bereits des Öfteren in Ihrem bisherigen Leben begegnet. Intuitiv besitzt die Mehrheit von Ihnen wahrscheinlich auch eine Definition des Wortes Erfolg.

Erfolg wird vielfach im Zusammenhang mit dem Erreichen von gesetzten Zielen definiert. Erfolg kann positiv oder negativ sein. Ein Beispiel aus der Betriebswirtschaft ist Ihnen allen ja bekannt: In der Erfolgsrechnung eines Betriebes wird nicht immer ein positiver Erfolg, sprich Gewinn, sondern je nach Geschäftslage auch ein negativer Erfolg, d. h. ein Verlust, ausgewiesen.

Somit werden in der Erfolgsdefinition auch Misserfolge – Erfolge bei denen Ziele verfehlt werden – berücksichtigt. Ich werde mich im Folgenden jedoch auf die positiven Erfolge beschränken. Diese sind jene Erfolge, die Sie **erfolgreich** – oder anders formuliert, **reich an Erfolg** – werden lassen.

Ein Beispiel für einen positiven Erfolg habe ich vorhin bereits genannt. Sie haben mit dem Erreichen eines wirtschaftswissenschaftlichen Abschlusses von der Universität Zürich einen Erfolg erzielt. Dieser Erfolg ist nun dokumentierte Realität, endet aber auch mit dem heutigen Tag.

Vielleicht genügt einigen von Ihnen dieser Erfolg. Vielleicht ist dieser Erfolg für Sie das, womit Sie Ihr Lebensziel umschrieben haben.

Hoffentlich, und ich glaube auch mit grosser Wahrscheinlichkeit annehmen zu dürfen, war das Erreichen dieses Erfolgs nur ein Zwischenziel, nur eines von vielen, und Sie bereiten sich bereits darauf vor, neue Ziele und damit Erfolge in Angriff zu nehmen.

Hoffentlich und wahrscheinlich deshalb, weil Ihr Abschluss eher ein Turngerät und weniger eine Turnübung darstellt. Die Turnübungen, die Sie in Zukunft erbringen, werden Ihnen aber oftmals erst durch dieses Gerät ermöglicht.

Denken Sie aber daran: Geräte müssen unterhalten werden, um auch in Zukunft das Absolvieren von weiteren äusserst attraktiven Turnübungen zu ermöglichen.

Ihnen dürfte das geflügelte Wort des lebenslangen Lernens bekannt sein. Durch die Herstellung ihres geistigen Turngerätes haben Sie nicht nur ein Mittel, um neue oder anspruchsvollere Turnübungen zu absolvieren.

Nein, Sie haben auch die Fähigkeiten erlernt, Geräte zu verbessern oder weitere, neue Geräte zu entwickeln, sprich: Sie haben auch das Lernen oder, in der Analogie eines alten Sprichworts, das Fischen erlernt und nicht einfach einen Fisch erhalten.

Und – Sie haben die Befähigung erworben – nicht nur „**in einem System zu arbeiten – sondern auch am System**“ zu arbeiten.

Zurück zum Erfolg. Bei Ihrem gegenwärtigen wie auch zukünftigen Streben nach Erfolg dürfen Sie etwas nicht vergessen. Erfolg ist kein Zufallsprodukt. Erfolg ist das Resultat eines Prozesses. Dabei ist stets Arbeit gefragt.

In Worten von Thomas Edison:

„Erfolg hat nur, wer etwas tut, während er auf Erfolg wartet“.

Ihr Tun oder Ihre Arbeit ist auch nicht einfach orientierungslos, sondern stets auf ein Ziel ausgerichtet. Manche Ziele sind leichter, andere sind schwieriger zu erreichen.

Dabei ist wichtig, dass Sie sich über Folgendes im Klaren sind: Diese Ziele existieren nicht einfach in einem gravitationsfreien Raum. Es ist auch nicht der Zufall, der über deren Existenz entscheidet. Vielmehr geben Sie sich diese Ziele selbst vor.

Ob Sie sich also schwierige oder einfache Ziele setzten, liegt am Ende in Ihrer Verantwortung. Ich rate Ihnen, sich selbst hohe Ziele vorzugeben. Es gibt aus meiner Sicht keine guten Gründe, die dagegen sprechen.

Niedrig angesetzte Ziele bringen Sie schliesslich kaum in Ihrem Leben weiter. Dazu passen auch die folgenden Worte von Michelangelo:

„Die grössere Gefahr besteht nicht darin, dass wir uns zu hohe Ziele setzen und sie nicht erreichen, sondern darin, dass wir uns zu niedrige Ziele setzen und sie erreichen“.

Wenngleich Sie Ihre Ziele selbst setzen, so bestimmt nicht einfach der Zufall, welche Art Ziele Sie verfolgen. Vielmehr leitet sich dies aus ihren **persönlichen Werten** ab. Diese bestimmen mit, welche Ziele Sie in Angriff nehmen.

