Gnade sei mit Euch, und Friede von Gott, unserem Vater und unserem Herren Jesus Christus. Amen.

„Unternehmen“ – dass ich mir, liebe Gemeinde, mit der Wahl dieses Wortes ein Problem an Land gezogen habe, das habe ich erst spät gemerkt. Das Wort kommt ja in der Bibel kaum vor – und wenn es einmal vorkommt, dann meint es in der Regel nichts Gutes. Die Kriegszüge von Feldherrn werden dort „Unternehmen“ genannt – und dann sind da noch die Pharisäer, die alleweil beraten, was sie denn gegen Jesus „unternehmen“ könnten. Das sind nun wahrlich keine guten Voraussetzungen für eine erbauliche Rede – aber sei's drum – ich habe den Mund gespitzt – jetzt muss auch gepfiffen werden.

Immerhin: einmal begegnet mir das Wort ungefähr so, wie ich es meine. Beim Apostel Paulus nämlich. In seinem 2. Brief nach Korinth, Kapitel 8. Dort schreibt er: „Ich gebe euch nur einen Rat, der euch helfen soll; ihr habt ja schon voriges Jahr angefangen, etwas zu *unternehmen*, und zwar aus eigenem Entschluss.“ (V. 10)

Es geht an dieser Stelle, wie sollte es auch anders sein: ums Geld. Paulus ermutigt die Gemeinde in Korinth zur Geldanlage. Man hat dort schon angefangen, Kapital zu sammeln. Paulus findet das gut und gibt der Idee eine Form. Es beginnt die erste Kollekte der Christenheit. „Crowd Funding“ nennt man es heute, wenn jemand für eine gute Idee viele kleine Beträge übers Internet einwirbt. Paulus macht genau das Gleiche. Nur - ohne Internet. Den Ertrag seiner Kampagne wird er nach Jerusalem bringen, zur Urgemeinde. Wirtschaftlich steht man dort nicht besonders gut da. Paulus weiß das. Aber der materiellen Not abzuhelfen, das ist für ihn nur das äußerliche Ziel. Eigentlich geht es ihm um die *Gemeinschaft*, die auf diese Weise entsteht: die *eine* Kirche aus Juden und aus Heiden.

Der Mann ist schon gewieft, das muss man sagen. Mit Worten lässt sich ja viel beteuern. „Ja, ja“ hat man ihm in Jerusalem gesagt, „es ist schon in Ordnung, dass Du auch Nichtjuden ansprichst.“ Und dann hat Petrus sich doch nicht getraut, mit Heidenchristen an einem Tisch zu sitzen. Da ist die Kollekte für Paulus so etwas wie ein Lackmustest. Wenn die einen bereit sind, Bares zu geben – und die andern bereit sind, Bares anzunehmen, dann ist die Einheit aus Juden und Heiden tatsächlich belastbar.

Für mich ist es faszinierend, wie unbefangen und pragmatisch Paulus an dieser Stelle mit Gelddingen umgeht. Meist nehmen wir ihn nur als Theologen wahr – als Autor von Briefen, deren Gedankengänge man intensiv studieren muss, um sie zu verstehen. Ich möchte Sie heute einladen, einmal den *anderen* Paulus wahrzunehmen. Nicht Paulus, den Denker, sondern Paulus, den Macher. Den Pragmatiker. Den: Unternehmer.

Ich werde einige wichtige Aspekte seines Wirkens beschreiben mit Begriffen aus der modernen Unternehmenswirklichkeit. Das wird ihnen vielleicht seltsam vorkommen. Historisch scheint das auch unangemessen zu sein. Ist es aber irgendwie doch nicht. Denn die Provokation, die in der Verwendung solch scheinbar unangemessener Begriffe liegt, die kann uns helfen, die Geschichte hinter der Geschichte zu erkennen. Lassen wir uns also einmal drauf ein und tun wir so, als sei das alles nur ein Spiel.

I Milieu und Mentalität.

Petrus war bekanntermaßen Fischer. Paulus hingegen ein Zeltmacher und Sattler. Das ist ein bedeutender Unterschied. Wirtschaftlich war Petrus also im sogenannten „Primärsektor“ tätig, also in der Nahrungsmittelwirtschaft des bäuerlichen Palästina. Paulus aber ist im „Sekundärsektor“ zuhause, im Handwerk, zudem in einem Gewerk mit großer Nähe zum „Tertiärsektor“, dem Handel.

