

SINNORIENTIERTE SCHRUMPF-STRATEGIEN HABEN DAS GRÖSSTE WACHSTUMPOTENTIAL

Christian Häuselmann im Interview mit Pascal Sieber im Oktober 2020



Inhalt

1 Am Anfang stand das E-Bike	2
2 Ein Spinner spinnt mehr als Ideen	2
3 Noch 7 Generationen bis 2291	3
4 Digitale Ausbeutung oder persönliches Feuer	6
5 CNO Netzwerk	7

1 Am Anfang stand das E-Bike

Christian Häuselmann wagt es, 1000 Jahre Schweiz zu denken und 271 Jahre nach vorne zu blicken. Mit dem Projekt und Buch 2291 will er den stabilen Boden dafür zu schaffen, dass die 1000-Jahr-Feier der Schweiz im Jahr 2291 ein glückliches und inspirierendes Fest wird.

Alles was wir unternehmen, sagt er, muss aus der Sicht der nächsten sieben Generationen gedacht werden. So war es üblich bei den Ureinwohnern wie etwa in Hawaii und Nordamerika, und so sollten wir dies auch wieder tun.

Christian Häuselmann hat 1993 mit FLYER das erste E-Bike erschaffen. Damals hat noch fast niemand daran geglaubt, dass sich so etwas in unserer Gesellschaft durchsetzen wird. Bereits jetzt ist es eine Commodity. Er hat in der Zwischenzeit mehrere Firmen im Bereich Clean Tech gegründet, ist Mitgründer von swisscleantech und SHIFT Switzerland mit dem Ziel, heute die Wirtschaft von morgen zu gestalten. Christian Häuselmann ist ein Unternehmer mit einem unwahrscheinlichen Sinn für die gesellschaftlichen Herausforderungen. Einer, der die Welt verbessern will und diesem Willen auch Taten folgen lässt.

2

2 Ein Spinner spinnt mehr als Ideen

Pascal Sieber: Lieber Christian, Du hast mit der Entwicklung des ersten, elektrisch betriebenen Velos in der Schweiz eine Pionierrolle eingenommen. Wie kam es dazu, dass Du Dich in dieses Abenteuer gestürzt hast?

Christian Häuselmann: Drei Hauptgründe führten bei mir zur Mitgründung des FLYERS: Mit einem Elektromotor wird das Einsatzgebiet eines herkömmlichen Fahrrads stark erweitert, als "Fahrrad Plus". Zudem lernen die Leute, dass - wenn Elektro beim 2-Rad funktioniert - es auch bei einem Automobil funktionieren wird. Es entsteht ein neues, nicht-fossiles Mobilitätsverständnis. Diesen Wandel wollte ich beschleunigen. 27 Jahre später übertrifft die Marktsituation meine damaligen Annahmen erfreulicherweise bei weitem. Und last but not least: das Fahren des ersten Prototypen machte einfach enorm Spass und zeigte mir die Potentiale dieser neuen Fahrzeugkategorie!

Beim FLYER-Mitgründer Philippe Kohlbrenner war die Idee sehr pragmatisch: er wohnt auf der Lueg im Emmental und musste jeden Abend von Burgdorf her diese steile Strecke hochpedalen. Darum hat er den ersten Prototypen gebaut.

Wir haben unsere Stärken kombiniert und 1993 den E-Bike Markt in der Schweiz lanciert, und sind bis heute dicke Freunde.

Pascal Sieber: Man sagt ja, dass es für bahnbrechende Innovationen Leute braucht, die man auch als Spinner bezeichnen könnte. Bist Du ein Spinner?

Christian Häuselmann: Ein Spinner spinnt – Ideen, Netzwerke, Fäden zwischen sonst nicht verbundenen Enden. So gesehen passt das ganz gut. Spinner im Sinne von unbedacht, verantwortungslos oder das Höchstisiko suchend wäre wohl ziemlich das Gegenteil von mir.

