



Foto: Denkwerk Zukunft

Meinhard Miegel, geboren 1939 in Wien, studierte Philosophie, Soziologie und Rechtswissenschaften und stieg als Anwalt beim Henkel-Konzern ins Berufsleben ein. Von 1973 bis 1977 war er Berater des damaligen CDU-Generalsekretärs Kurt Biedenkopf, mit dem er zusammen 1977 das Institut für Wirtschaft und Gesellschaft in Bonn gründete. Heute ist der 75-Jährige Vorsitzender der Stiftung Denkwerk Zukunft, wo er vor allem zu den Themen Postwachstumsökonomie und der daraus folgenden kulturellen Erneuerung forscht. Sein neuestes Buch „Hybris“ ist gerade erschienen.

Prof. Dr. Meinhard Miegel
Gesellschaftsforscher, Postwachstumsökonom

Miegel

Handzeichen

1. Verfügt die Wirtschaft Ihrer Meinung nach über genug Wissen aus anderen Disziplinen? Wenn nein, wie kann sie aufholen?

„Die Wirtschaft“ besteht genauso wie „die Wissenschaft“ oder „die Politik“ aus vielen unterschiedlichen Menschen von denen einige Wissende sind als andere. Teile anderer müssen bei den Wissenden in die Lehre gehen.

2. Was ist das beste Argument, um als Berater Unternehmen dazu zu bringen, Abstand vom Glauben an das ewige Wachstum zu nehmen?

Um seinen Desstand appellieren. In einer endlichen Welt kann nichts unendlich wachsen. Unbegrenztes Wachstum ist nur in Krisenläufen möglich. Wie bei einem Ball. Von einem bestimmten Wachstumspunkt an wird es nicht immer größer.

3. Noch immer reden wir von Krisen, als wenn diese eines Tages vorbei sein werden. Eine Illusion?

Krise ist griechisch und bedeutet Wandel. Wir stehen jedoch nicht an einem Wendepunkt, sondern am Beginn einer veränderten Wirklichkeit – einem Paradigmenwechsel.

4. Was raten Sie einem Absolventen, der an der Hochschule noch die Lehre des ewigen Wachstums gelernt hat: Wo erhält er Impulse für ein anderes Denken?

Durch Zweifel. Er/sie sollte sich fragen, ob das denn überhaupt Sinn hat, was da alles erzählt wird. Und beide werden erkennen: Vieles was als Wissen ausgegeben wird ist nichts anderes als Ideologie.

5. Welche Kompetenzen benötigt ein Unternehmensberater, um seinen Kunden und deren Bedürfnissen in der heutigen Zeit wirklich gerecht zu werden?

Sich frei zu machen von eben dieser Ideologie und sich und den Kunden mit der veränderten Wirklichkeit konfrontieren.

6. Wie werden sich Karrieren von ambitionierten Nachwuchskräften in einer Zeit des Post-Wachstums gestalten?

Da diese Zeit erst anbricht hat sich noch kein Karrieremuster entwickelt. Also: phantasievoll sein, improvisieren, sich einfühlen und neue Wege gehen.

7. Welchen Tipp geben Sie einem Absolventen, der sich jetzt für eine Karriere im Consultingbereich interessiert?

Nicht versagen wenn es ständig leicht und holpert. Die wohl wichtigste Eigenschaft eines guten Beraters ist Unb. Was das Rat des Unb. zählt auf Dauer.

8. Welche unternehmerische Leistung hat Sie zuletzt fasziniert – und warum?

Die Entscheidung von zumeist kleinen und mittelständischen Unternehmen gegen den Strom zu schwimmen und Wachstumsmental zu sein.

9. In welchem Unternehmen würden Sie gerne für ein Jahr als Berater einsteigen, um den strategischen Kurs zu wechseln?

In einem Unternehmen des Wohnungsmittelbereichs. Sie betreffen Menschen um den Mittelbau und zugleich gibt es hier viele kochende Aufgaben.