Damit bin ich bei den **Werten** angelangt. Werte, welche die persönlichen Ziele und deren Erfolgsaussichten entscheidend prägen.

Ihre persönlichen Werte definieren, welche Ziele und damit welche Erfolge Sie in Ihrem Leben anstreben. Dies ist mitunter ein Grund, weshalb Ziele und deren Erreichung von Mensch zu Mensch verschieden sind. Die Bedeutung von Erfolg variiert entsprechend von Person zu Person.

Für einige von Ihnen bedeutet Erfolg vielleicht, in möglichst kurzer Zeit viel Geld zu verdienen. Vielleicht haben Sie auch bereits einen Plan im Hinterkopf, wie Sie dies am besten erreichen. Erfolg ist schliesslich ein Prozess und gehört, mindestens in einem solchen Fall, geplant.

Gemäss der vorhin gemachten Erläuterungen, leitet sich ein entsprechendes Ziel aus den persönlich als wichtig erachteten Werten ab.

Ein Wert, welcher bei solchen Zielsetzungen und dem entsprechenden Erfolg häufig eine Rolle spielt, kann mit **Anerkennung** in unterschiedlichster Form umschrieben werden.

Falls diese Anerkennung sich nur in rein monetärer Form ausdrückt, könnte man diese Anerkennung eventuell auch als Gier oder Begierde umschreiben.

Hier möchte ich auf eine offensichtliche Diskrepanz zwischen Werten hinweisen, die es in der Gesellschaft gibt. Während ein Teil der Gesellschaft Werte wie Begierde oder Gier verachtet, sind diese für andere normal, vielleicht sogar etwas Gutes. Ähnlich verhält es sich natürlich auch bei anderen Werten.

Welche Werte sind nun gut und welche sind schlecht? Diese Frage lässt sich kaum abschliessend und mit Sicherheit nicht objektiv beantworten.

Damit wären wir dann auch bei einem wesentlichen Punkt, den ich Ihnen heute mitgeben möchte: den Werten und den damit gemachten Erfahrungen, die ich persönlich als essentiell für meinen und auch den Erfolg – manchmal natürlich auch Misserfolg – von vielen anderen Geschäftspersonen erachte.

Es sind insgesamt fünf an der Zahl:

Neugierde, Zielstrebigkeit, Sinn, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit.

Bei der **Neugierde** stehen im Unterschied zur Begierde oder Gier weniger die materiellen Bedürfnisse im Vordergrund. Es ist vielmehr die Unzufriedenheit mit dem Status Quo des eigenen Wissens, die antreibend wirkt.

Ich habe zum Beispiel nicht Physik und Betriebswirtschaft studiert, weil ich der Ansicht war, dass ich damit später das höchstmögliche Einkommen erzielen kann. Vielmehr war es ein innerer Antrieb, möglichst viele Zusammenhänge zu verstehen, der mich zu dieser Entscheidung gebracht hat.

Es waren auch die Neugierde und die Freude an Neuem, welche mich am Anfang meiner beruflichen Laufbahn in die Unternehmensberatung gebracht haben.

Das Gleiche kann wahrscheinlich von der **Zielstrebigkeit** gesagt werden. Am Anfang geht Vieles oft nicht in die subjektiv richtige Richtung. Ein Problem lässt sich deshalb nicht lösen, weil man einen dafür ungeeigneten Ansatz verfolgt. Ein Klient ist ungehalten, weil ihm die Resultate einer Analyse oder Handlungsempfehlungen nicht gefallen. Ein Investor lässt sich nicht überzeugen, da er Argumente anders gewichtet.

Zielstrebig zu sein ist natürlich einfacher, wenn man auch Freude beim Verrichten einer Arbeit verspürt. Sieht man einen **Sinn** oder letztendlich ein relevantes Resultat hinter einer Handlung, so ist eine gute Leistung einfacher.

Schliesslich waren in meinem Fall auch **Ehrlichkeit** und **Glaubwürdigkeit** von Relevanz.

Wenn Sie jemandem einen Ratschlag erteilen und diese Person vertraut Ihnen nicht, weil sie Sie nicht für eine ehrliche Person hält, dann kann der Ratschlag noch so gut sein, er wird kaum umgesetzt werden.

Vielleicht denken Sie jetzt aber auch, dass es viele mit Unehrlichkeit weit gebracht haben. Es mag wohl solche Fälle geben. Es gibt allerdings auch diejenigen, die auf halben Weg in diese Richtung eine Chancenkarte ziehen und auf direktem Weg ins Gefängnis wandern: Bernard Madoff ist beispielsweise ein solcher Fall.

Halten Sie auch folgendes vor Ihren Augen: Die Gesellschaft hat in Sie investiert. Ist es der Gesellschaft gegenüber fair, durch unehrliche Tätigkeiten viel Geld in die eigenen Taschen zu erwirtschaften? Wollen Sie auf diese Art und Weise die Investition der Gesellschaft in Sie zurückzahlen? Ich hoffe nicht.