Zelte, Segel, Zaumzeug: Privatleute brauchen das alle Jubeljahre mal. Händler aber, also Seefahrer und Betreiber von Karawanen, die brauchen sowas alleweil. Das Gewerbe des Paulus gehört in die Stadt. Und so stammt er auch aus einer solchen. Und zwar aus einer richtigen. Tarsos in Kilikien – das war kein Nest, das war eine antike Metropole. Hier ist Paulus groß geworden. Er ist, im Unterschied zu Petrus, ein *urbaner* Mensch. Und er kennt das *business*. Er kann Aufträge reinholen. Preise kalkulieren. Kundenkontakte pflegen. „B2B“ nennt man es heute, wenn Geschäftsleute Geschäfte mit Geschäftsleuten machen – und genau das war für Paulus: Alltag. Als Wanderprediger, der er später wurde, hätte er auch auf Kosten seiner Gemeinden leben können. Er schätzt aber die Unabhängigkeit, die ihm das eigene Geschäft gewährt. Er verweist mehrmals mit Stolz darauf. Mit Aquila und Priscilla gründet er in Korinth gar ein „*joint venture*“. Korinth hat gleich zwei Häfen – hier brummt der Laden richtig. Paulus ist schon seiner Herkunft nach kein Bewahrer und erst recht kein Unterlasser. Er ist: ein *Unternehmer*.

II Eingebung und Innovation

Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen steckt eine gute Idee. „Geschäftsidee“ sagt man heute dazu und nennt sie „innovativ“. Echte Innovation besteht aber selten in der Erfindung von etwas gänzlich Neuem. Meist besteht sie darin, zwei schon vorhandene Dinge einfach neu zusammen zu denken – also Computer + Handy = Smartphone.

Was nun war die Innovation des Paulus? Ein eigenes Evangelium hat er nicht erfunden – im Gegenteil. Würde ein Engel kommen, ein neues Evangelium zu verkünden, er würde ihn zum Teufel jagen, schreibt er mal. Bahnbrechend innovativ war Paulus nicht durch die Erfindung von etwas Neuem, sondern dadurch, dass er zwei Dinge zusammen sah, die beide –je für sich- im Alten Bund längst angelegt waren. Wenn nämlich 1. Tatsächlich: der Gott Abrahams, Isaaks und Jakobs zugleich der Gott aller Völker ist – und wenn 2. genau dieser sich in Christus als Messias gültig offenbart hat, dann gilt die gute Nachricht: *grenzenlos*. Dann ist hier nicht mehr Jude noch Grieche, nicht Sklave noch Freier, nicht Mann noch Frau, denn alle sind eins: in Christus.

Mit dieser Innovation ist Paulus ist der erste echte „global Player" der Weltgeschichte. Niemand hat zuvor so universal, so inklusiv, so multikulturell gedacht wie er. „Ist Gott etwa allein der Gott der Juden? Ist er nicht auch der Gott der Heiden? Ja gewiss, auch der Heiden!" So steht's im Römerbrief. Auch 2000 Jahre später hat diese Erkenntnis ihre Innovationskraft nicht verloren. Man schaue nur in die Zeitung und studiere die Konflikte unserer Welt, welche sich gerade abmüht, genau so global zu werden, wie Paulus sie längst sah. Dann hat man eine Ahnung, wie weit er auch uns mit dieser Innovation noch voraus ist.

Unsere Kirche befasst sich viel mit Globalisierungskritik. Das ist auch erforderlich in einer Zeit solcher Verwerfungen, wie wir sie grad erleben. Zur ganzen Wahrheit gehört aber die Erkenntnis, dass die Dynamik, die wir heute erleben, genau hier, bei Paulus, ihren Anfang genommen hat.

III Vision und Strategie

Mitnichten soll man mit Visionen zum Arzt gehen. Man soll Visionen nur nicht mit einer Strategie verwechseln. Visionen stehen am Anfang vieler erfolgreicher Unternehmen. Columbus hatte die Vision, westwärts nach Indien zu segeln. Edison hat die Glühbirne nicht wirklich erfunden. Die Vision aber, elektrisches Licht in *alle Haushalte der Welt* zu bringen: die hatte nur er. Ein PC auf jedem Schreibtisch: Bill Gates. *Eine* frohe Botschaft für *alle* Völker der Welt: Paulus.