Ich bin sehr neugierig, ein realistischer Optimist, habe Freude an grossen Ideen und finde den Prozess immer wieder faszinierend, diese Ideen zusammen mit spannenden Menschen im Markt zu verankern. Das ist mein Abenteuer im Alltag.

Pascal Sieber: Was hast Du aus Deinen ersten Schritten des Unternehmertums für die späteren Ventures mitgenommen?

Christian Häuselmann: Entscheidend ist ein starkes, diverses Kernteam. In guten Teams können alle über ihre eigenen Grenzen hinauswachsen und Ziele erreichen, die eigentlich unerreichbar sein sollten.

Zweitens: In Krisen zeigt sich das wahre Gesicht der Menschen, die Masken fallen unerbittlich, und Dein Netzwerk fürs Leben formt sich. Das gilt auch für sich selbst: Krisen schaffen Klarheit und Orientierung und sind darum immer wieder hilfreich.

Drittens: Die besten Investoren sind zahlende und zufriedene Kunden. Der Fokus ist konsequent auf die Kundenbedürfnisse auszurichten – und nicht auf Förderprogramme, Mentoren oder finanz-politische Krücken. Das ist insbesondere für junge Startup-Unternehmende wichtig. Das hat sich meiner Meinung nach in der Schweiz in den letzten Jahren etwas falsch entwickelt.

3 Noch 7 Generationen bis 2291

Pascal Sieber: Nun wagst Du unter dem Titel "2291" den Blick in die Zukunft und zwar um 271 Jahre! Persönlichkeiten wie Claude Nicollier, Antoinette Hunziker-Ebnetter, Marco Solari, Art Furrer, André Hoffmann, Nicole Loeb und viele mehr helfen uns, uns zu orientieren. Wie bist Du auf diese Idee gekommen?

Christian Häuselmann: Die immer extremer werdende “Ich-Sofort-Alles”-Mentalität in unserer Wirtschaft und Gesellschaft störte mich. Auf Hawaii lernte ich vor fünf Jahren zum ersten Mal das Denken für 7 Generationen kennen, welches bei alten Naturvölkern üblich war. Das heisst: Wenn wir heute etwas entscheiden, müssen wir überlegen ob dies für die nächsten 7 Generationen richtig ist. 7 Generationen! Das ist so unmöglich. Das faszinierte mich. Die Idee zu 2291 war geboren. Mit 2291 öffnen wir den Raum zum freien und frischen Zukunftsdialog – ernsthaft, und mit einer Prise Humor.

Pascal Sieber: Was kannst Du in der Zwischenzeit über 2291 sagen?

Christian Häuselmann: 2291 trifft den Nerv der Zeit: Langfristiges Denken schafft Orientierung und erhält jetzt strategische Relevanz. Es fühlt sich fast an wie bei der Lancierung des FLYER Elektrobike. Das Ganze wird eventuell wieder etwas grösser als ich zuerst dachte.

Die Idee hatte ich ja mitten im Boom, kurzfristige Erfolge wurden am Laufband gefeiert, langfristiges Denken war zünftig unattraktiv. Und jetzt kommt aus dem Nichts dieser unsichtbare Virus, entwickelt sich innert Wochen zur weltweiten Krise, zur tiefgründigen Sinnfrage bei Menschen, zur strategischen Existenzfrage bei Firmen und ganzen Wirtschaftsregionen. Das konnte niemand so erwarten.

Deshalb entwickeln wir 2291 konkret weiter und leisten damit einen konstruktiven Beitrag in dieser Umbruch- und Aufbruchzeit. Einiges ist bereits realisiert: Im Oktober 2018 haben wir das Buch Schweiz2291 publiziert: 70 faszinierende Schweizer Persönlichkeiten schicken uns mit ihren Kurzgeschichten auf die Reise in eine unvorstellbare Zukunft.

