

„Ein festes Vertrauen bindet stärker als kündbare Verträge“



Mit 82 Jahren zieht Lejeune eine andere Bilanz. Erfolg bemisst sich für ihn nicht mehr zuerst an Wachstum, Vermögen oder öffentlicher Anerkennung. Im Mittelpunkt steht eine Ressource, die sich weder bilanzieren noch kurzfristig herstellen lässt: Vertrauen.

Erich Lejeune über Ehrlichkeit, unternehmerische Freiheit und den ökonomischen Wert von Vertrauen

Ausgangspunkt des Gesprächs ist sein neues Buch „LEBE EHRlich, WERDE FREI!“, das am 23. September 2026 erscheint. Lejeune verbindet darin persönliche Erfahrungen mit einer unternehmerischen These: Ehrlichkeit ist keine moralische Zugabe zum wirtschaftlichen Handeln. Sie senkt Kontrollkosten, beschleunigt Entscheidungen und

stabilisiert Geschäftsbeziehungen dort, wo Verträge allein nicht ausreichen.

Damit wird aus einer persönlichen Lebensbilanz eine ökonomische Frage: Welchen Wert besitzt Vertrauen in einer Wirtschaft, deren Prozesse immer schneller, technischer und unpersönlicher werden?

Im ersten Teil des Interviews mit [experten.de](https://www.experten.de) spricht Erich Lejeune über Erfolg und Niederlagen, Menschen, die seinen Lebensweg geprägt haben, die Grenzen einfacher Erfolgsrezepte – und darüber, weshalb Vertrauen für Unternehmen einen ganz konkreten wirtschaftlichen Wert besitzt.

Lieber Herr Lejeune, Ihr Buch trägt den programmatischen Titel „Lebe ehrlich, werde frei!“. Sie haben wirtschaftlichen Aufstieg und Erfolg erlebt, aber ebenso Niederlagen und existenzielle Krisen. Warum ist ausgerechnet die Ehrlichkeit der Begriff geworden, unter den Sie heute diese sehr unterschiedlichen Erfahrungen stellen?

Erich Lejeune:

Weil ich in meinem Leben erfahren habe, dass am Ende nicht der Erfolg entscheidet, sondern ob man sich selbst noch in die Augen schauen kann. Ich habe Armut erlebt, einen enormen wirtschaftlichen Aufstieg, den Aufbau eines Weltunternehmens, den Börsengang, aber auch Abstürze, Enttäuschungen und existenzielle Krisen. Und gerade in den schwierigsten Momenten konnte ich mir nichts mehr vormachen.

Ehrlichkeit beginnt für mich deshalb nicht beim anderen, sondern bei mir selbst. Wo habe ich mich geirrt? Wo habe ich falsche Entscheidungen getroffen? Wo habe ich mich von Erfolg, Ego oder Erwartungen treiben lassen? Erst wenn man bereit ist, sich diesen Fragen ohne Ausreden zu stellen, entsteht wirkliche Klarheit.

Das gilt übrigens genauso für Unternehmer. Man kann Zahlen schönen, Probleme verdrängen und sich eine Zeit lang selbst etwas vormachen. Aber die Wirklichkeit holt einen irgendwann ein. Ehrlichkeit ist deshalb für mich keine moralische Dekoration, sondern eine unternehmerische und menschliche Kraft. Sie schafft Vertrauen, sie schafft Klarheit und Klarheit macht frei. Genau deshalb heißt mein Buch heute

nicht mehr „Lebe ehrlich, werde reich“, sondern: „Lebe ehrlich, werde frei!“

Beim Lesen fällt auf, wie viele Menschen an entscheidenden Stellen Ihres Lebens eine Rolle spielen: Ihre Großmutter Agnes, Lehrer und Mentoren, Geschäftspartner und später Ihre Frau Irène. Wir sprechen in der Wirtschaft gern von Eigeninitiative, Leistung und Willenskraft. Wie viel von einem erfolgreichen Leben ist tatsächlich eigene Leistung – und wie viel verdanken wir Menschen, die uns im richtigen Moment etwas zutrauen?