Ganz schön verwegen klingt diese Idee. Aber Verwegenheit allein macht noch keinen „Unternehmer". Bloß einen Abenteurer. Man muss schon zu einer Strategie finden. Strategie - das ist zwar immer noch die „große Linie", aber jetzt nicht in den Wolken, sondern konkret in Welt und Wirklichkeit. Die Strategie des Paulus ist klar. Er will das durchziehen bis ans Ende der Welt. Gibraltar: das ist die Landmarke, an der er sein Projekt ausrichtet. Aber nicht nur dieses Ziel setzt er. Auch für den Weg dorthin entwickelt er die

Strategie und leitet *Meilensteine* daraus ab. Er nutzt, was er kennt: die eingespurten Handelswege des römischen Imperiums; Dörfer halten ihn nur auf. Antiochien, Iconium, Lystra, Ephesus, Philippi, Korinth, Thessaloniki, Athen: seine Botschaft schickt er durch die Schlagadern des Imperiums in die urbanen Zentren seiner Zeit. Damit gelangt sie auch unweigerlich ins Herz, nach Rom, von wo aus er zuletzt Gibraltar tatsächlich erreichen will. Das Ganze nennt man heute: ein Vertriebskonzept. Paulus ist nicht einfach kreuz und quer durch die Gegend gelaufen. Die Route seiner Reisen offenbart ein Konzept. Sein Vertrieb läuft über die Hauptstraßen des römischen Reichs. Das Vertriebskonzept des Paulus zeichnet sich aus durch Modernität, Effizienz und Geschwindigkeit.

IV Führung und Fehlbarkeit

Visionen und Strategien geben sich auch mit Papier zufrieden. Wer aber gestalten will, der muss anfangen und in Führung gehen. Das ist ja nicht jedermanns Ding. Paulus allerdings war immer führend in dem, was er tat: „Ihr habt ja gehört von meinem Leben früher im Judentum“ schreibt er an die Galater, „wie ich … viele meiner Altersgenossen in meinem Volk weit übertraf und eiferte über die Maßen für die Satzungen der Väter.“ (Gal 1, 13f) Den Führungs*anspruch* hat er also, der Paulus. Wie aber schaut es mit der Wirklichkeit aus?

Da wird es heikel. Auch Führungskräfte haben nun einmal nichts anderes als bloß sich selbst. Und es ist ein jedes „Ich“ immer ein Bündel aus faszinierenden Stärken und eklatanten Schwächen. Wer es wagt, in Führung zu gehen, begibt sich deshalb immer auf einen schmalen Grat. Links lockt der Höhenflug der Allmachtsphantasie, rechts dräut der Abgrund des Ohnmachtsgefühls. Die Briefe des Paulus zeigen sehr offen, wie er mit *beiden* Gefahren ringt - und doch die Balance zu halten versucht. Bewahrt vor dem Scheitern wurde er wohl nur, weil es ihm immer wieder gelungen ist, sich selbst hinter seine Aufgabe zurück zu nehmen. Er steht im *Dienst*. Das erkennen die Leute, die mit ihm zu tun haben. Damit überzeugt er, trotz aller Kritik. Damit gewinnt seine Leute – und sie machen sein Ziel zu dem ihren.

Wer einfach nur vorangeht, steht irgendwann allein da. Paulus aber hatte die Gabe, soziale Systeme zu bilden und zu lenken. Und das ist die eigentliche Kunst. Durch seine vielfältige Korrespondenz, aber auch durch ein ganzes Netz von mitarbeitenden Frauen und Männern, schafft er es, aus seiner Vision eine *Organisation* zu formen. Eine seiner wichtigsten Partnerinnen dabei, die Purpurhändlerin Lydia, ist übrigens –wen wundert‘s- selbst eine erfolgreiche Unternehmerin.