Auf November 2020 können wir in Genf das Buch Suisse2291 lancieren, mit 30 neuen AutorInnen aus der Romandie. Wer hätte gedacht, dass 100 Persönlichkeiten sich die Zeit nehmen, eine ganz persönliche Geschichte zu diesem herausfordernden Thema zu schreiben?

Mit dem «Generation 7 Team» zeigen wir, dass langfristiges Denken einfacher ist als viele denken: Band II zu Schweiz2291 wird im Jahr 2068 publiziert, 50 Jahre nach Band I. Rund zwanzig junge Talente haben sich bereit erklärt, dieses Buch zu realisieren – der Jüngste wird dann 65 Jahre alt sein. Das «Generation 7 Team» lässt natürlich bereits heute seine kreativen Muskeln spielen, konkrete Projekte sind in Vorbereitung.

Die Offenheit und Begeisterung dieser jungen Menschen hat mich motiviert, den 2291 Kurzfilm-Wettbewerb zu lancieren. Über Videos als Medium können wir die Jungen ansprechen und einladen zum Zukunftsdialog. Die Kurzfilme zum Thema “morn” sind so kreativ wie emotionell, sie erschliessen eine ganz neue Diskussionsebene.

Weil ich nebst überraschenden Visionen gerne klare Fakten habe, haben wir im Juni 2020 den 2291 Index lanciert. Erstmals messen wir in der Schweiz das langfristige Denken und Handeln, als Barometer, mit einer ab jetzt regelmässig durchgeführten repräsentativen Umfrage. Über die Jahre bauen wir damit eine einzigartige und auch für Dritte nutzbare Datenreihe auf.

Und pünktlich zur 730-Jahre-Feier der Schweiz wagen wir ein Experiment: Wir realisieren am 12.11.2021 im Kursaal Bern das 2291 Festival, mit dem Motto "1000 Menschen für 1000 Jahre Schweiz", als erste Nationale Zukunftskonferenz – hoffentlich zusammen mit Ihnen!

Pascal Sieber: Am CNO Panel No. 20 reden wir über Nachhaltige Digitalisierung und digitale Nachhaltigkeit. Das Wortspiel soll zu Gedanken anregen. Nachhaltigkeit ist mittlerweile ein oft - zu oft - verwendeter Begriff. Was verstehst Du unter Nachhaltigkeit?

Christian Häuselmann: Wegen meiner grünen Skijacke wurde ich letzten Winter gefragt, ob ich jetzt auch auf die grüne Welle aufgesprungen sei. Das stört mich nicht - es zeigt, dass Nachhaltigkeit in der Breite angekommen ist. Mit 2291 erweitern wir die Diskussion der Nachhaltigkeit jedoch bewusst zur Diskussion einer langfristig orientierten Entwicklung.

Zentral ist dabei die Wachstumsfrage. Es ist so banal wie schwierig zu begreifen: dauerndes Wachstum gibt es nicht. Punkt. Wir werden als Menschen ja auch nicht 500 Meter lang. In der Natur ist alles zyklisch organisiert, in Kreisläufen, mit systemischen Rückkoppelungseffekten, mit Ebbe und Flut, Vollmond und Neumond. Das ist das Erfolgsrezept.

Der tiefsitzende Fehler ist, dass Erfolg heute fast ausschliesslich mit finanziellem Wachstum verwechselt, entsprechend gemessen und auch gesellschaftlich honoriert wird. Von diesem Denken werden wir uns in den nächsten Jahrzehnten verabschieden. So paradox es tönt: ich bin überzeugt, dass regionale, langfristige und sinnorientierte Schrumpf-Strategien die grössten Wachstumschancen bieten.

4 Digitale Ausbeutung oder persönliches Feuer

Pascal Sieber: Was hat nun die Digitalisierung zu tun?