Erich Lejeune:

Ich glaube sehr stark an Eigeninitiative, an Fleiß, Disziplin, Mut und den Willen, etwas aus seinem Leben zu machen. Aber mit zunehmendem Alter wird einem auch klar: Kein Mensch schafft sein Leben ganz allein.

Ich hatte Menschen, die mir im richtigen Moment etwas zugetraut haben. Meine Großmutter Agnes hat mir schon als Kind gezeigt, dass es neben Armut und Enge noch eine andere Welt gibt. Sie hat mir Haltung, Disziplin und Selbstvertrauen mitgegeben. Später gab es Geschäftspartner, Freunde und Mentoren, die an mich geglaubt haben, manchmal gerade dann, wenn meine Lage schwierig war. Und meine Frau Irène war über Jahrzehnte weit mehr als meine Lebenspartnerin. Sie war Rückhalt, Kraftquelle und in vielen entscheidenden Situationen auch Korrektiv.

Natürlich muss man selbst laufen. Niemand kann einem Mut, Arbeit oder Entscheidungen abnehmen. Aber manchmal reicht ein einziger Mensch, der sagt: „Ich glaube an dich“, damit man wieder aufsteht und weitergeht.

Deshalb sehe ich Erfolg heute viel weniger als Heldengeschichte eines Einzelnen. Erfolg ist eigene Leistung, aber er wächst auf einem Boden aus Vertrauen, Begegnungen und Menschen, die einem etwas zutrauen. Und vielleicht ist genau das auch eine Aufgabe für Unternehmer: nicht nur selbst erfolgreich zu sein, sondern anderen Menschen das Gefühl zu geben, dass mehr in ihnen steckt, als sie gerade selbst sehen.

Sie entwickeln aus Ihrer Biografie immer wieder Gedanken über Motivation, Erfolg und Freiheit. Gleichzeitig sind Lebenswege so verschieden wie die Voraussetzungen, unter denen Menschen sie beginnen. Was lässt sich aus Ihrer Geschichte Ihrer Ansicht nach weitergeben – und an welcher Stelle würden Sie selbst ausdrücklich sagen: Mein Weg ist keine Blaupause für andere?

Erich Lejeune:

Mein Weg ist ganz sicher keine Blaupause. Jeder Mensch startet an einem anderen Punkt, mit anderen Möglichkeiten, anderen Belastungen, anderen Talenten und auch anderen Zufällen im Leben. Deshalb wäre es falsch zu sagen: Macht es genauso wie ich, dann werdet ihr erfolgreich.

Was ich aber weitergeben kann, sind Erfahrungen und Haltungen, die sich durch mein ganzes Leben ziehen: Verantwortung für das eigene Leben übernehmen. Nicht bei einer Niederlage stehen bleiben. Lernen. Mut haben. Sich selbst ehrlich prüfen. Menschen suchen, die einem guttun. Und vor allem: Nicht darauf warten, dass jemand anderes das eigene Leben in die Hand nimmt.

Ich bin überzeugt: Jeder Mensch muss seinen eigenen Weg finden. Mein Weg führte über Elektronik, Mikrochips, Unternehmertum, Börse, Medien und viele Umwege. Ein anderer Mensch findet seine Erfüllung vielleicht in einem Handwerk, in der Wissenschaft, in der Familie, in der Kunst oder im sozialen Engagement. Erfolg hat für mich deshalb heute viel weniger mit Status oder Vermögen zu tun als früher.

Übertragbar ist also nicht mein Lebenslauf. Übertragbar ist vielleicht die Haltung dahinter: Aus den eigenen Voraussetzungen das Bestmögliche machen, aus Fehlern lernen und sich dabei selbst nicht verlieren.

Und noch etwas: Man darf Motivation nicht mit dem Satz verwechseln: „Du kannst alles erreichen.“ Das halte ich für falsch. Aber ich glaube sehr wohl: Jeder Mensch kann mehr aus seinem Leben machen, wenn er seine Möglichkeiten ehrlich erkennt und den Mut hat, sie zu nutzen.

