



„Ich selbst bin nicht imstande, etwas Weises zur Welt zu bringen. Und dass ich zwar andere Leute frage, selbst aber auf nichts eine Antwort gebe, dieser Vorwurf besteht zu Recht.“

(Platon: Theaitet, um 370 v. Chr.)

Das unendliche Gespräch: die Diskurs-Philosophen am Werk

Was hat bloß Platon, der Gründervater der abendländischen Philosophie, mit Software für Qualitätsmanagement zu tun? – Dies ist der Versuch einer Antwort.

Zuerst fällt der Name auf: PLATO, die lateinische Form des Namens des berühmtesten griechischen Philosophen, geschrieben in Großbuchstaben. Und dann neuerdings auch noch der Kopf des großen Alten im rot gefüllten Kreis des Firmenlogos. Welcher Geist wird hier beschworen? – Ein merkwürdiger Auftritt jedenfalls für eine Lübecker Software-Firma, könnte man zunächst meinen. Doch hier passt zusammen, was nicht zusammen erwartet wird. Denn das Unternehmen PLATO steht mit seinen Produkten und Menschen für Wissen und dessen Organisation – und für das unendliche Gespräch der Philosophie und des Entwicklungs- und Beratungsgeschäfts.



*Der Kopf des Philosophen
im Firmenlogo*

„Platonischen“ Gespräch entsteht. Die komplexen Qualitätsmanagement-Produkte von PLATO sollen es ermöglichen, Wissen im industriellen Produktentwicklungsprozess systematisch zu generieren und zu erweitern. Zu diesem Zweck muss die tiefgründige platonische Metaphysik kommunikativ „verflüssigt“ werden, wie Jürgen Habermas, einer der modernen Lieblingsphilosophen von Vorstandsmitglied Andreas Großmann, vielleicht sagen würde. Wissenslösungen entstehen im Diskurs oder gar nicht. Die Software hilft nur dabei, den Diskurs zu strukturieren.

Wenn Andreas Großmann mit seinen Kunden spricht, geht es manchmal tatsächlich zu wie im Platonischen Dialog:

Platons Dialoge führen häufig vor, wie Wissen im vom (scheinbar) nichtwissenden Lehrer Sokrates gelenkten „mä-

„Worin liegt Ihr aktuell wichtigstes Ziel?“

„Wir müssen unsere Produktqualität verbessern.“
 „Heißt das, es gibt zu viele Fehler im Produktionsprozess?“
 „Ja, zu viel Ausschuss, zu viele Reklamationen.“
 „Also brauchen Sie mehr Wissen darüber, wo die Fehler entstehen?“
 „Ja, wir müssen die Fehler verstehen und abstellen.“
 „Bedeutet das nicht, wir müssen zuerst den Prozess genau dokumentieren und die Fehler systematisch analysieren?“
 „Ja, wir müssen einfach mehr wissen.“
 „Meinen Sie nicht auch, dass wir nur mehr wissen können, wenn wir alle Daten an einer Stelle zusammenführen und auswerten?“
 „Ja, natürlich, und das muss ständig neu geschehen und rückgekoppelt werden.“
 „Genau das nennen wir Total Quality Engineering auf der Basis einer zentralen Datenbank-Plattform, die wir individuell für Ihre Bedürfnisse aufbauen.“

Ungefähr so verkauft Großmann seine „SCIO“-Produktfamilie. Schon wieder ein lateinischer Name mit der sprechenden Bedeutung „Ich weiß“. „Er/Sie/Es weiß“ gibt es aber auch bei PLATO, diesmal auf griechisch, gedacht zum Zwecke des Dokumentenmanagements und natürlich vernetzt mit der SCIO-Welt: „XERI“. Unüberhörbar: Hier sind Philosophen am Werk.



Philosophen im Gespräch: Die PLATO-Vorstände Fischer, Großmann, Schorn

Neben Andreas Großmann gehört Markus Schorn zum Gründer-Duo. Zwei befreundete Studenten, die sich 1992 mit der PLATO-Idee selbstständig machten, ein wirklich wissensbasiertes Qualitätsmanagement-Produkt zu entwickeln. Heute arbeiten sie mit rund 50 Mitarbeitern an vier deutschen Standorten und je einem in den USA und Großbritannien für weltbekannte Unternehmen von Faber-Castell bis Daimler-Chrysler.

Diese Diskurs-Denker hatten nach eigenem Bekunden schon immer das Sendungsbewusstsein, das aufregende Wissen aus dem Denkerturm in die Fabrikhallen zu tragen. Der Informatiker und Philosoph Schorn (Jahrgang 61) glaubte eine Zeitlang sogar daran, echte künstliche Intelligenz bauen zu können. Der Sozialwissenschaftler Großmann (Jahrgang 64) wollte menschliche Identität verstehen. Sie wollten wissen. Wie die Schüler des Sokrates in Platons Dialogen, wie die Menschen, die für Produktionsprozesse Verantwortung tragen und die heute ihre Kunden sind. „Wie eigentlich jeder, oder?“ Fragt Andreas Großmann im Interview, rein rhetorisch. Und wendet sich wieder dem zu, was die Erfolgsgeschichte des Unternehmens prägt: dem Gespräch, diesmal mit einer Mitarbeiterin. In fünf Minuten Diskussion fällt mindestens dreimal das Wort „Feedback“. So heißt das heute, wenn Sokrates von Menon eine Antwort erwartet, die wieder eine Frage auslöst und so immer fort, bis man gemeinsam etwas weiß. Ohne diese Bereitschaft zum ständigen Austausch und zur Revision früherer Ansichten wären die PLATONiker wohl nicht in der Lage, eine komplexe Wissenssoftware stets weiter zu entwickeln und für jeden Kunden neu exakt anzupassen. Diese „Wissensagentur“, wie Großmann sein Beratungshaus gerne nennt, wendet ihre Wissensmethoden auch auf sich selber an – und schafft so ständig neue Ideen, neue Verbesserungen für den Kunden, neue Gestaltungsmöglichkeiten für die Mitarbeiter in weiteren Gesprächen. Der alte Grieche hätte vielleicht von „Philosophia Perennis“ gesprochen. Aber vom ewigen Gespräch der Philosophie will Andreas Großmann jedenfalls heute nichts mehr hören. (RW)