Nun ist es leider so, wenn man mit vielen etwas unternehmen will, dass die Besten, die man bei sich hat, meist auch den dicksten Kopf haben. Mit „Befehl und Gehorsam“ führt man heutzutage kein Unternehmen mehr zum Erfolg – jedenfalls kein größeres. Die Aufgabe, sagt man, gleiche heute mehr der eines Fußballtrainers oder Konzertmeisters, denen beiden es gelingen muss, aus guten Individualisten ein starkes Team zu formen. So neu, wie sie klingt, ist aber diese Erkenntnis nicht. „Viele Gaben – ein Geist. Viele Glieder – ein Leib“: so ist das Management-Kapital 12 im 1. Korintherbrief überschrieben – und wäre es dem Paulus nicht gelungen, dieser Theorie die überzeugende Praxis folgen zu lassen- glauben Sie mir: wir alle - säßen heut nicht hier und sorgten dafür, dass das, was er unternahm, *Zukunft* hat.

V Praxis und Pragmatik

Wer zu viel grübelt, kann kein Unternehmen führen, denn dabei geht es um Entscheidungen. Und zwar um zeitnahe Entscheidungen auf der Grundlage unvollständiger Informationen.

Götzenopferfleisch stellt nun wirklich kein Problem dar, mit dem wir uns heute noch beschäftigen müssten. Es ist aber interessant, wie Paulus mit der Frage umgeht, ob man als Christ solches Fleisch kaufen dürfe. Es stammt schließlich aus den Ritualen fremder Kulte.

Des Paulus schlanke Antwort: „Vor Gott sind alle Götzen grau.“ Deshalb ist mir die Herkunft Deines Bratens ziemlich wurscht. Wenn Du aber das Gefühl hast, dass Dein Tischnachbar das anders sieht, dann werd‘ halt Vegetarier und konzentrier Dich aufs Gemüse – natürlich nur für heute. Morgen ist dann wieder Schnitzeltag.

Welche Synode, liebe Gemeinde, käme heute zu solch einem lapidaren Beschluss? Unter einer ausführlichen Handreichung ist ja nicht einmal mehr die Frage zu klären, ob man als Christ eine Kiste Cola kaufen darf. Wir hatten uns im Advent bei Hephata erlaubt, eine Spende dieses bösen Konzerns anzunehmen. Vor 3 Wochen hatten wir dann Besuch, der uns fragte, wie wir es denn mit den Beschlüssen der rheinischen Synode halten, nach denen dieser Konzern zu boykottieren sei. Wir haben gesagt, Beschlüsse der Synoden seien selbstverständlich zu achten. Sie aber immer und allezeit zu beachten, kann für ein Unternehmen wie das unsrige auch sehr gefährlich werden. Denn nicht immer fragt die Kirche, ob man das, was sie fordert, auf dem Markt überhaupt realisieren kann. Dafür weiß die Kirche einfach nicht genug über den Alltag. Am wenigsten weiß sie vom Alltag ihrer „eigenen“, diakonischen Unternehmen. Das Gespräch war dann noch ganz gut und mündete in der Erkenntnis, dass wir einfach mehr übereinander wissen müssen, bevor wir übereinander urteilen.

VI Qualität und Wachstum

Der Römerbrief des Paulus fällt etwas aus der Reihe. Normalerweise reagiert Paulus in seinen Briefen auf Anfragen und Probleme, die ihm bekannt werden. Aus seinen Antworten entwickelt sich dann, Schritt für Schritt, die „Theologie“. Nur beim Römerbrief – da ist das anders. Dieser Brief stellt sich als ein geschlossenes, durchstrukturiertes Werk dar. Paulus, so heißt es meist, wollte damit seinen Besuch in Rom vorbereiten. Aber eigentlich ist das so nicht seine Art. Normal kommt er in die Stadt, sucht die Synagoge auf und *redet* mit den Leuten.

Er habe eben großen Respekt vor der Gemeinde in der Hauptstadt gehabt, die ja ohne sein Zutun entstanden sei, so sagt man. Die Theologin Angelika Reichert hat dem nun in einer Untersuchung einen interessanten Aspekt hinzugefügt. Sie vermutet, dass Paulus zwar seinen Besuch in Rom ankündigen will, aber zugleich damit rechnet, dass dieses Vorhaben scheitert, weil er zuvor die Kollekte in Jerusalem abliefern will. Er fürchtet, dass ihm dort etwas zustoßen könnte. So schreibt er seinen *ersten* Brief nach Rom in dem Bewusstsein, dass es auch sein *letzter* sein könnte. Er wende sich deshalb, so Reichert, „an Adressaten, die zu einer Gemeinde zusammengefasst werden sollen und doch schon als potentiell selbständige Verkündigungsträger anvisiert werden.“[1] Was Paulus also angestoßen hat, soll sich auch ohne ihn vervielfältigen können, ohne sich ganz zu verfälschen. So gelesen, wäre dann der Römerbrief das Grunddokument zur Qualitätssicherung paulinischer Theologie.

