

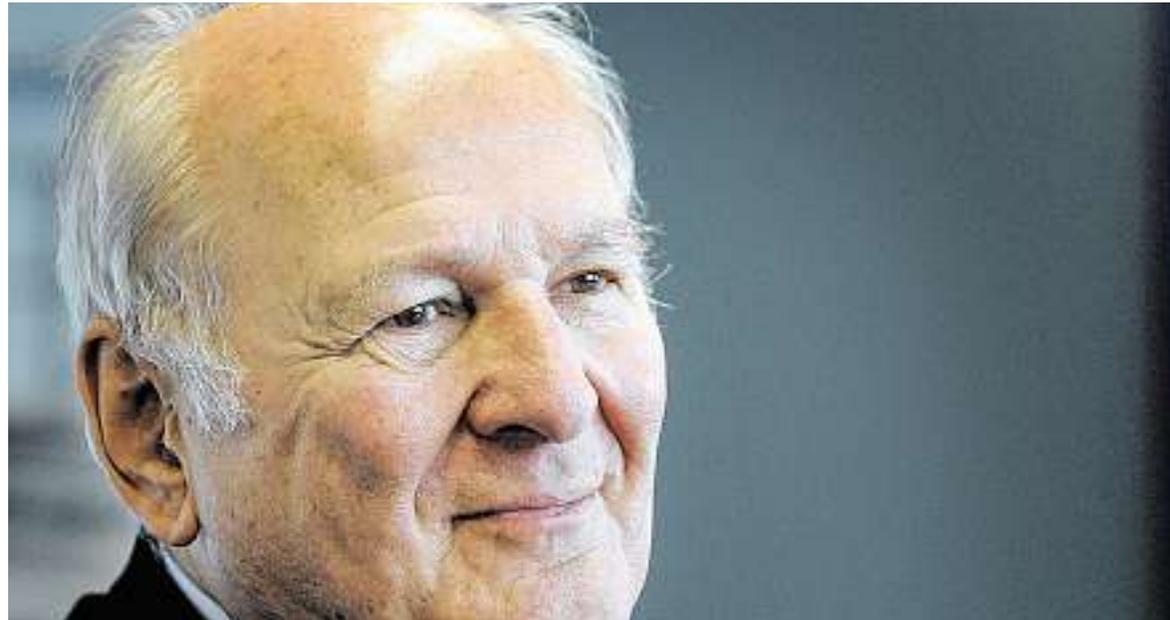
Die Grundsätze des ehrbaren Kaufmanns

Redaktionsbesuch: Babykost-Produzent Claus Hipp über die Ethik im Wirtschaftsleben

Von Harald Ries

Hagen/Iserlohn. „Sind Sie das?“, fragt der Pförtner im Pressehaus, „der Claus Hipp aus dem Fernsehen?“. Das wird der 73-Jährige Firmenchef öfter gefragt, seit er vor 15 Jahren angefangen hat, in TV-Werbespots aufzutreten. Eine Agentur hatte die Idee. „Ich wollte erst nicht“, sagt Hipp. „Aber dann fand ich die Idee doch gut, eine persönliche Haftung zu übernehmen. Das schafft Glaubwürdigkeit.“ Und deshalb sagt Claus Hipp seinen Spruch selbst: „Dafür stehe ich mit meinem Namen.“

Das werden andere Unternehmen und Unternehmer nicht so schnell nachmachen können. Aber etwas mitzugeben hat der Jurist, Musiker, Maler und ehemalige Springreiter anderen Firmenleitern durchaus: Über Ethik im Wirtschaftsleben referierte der Babykostproduzent gestern beim Marketing-Club Südwestfalen in Iserlohn. Denn es kommt nicht von ungefähr, dass der Bio-Pionier Hipp Verbrauchern als ganz besonders vertrauenswürdige Marke gilt, die wie kaum eine andere für Nachhaltigkeit steht. Hipp hat sich bereits



Claus Hipp leitet den familieneigenen Babynahrungshersteller seit 1967.

FOTO: MICHAEL KLEINRENSING

1999 eine Ethik-Charta gegeben, die alle Mitarbeiter und insbesondere das Management verpflichtet.

Einigen Grundsätzen sollten alle Unternehmer verpflichtet sein, meint Hipp. Vor allem dem ehrbaren Kaufmannstum. Das zieht er dem englischen Begriff Compliance vor, denn „darunter versteht jeder etwas anderes“. Es gehe dabei nicht

um die Einhaltung von Regeln, betont Hipp, sondern um Gewissensentscheidungen, darum, Werte im Unternehmen zu leben. Für ihn selbst folgt das aus dem christlichen Glauben: „Der Gottesbezug ist die höchste Verpflichtung.“

Ins Pressehaus war Hipp gestern auch gekommen, um drei Schülerzeitungsredakteuren der Hagen-

Schule Rede und Antwort zu stehen. „Haben Sie Kinder?“, wollte die elfjährige Viktoria Schulze wissen. „Zwei Söhne, drei Töchter und 15 Enkelkinder.“ Die Kinder werden auch die Nachfolge übernehmen. Die Frage des elfjährigen Mathias Göpfert: „Wie viele Gläser Babynahrung haben Sie schon verkauft?“ „Wenn man sie aneinander-

stellen würde, reichten sie 15 Mal um die Erde.“ Und der 10-jährige Ben Gerhardt war neugierig darauf, was bei der Arbeit am meisten Spaß macht. Hipp: „Das Gefühl, dass ich gebraucht werde. Wenn ich bei Problemen Lösungen finde.“

Was den Reporter Harald Ries (Alter ist der Redaktion bekannt) noch interessierte, war Hipps Meinung zur Norovirus-Epidemie in Ostdeutschland, die durch chinesische Erdbeeren verursacht wurde. Wie vermeidet man so etwas? „Indem man Lieferanten nicht zu sehr im Preis drückt, weil das sonst Auswirkungen auf die Qualität hat. Indem man Vertrauen aufbaut und trotzdem mehr kontrolliert als gesetzlich vorgeschrieben.“ Und generell kämen aus China allerlei Waren, die mit dem ursprünglichen Produkt, etwa einem Apfel, wenig bis nichts zu tun hätten.

Hat Hipp es nicht auch leichter als andere, weil er in einem Markt tätig ist, wo Qualität wichtiger ist als der Preis und weil er ein Familienunternehmen führt statt einer Aktiengesellschaft? Das will er nicht bestreiten. „Aber langfristigen Erfolg“, das betont er, „erhält man überall nur auf anständige Weise“.