Vertrauen ist neben Ehrlichkeit einer der zentralen Begriffe Ihres Buches. Sie haben zugleich jahrzehntelang Unternehmen aufgebaut und geführt. Woran zeigt sich der ökonomische Wert von Vertrauen ganz konkret? Können Sie eine Situation aus Ihrem Unternehmerleben nennen, in der Vertrauen am Ende wichtiger war als Preis, Vertrag oder kurzfristiger wirtschaftlicher Vorteil?

Erich Lejeune:

Vertrauen hat einen ganz konkreten ökonomischen Wert. Es spart Kontrolle, beschleunigt Entscheidungen und macht Geschäfte überhaupt erst möglich, wenn Zeitdruck herrscht. Gerade im Chipgeschäft habe ich das jeden Tag erlebt.

Wir waren bei ce oft die „Feuerwehr“ der Industrie. Wenn irgendwo ein entscheidender Mikrochip fehlte und beim Kunden der Bandstillstand drohte, blieb keine Zeit für wochenlange Verhandlungen. Dann musste der Kunde

wissen: Wenn Lejeune zusagt, dass er die Teile sucht und beschafft, dann tut er alles dafür. Und wenn etwas nicht funktioniert, sagt er es offen und rechtzeitig.

Ich erinnere mich besonders an einen Anruf von Nixdorf. Dort wurden dringend Speicherbausteine von Fujitsu benötigt, die in Deutschland praktisch nicht zu bekommen waren. Für uns war das damals eine enorme Herausforderung. Ich hätte groß auftreten und etwas versprechen können, was ich nicht sicher wusste. Genau das habe ich nicht getan. Wir haben unser internationales Netzwerk aktiviert, gesucht, telefoniert, Fernschreiber laufen lassen und vor allem eines vermieden: zu bluffen. Diese Haltung, Wissen, Ehrlichkeit, Schnelligkeit und Verlässlichkeit, hat über Jahre unser Geschäft aufgebaut.

Im Brokergeschäft bestand ja ein Dreieck des Vertrauens: der Lieferant, ce und der Kunde. Der Lieferant musste darauf vertrauen können, dass er bezahlt wird. Der Kunde musste darauf vertrauen können, dass die Ware stimmt und pünktlich kommt. Und wir mussten beiden Seiten vertrauen können. Wenn nur eine Seite dieses Vertrauen missbrauchte, funktionierte das ganze System nicht mehr.

Deshalb sage ich heute noch: Der günstigste Preis kann ein Geschäft gewinnen. Vertrauen gewinnt einen Kunden. Und ein Kunde, der Ihnen über Jahre vertraut, ist wirtschaftlich unendlich wertvoller als ein kurzfristiger Zusatzgewinn.

Bei ce habe ich dafür einen Satz geprägt, der für mich bis heute gilt: Ein festes Vertrauen bindet stärker als kündbare Verträge.

Herr Lejeune, vielen Dank für diesen ersten Teil des Gesprächs.

[Im zweiten Teil des Interviews](#) richtet sich der Blick auf die nächste technologische Zäsur: Künstliche Intelligenz. Erich Lejeune spricht darüber, weshalb perfekte Kommunikation an Wert verlieren könnte, warum Vorstände Verantwortung nicht an Algorithmen delegieren können und weshalb Europa aus seiner Sicht weniger an Ideen als an Umsetzung, Geschwindigkeit und Mut mangelt.

Zum Buch

Prof. Dr. phil. h. c. mult. Erich Lejeune legt mit „LEBE EHRlich, WERDE FREI!“ sein neues Buch vor. Es erscheint am 23. September 2026 im Next Level Verlag.
Titel: „LEBE EHRlich, WERDE FREI!“ Autor: Dr. phil. h. c. mult. Erich Lejeune Verlag: NEXT LEVEL VERLAG
Erscheinungstermin: 23. September 2026 ISBN-13: 978-3-68936-190-7

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4951884/Je-billiger-Kommunikation-wird-desto-wertvoller-wird-Glaubwuerdigkeit/>