Heute nennen wir ein Konzept, mit dem sich beliebig viele „Filialen“, in eigener Regie und doch unverwechselbar, wie Pilzsporen verbreiten können: Franchise. Hat Angelika Reichert recht, dann ist der Römerbrief im Kern nichts anderes als das: ein Franchisekonzept. Und in der Tat, wann immer in ihrer 2000jährigen Geschichte die Kirche den Weg zurück zum Ursprung, zur „Re-Formation“, gesucht hat, da gab zuallererst der *Römerbrief* die entscheidende Orientierung. Im Kanon der biblischen Schriften hat er deshalb zu Recht eine ganz herausgehobene Bedeutung. Wenn wir nicht mehr recht wissen, wie „Kirche sein“ geht: hier steht es drin.

Soweit, liebe Gemeinde, dieser etwas ungewohnte Blick auf das Wirken des Apostels. Mir ist an diesem ungewohnten Blick einiges gelegen. Je länger ich für die Diakonie tätig bin, desto mehr bin ich davon überzeugt, dass es richtig ist, diakonische Aufgaben –und nicht nur die- unternehmerisch zu

[1] Angelika Reichert, Der Römerbrief als Gratwanderung. Eine Untersuchung zur Abfassungsproblematik. Göttingen, 2001. S. 99.

lösen. Je überzeugter ich aber davon bin, desto intensiver mache ich die Erfahrung, wie fremd unserer Kirche die hierbei gefragte Mentalität geworden ist. Der Kirche ist das Unternehmerische nicht geheuer – und vielen Unternehmern ist die Kirche fremd. Das aber war nicht immer so. Die Stiftung, der ich vorstehe, ist im Jahre 1859 gegründet worden. Damals nannte man Mönchengladbach, die deutsche Hochburg der Textilindustrie, das rheinische Manchester. Die sozialen Verwerfungen waren enorm. Kinder mit geistiger Behinderung wurden in der Kammer eingesperrt, wenn die Eltern zur Arbeit gehen mussten. Es war dann tatsächlich ein Kirchenmann – Julius Disselhoff aus Kaiserswerth - der diese Zustände öffentlich machte. Aber es waren Fabrikanten –evangelische Fabrikanten- die beschlossen, dagegen etwas zu unternehmen. Sie engagierten einen Taubstummenlehrer aus Württemberg, der bereit war, mit 6 geistig behinderten Kindern die Arbeit im eigenen Haushalt aufzunehmen. Es war noch nicht ein Jahr vorbei, da lagen Anfragen aus mehr als 100 Familien vor. Da beschloss man, ein Risikokaptal zu investieren. Es steht bis heute in unserer Satzung und beträgt 16.756,12 Taler Preußischer Courant. Das war wirklich ein nachhaltig investiertes Geld. Heute zählen wir zu den 5 größten Arbeitgebern unserer Stadt und sind aus dem örtlichen Kreislauf der Wirtschaft kaum wegzudenken. Vergleichbares gilt ja auch hier für die Diakonie in Iserlohn.

Die Zeiten Anfang des 21. Jahrhunderts sind ähnlich bewegt wie die Zeiten Mitte des 19. An kirchlichen Mahnern fehlt es nicht. Woran es aber fehlt, das ist der Dialog zwischen denen, die es verstehen, zu mahnen- und denen, die es verstehen, zu machen. Das Gespräch mit ihren Unternehmern hat unsere Kirche länger ruhen lassen, als es *beiden* – ich betone: *beiden* Seiten gut tut. Wir sollten den Mut haben, es neu zu beleben. Denn der Mensch lebt nicht vom Wort allein, sondern auch vom Wort, das zur Tat findet.

Und der Friede Gottes, welcher höher ist als alle Vernunft, bewahre unsere Herzen und sinne in Christus Jesus. Amen.