Christian Häuselmann: Aus reinem Eigennutz sollten sich die Akteure der digitalen Entwicklung an einer menschenfreundlichen, dezentral organisierten Digitalisierung orientieren. Warum? In der Natur gibt es seit Milliarden Jahren kein erfolgreiches System, das auf so einseitiger Ausbeutung basiert wie sich die digitale Welt heute präsentiert. Wir wissen also mit Sicherheit, dass diese erste Welle mit der zentralisierten Digitalisierung langfristig nicht überleben wird. Vor 20 Jahren hat uns die Digitalisierung Transparenz und Freiheit versprochen. Das ist der Massstab.

Die DNA der Schweiz – und auch von Europa – ist ideal geschaffen, hier mit neuen Lösungen zu brillieren und das neue Kapitel in der Geschichte der digitalen Transformation zu schreiben. Mit etwas Kreativität und Zivilcourage ist der Innovationsraum zwischen den digitalen Super-Monopolen in Amerika und der strategischen Digital-Diktatur in China weit offen.

*Pascal Sieber: Zum Schluss noch dies: was gibst Du den Manager*innen und Unternehmer*innen mit auf den Weg?*

Christian Häuselmann: Es lohnt sich, erstens nach dem persönlichen inneren Feuer für ein Thema zu suchen, zweitens auf sein Bauchgefühl zu vertrauen, und sich drittens regelmässig zu fragen, wie, mit wem und für was wir unsere tägliche Energie und Kreativität einsetzen.

Die Frage ist: Wofür bist Du bereit, alles zu geben und - manchmal - auch alles zu verlieren. Wie im Sport lernen wir aus harten Niederlagen meistens viel mehr als aus einem leichten Sieg. Das wird zur unbezahlbar wertvollen Lebenserfahrung. Das ist echt, es macht Dich glaubwürdig und menschlich.

Wenn Du am Abend ins Bett hüpfen kannst und stolz bist, was Du wieder erreicht hast, machst Du wahrscheinlich das für Dich Richtige.

Pascal Sieber: Ich danke Dir vielmals für Deine Einsichten und Ansichten und freue mich ausserordentlich auf Deine Keynote am CNO Panel No. 20.

5 CNO Netzwerk

The Interchange of New Ideas

Im Chief Networking Officer (CNO) Netzwerk erforschen und entwickeln wir Ideen und Lösungen für ein besseres Verständnis der Anforderungen an die Informatik und ein besseres Verständnis für die Nützlichkeit der Informatik für Unternehmen und Verwaltungen. Das Projekt wird getragen von Partnern aus Wissenschaft, Wirtschaft, Verwaltung und Medien.

Ein jährlicher Kongress, das CNO Panel, ist die Schweizer Plattform für das Top-Management mit Schwerpunktreferaten, Workshops und viel Raum für persönliches Networking.

Mit Chief Networking Officer (CNO) ist jene Person gemeint, die im Top-Management die Verantwortung für die Vernetzung des Unternehmens mit Kunden, Lieferanten und Partnern übernimmt. Der oder die CNO unterstützt unternehmensinterne und betriebsübergreifende Geschäftsprozesse mit Informatik und Telekommunikation, damit die beteiligten Mitarbeitenden effizient und effektiv zusammenarbeiten können, damit neue Geschäftsfelder erschlossen und die Wertschöpfung im Unternehmen oder in der Verwaltung gesteigert werden kann.

Wissenschaftliche Partner des CNO Netzwerks 2020 sind: Kompetenzzentrum für Public Management Universität Bern, Institut für Wirtschaftsinformatik Universität Bern, Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit Universität Bern, Institute of Marketing Universität St. Gallen.

Verbandspartner des CNO Netzwerks 2020 sind: asut, IFJ, Handel Schweiz, Internet Briefing, WinLink.

Medienpartner des CNO Netzwerks 2020 sind: Netzwoche, Organisator, IT-Business.

Kontakt

Dr. Pascal Sieber & Partners AG

+41 31 566 93 00

www.cno-panel.ch