Die **Goldene Regel** von Immanuel Kant kennen Sie vermutlich.

„Was Du nicht willst, was man Dir tu‘, das füg‘ auch keinem anderen zu“.

Als moralischer Grundsatz ist diese auch heute noch aktuell.

Sie könnten diese fünf Werte als Maxime betrachten. Bitte unterlassen Sie dies. Betrachten Sie diese Werte viel mehr als einen persönlichen Erfahrungsbeitrag meinerseits.

Natürlich bin ich von diesen fünf Werten überzeugt, doch sollten Sie die für Sie relevanten Werte selbst entdecken. Sie haben das nötige Rüstzeug in Ihrem Rucksack, um zu erkennen, wie Sie der zukünftig auf Ihren Schultern ruhenden Verantwortung gerecht werden.

Damit komme ich zum **zweiten Thema** meiner heutigen Gedanken: dem **Oktopus-Prinzip**.

Dieses stammt nicht von mir sondern von einem meiner Partner-Kollegen in meiner Firma. Die Essenz des Prinzips ist, dass das Leben eines Menschen wie ein Oktopus konzipiert ist. Ich beziehe mich dabei primär auf dessen grosse Anzahl an Tentakel, die als Pendant zu menschlichen Armen oder Beinen betrachtet werden können.

Hätte ein Oktopus keine oder nur ein Tentakel, so wäre der Oktopus kaum überlebensfähig. Beute würde spielend entkommen und die Fortbewegung am Meeresboden wäre ebenfalls eingeschränkt. Erst die Vielzahl an Extremitäten führt zu dessen Überlebensfähigkeit.

Ähnlich verhält es sich auch bei uns Menschen. Ich ziele allerdings nicht auf die biologischen Gliedmassen ab. Vielmehr geht es um die verschiedenen Tatbestände, die im Leben Halt und Orientierung geben.

Ein Tentakel, oder besser formuliert ein Standbein, ist mit Sicherheit das Diplom, welches sie heute erhalten. Dieses hilft Ihnen, sich im Berufsleben, aber hoffentlich auch darüber hinaus in der Gesellschaft, zu orientieren.

Ihr Diplom ist aber mit Sicherheit nicht das Einzige, das Ihnen Halt gibt. Familie und Freunde, Erfahrungen und anderes Wissen stellen ebenfalls solche Standbeine dar. Mit jeder Erfahrung und jeder weiteren Herausforderung, die Sie meistern, bauen Sie Ihren Halt weiter aus.

Dabei ist nicht allein entscheidend, viele verschiedene Standbeine zu haben, sondern auch, dass die einzelnen Standbeine genügend stabil sind.

Es ist wie beim Bergsteigen: Schauen Sie, dass Sie immer mit drei Fixpunkten einen festen Stand oder Halt haben, bevor Sie einen nächsten Schritt in Angriff nehmen.

Behalten Sie dies auf ihrem weiteren Weg im Auge.

Ich habe am Anfang erwähnt, dass ich mir keine Illusionen mache und dass Sie einen Teil meiner Rede sofort wieder vergessen werden. Allerdings erinnern Sie sich an etwas umso besser, je mehr Sie es hören. Deshalb fasse ich die wichtigsten Punkte nochmals zusammen.

Erstens: Erfolgsprozesse beruhen auf dem Erreichen von Zielen, die aus Werten abgeleitet werden.

Zweitens, die Werte: Die für mich persönlich relevantesten Werte sind dabei Neugierde, Zielstrebigkeit, Sinn, Ehrlichkeit und Glaubwürdigkeit.

Drittens, das Oktopus-Prinzip: Ihr Diplom können Sie als Tentakel eines Oktopus betrachten, das Ihnen nicht alleine sondern mit anderen Tentakel zusammen einen festen Stand, wie z. B. beim Bergsteigen, verleiht.

Zum Schluss noch zwei letzte Bemerkungen:

„Es kommt viel weniger darauf an, was Sie tun, sondern viel mehr, wie Sie es – in Übereinstimmung mit Ihren persönlichen Werten – tun“.

Und bei alledem das Allerwichtigste: Suchen Sie sich bei all Ihren Tätigkeiten und Unternehmungen die richtigen **Mentoren**. Vertrauen Sie diesen. Übernehmen Sie deren positiven Eigenschaften und deren Wissen.

Und gerade in schwierigen Situationen rufen Sie sich mit einer gewissen Demut folgende Haltung in Erinnerung:

„Gott, gib mir die Gelassenheit, Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das Eine vom Anderen zu unterscheiden“.

Ich wünsche Ihnen weiterhin alles Gute – heute Abend beim Feiern mit Ihren Familien und Ihren Freunden wie auch bei Ihren nächsten persönlichen und beruflichen Schritten. **Die Zukunft liegt vor Ihnen – und seien Sie sich bewusst – das Beste kommt noch!**

Ich danke Ihnen.