

Dienen vor Verdienen - ein Prinzip mit Wirkung



Stefan Dieterle im Gespräch mit Ruedi Josuran.

Quelle: Livenet

«Dienen kommt vor Verdienen» – dieser Grundsatz prägt Stefan Dieterle bis heute. Im Gespräch mit Ruedi Josuran erzählt der Augentoptiker, wie Kundenorientierung, Vorbildfunktion und gelebter Glaube seinen Berufsalltag bestimmen.

Im [«LabOra»](#)-Talk mit Gastgeber Ruedi Josuran spricht Stefan Dieterle, Augentoptiker und Geschäftsinhaber der [«Optiker Lienberger + Zuberbühler AG»](#), unter anderem über das Thema Perspektivwechsel. Es gehe darum, die Schuhe des Mitmenschen anzuziehen und etwas aus einer anderen Sicht anzuschauen. Stefan Dieterle nennt den Berner Berg Stockhorn als Beispiel:

Das Stockhorn hat von Bern aus gesehen eine bestimmte Form. Fährt man 30 Kilometer in Richtung Thun, sieht der Berg ganz anders aus. «Er hat eine ganz andere Form, aber er ist der gleiche Berg. Man redet vom Gleichen und es sieht ganz anders aus.»

Das Thema Perspektivwechsel sei zentral. «Es heisst, auch im Gespräch redet man zwar vom Gleichen, aber meint nicht das Gleiche. Und das ist dort, wo häufig auch Konfliktpotenzial besteht.»

Menschenfurcht verloren

Durch einen Kurs der «Stiftung LabOra» schaute er sich seinen Betrieb mit anderen Augen an. Das vergangene Jahr sei herausfordernd gewesen, der Perspektivenwechsel wertvoll. «Der Austausch mit den anderen Teilnehmern, seien es Führungskräfte, seien es CEOs von Unternehmen, Kadermitarbeitende, das war ganz wesentlich.» Er sah auch die Sichtweisen in anderen Branchen. «Das hat mich enorm motiviert, dort mitzumachen und auch viel von anderen Kursteilnehmern mitnehmen zu können.»

Unter anderem habe er die Menschenfurcht vor den Mitarbeitenden verloren. «Der Kurs hat im Oktober angefangen, und im November standen die Mitarbeitergespräche an.» Er nahm sich vor, zu fragen: «Was hältst du von Gebetszeiten während der Arbeitszeit im Betrieb?» Und die Reaktionen waren positiv. Rund die Hälfte sagte spontan: «Oh ja, endlich, da freue ich mich.» Und die andere Hälfte reagierte nicht negativ, sondern höchstens im Sinne von: «Ja, weisst du, es ist nicht mein Ding, aber es ist okay für die, die das machen.» Auch wenn für ihn klar war, dass er auch negative Reaktionen stehen gelassen und die Person genau gleich weitergeliebt hätte.

Nicht überfordern

Bis vor Kurzem bestand die Geschäftsführung aus zwei Personen. «Letztes Jahr hat mein Kompagnon gesagt, dass er mit 60 Jahren aufhört und sich zurückzieht. Ich war allein da und es war eine neue Herausforderung.»

Ähnlich wie beim VAR im Fussball schauten von nun an 24 Augen auf ihn. «Ich kann mich drehen und wenden: Es ist immer ein Augenpaar da, das etwas wahrnimmt, wo man vielleicht sagen kann, dass es nicht ganz optimal ist.»

Wichtig sei ihm, dass er die Mitarbeitenden im Bereich des Glaubens nicht überfordert. «Durch den Kurs habe ich gelernt, dass es eigentlich nicht eine Überforderung sein wird, sondern dass es um die drei Buchstaben T-U-N geht. Dass das Tun, das Machen, das Vorausgehen und das Vorbild sein, auch als Chef im Betrieb für die Mitarbeitenden, ein ganz wesentlicher Punkt ist.»

Ein anderer Zugang zum Auge

Einmal kam eine Kundin zu ihm, die einen Autounfall gehabt hatte. Es schien, als wäre ein Auge verloren, doch durch eine Operation wurde es wieder besser. Auf die Frage, was er als Betroffener tun würde, sagte Stefan Dieterle: «Ich würde zuerst einmal beten.» Die Frau schaute ihn verblüfft an und meinte: «Das letzte Mal, dass jemand für mich gebetet hat, war das meine Grossmutter, und da war ich acht.» Der Geschäftsinhaber betete mit der Kundin im Untersuchungsraum. «Das war etwa vor acht Jahren. Und sie hat gesagt, das es ihr richtig gut getan hat.» Sukzessive habe sich die Lage gebessert und beide Augen sind heute wieder ganz arbeitsfähig.

Einer anderen Frau sagte ein Arzt nach einer Augenkrankheit, dass er ihr nicht mehr helfen könne. «Sie sagte zu mir, dass ich ihr immer habe helfen können. Und ich dachte: 'Danke für den Druck, das ist super. Ich kann das nie.'» Er habe nicht gewusst, dass die Frau Christin ist. «Dann hat man plötzlich einen ganz anderen Zugang zu ihren Augen. Und auch bei ihr ist das Wunder einfach passiert. Und da habe ich wirklich keinen Beitrag geleistet. Ich habe nur meinen Job gemacht. Von den 30, 40 Prozent, die sie sah, sieht sie jetzt 100 Prozent. Durch jährlich zweimalige Kontrollen kann ich sehr, sehr viel oben behalten. Und der Augenarzt schüttelt nur noch den Kopf und sagt: 'Ich weiss nicht, wie das geht, aber es geht.' Das ist erstens ein Treiber im Job und es ist auch ein Treiber im Privaten als Mensch, wo ich wirklich in meinem Umfeld erzählen und sagen kann: 'Das kann ja nicht ich, das ist wirklich Gott, der da am Werk ist.'»

«Dienen kommt vor Verdienen»

Vor 40 Jahren trat er in das Unternehmen ein, «das mir jetzt auch gehört und die Firmengründer von 1940 haben Grundsatz gehabt, der mir damals als 20-jähriger ein bisschen weltfremd vorkam.» Dieser lautete, dass Dienen vor dem Verdienen kommt. «Doch plötzlich merkte ich, dass da mehr hinter steckt, als es auf den ersten Blick aussieht.»

Es gehe darum, dass im Betrieb bekannt ist, wer den Lohn bezahlt. «Das bin nicht ich oder es ist nicht die Bank oder die Treuhänder oder irgend so etwas. Nein, jeder Kunde, der reinkommt und bei uns eine Brille kauft oder eine Dienstleistung bezieht, der zahlt uns auch den Lohn.»

Hier geht es zum Talk:

*Zum Autor: **Daniel Gerber** schreibt seit 25 Jahren für Livenet. Er ist freier Journalist und Autor mehrerer Bücher; zuletzt «Wo Jesus barfuss geht» (im SCM Hänssler-Verlag) mit Markus und Katharina Freudiger. Besonders wohl fühlt er sich in den Weiten Afrikas. Er ist verheiratet mit Guilene und Vater von drei Kindern.*

Datum: 29.09.2026

Autor: Daniel Gerber

Quelle: Livenet

Tags

[Christen in der Gesellschaft](#)

[Leben als Christ](#)

[Leadership](#)

[Glaube](#)