

Offizielles Magazin
des Wettbewerbes
„Großer Preis
des Mittelstandes“



PT-MAGAZIN

für Wirtschaft und Gesellschaft

20. Jahrgang | Ausgabe 1 • 2 | 2024 | ISSN 1860-501x | 3 Euro

www.pt-magazin.de

AUTOMATISCH GUT?

PARADIGMENWECHSEL ERFORDERLICH: **KANT UND DER GESUNDE MENSCHENVERSTAND**

VISIONÄRE TECHNOLOGIEPARTNERSCHAFT? MITTWEIDA UND ESTLAND

FÜHRUNGS-MACHT UND OHNMACHT: **ZWISCHEN MACHTVAKUUM UND KONTROLLWAHN**

MEHR AUFRICHTIGKEIT: VERTRAUEN BRAUCHT VERANTWORTUNG

Atombrüder

Innerhalb weniger Monate hat sich die Schreibtischwelt verändert. So auch unser Titelbild. Oder haben Sie erkannt, dass nicht nur der Roboter, sondern auch der Mensch einer KI entsprungen ist? Am Ende besteht alles aus unterschiedlichen Atomen. Routinen können heute schon an die KI ausgelagert werden. Aber kreative und zwischenmenschliche Aktivitäten nehmen an Bedeutung zu! Nicht nur deshalb gilt: MIT ZUVERSICHT RICHTUNG ZUKUNFT!
Herzliche Grüße, Helfried Schmidt und Petra Träger!

Mehr Aufrichtigkeit

Vertrauen verdienen nur die, die auch Verantwortung übernehmen

Wer in einem Unternehmen eine wichtige Aufgabe übernimmt, braucht neben der fachlichen Kompetenz zu deren Bewältigung vor allem das Vertrauen, dieser Aufgabe gewachsen zu sein. Dieses Vertrauen hat viele Dimensionen: Der Auftraggeber muss dem Dienstleister vertrauen können, aber auch der Dienstleister dem Auftraggeber. Auch Mitarbeiter, Kollegen und Teammitglieder müssen den Projektmanagern und sich gegenseitig vertrauen können. Und zuallererst braucht auch der Dienstleister Vertrauen

in sich selbst und seine Fähigkeiten. Hierzu gehört neben dem Selbstvertrauen in die eigene Arbeit auch das Vertrauen, das Ziel des Auftraggebers garantiert zu erreichen, oder noch besser, es zu übertreffen. Es hat keinen Sinn, Aufträge anzunehmen, bei denen auch nur leise Zweifel bestehen, den gewünschten Erfolg liefern zu können – sei es aus Gier oder aus mangelnder Selbstreflexion, aus Selbstüberschätzung oder Kurzsichtigkeit. Erfolg bedeutet, aufrichtig an eine Aufgabe heranzugehen und kritisch zu prüfen, ob man der gestellten Aufgabe in jeder Hinsicht gewachsen ist. Das ist eine Frage von Verantwortung. Aus der Verantwortung erwächst das Vertrauen, das letztlich alle Beteiligten stärkt.

„Trust me, I'm a consultant“

Doch wie erkennt ein Auftraggeber, dass er einem Dienstleister vertrauen kann? In der Beratungsbranche gibt es einen bekannten Spruch: „Trust me, I'm a consultant“ („Vertrauen Sie mir, ich bin ein Berater.“) Dass der Spruch in der Branche

so populär ist, beweist eindringlich, wie es nicht sein sollte und woran die Branche krank. Weder der Status eines Beraters noch der wohlklingende Name einer Beratungsfirma sind es nämlich, die wirklich Vertrauen erzeugen sollten, sondern allein die Verantwortung des Dienstleisters, die er übernimmt, wenn er an einer neuralgischen Stelle in einem Unternehmen eingesetzt wird. Nur wer der Verantwortung gerecht wird, kann auch Vertrauen erwarten. Wichtiger als Titel sind deswegen Qualifikationen und Charakter. Verantwortung ist eine Haltung. Damit ist nicht gemeint, dass jemand überall Verantwortung übernimmt, alles an sich reißt oder gar alles allein machen möchte, weil er glaubt, nur er habe die notwendige Weisheit.

Vertrauen und Verantwortung erkennen

Gerade diese Personen sind nämlich meist nicht vertrauenswürdig. Und sie lassen sich in der Regel schnell identifizie-

DRUCKEREI VETTERS




JAHRE
1949 – 2024

Wir bieten Ihnen eine

- individuelle,
- hochwertige und
- nachhaltige

Printkommunikation und begleiten Sie von der Idee bis zum fertigen Produkt.




www.druckerei-vettters.de

PRÄWEMA
Antriebstechnik GmbH

Ein Unternehmen der DVS GRUPPE



Hessenring 4
37269 Eschwege
Tel. 0 56 51 / 80 08-0
Fax 0 56 51 / 80 08-89
www.praewema.de

ren, da sie sich oftmals nicht „in die Karten schauen lassen“ wollen und sie viel Intransparenz umgibt. Vertrauen schafft eher das gegenteilige Verhalten: die Person zu sein, die, egal wie das Ergebnis einer Tätigkeit aussieht, nicht die Schuld von sich schiebt, sondern wesentliche Faktoren benennt, die zum Erfolg oder Misserfolg der Tätigkeit geführt haben. Wenn eine solche Person noch dazu „kein Blatt vor den Mund nimmt“ und auch gegen Widerstände Wege aufzeigt, wie es richtig gemacht werden kann, und darüber hinaus die eigene Position oder entsprechend zu verdienende „Lorbeeren“ als weniger wichtig als das eigentlich zu erreichende Ziel darstellt, dann ist es ratsam, dieser Person volles Vertrauen zu schenken.

„Synarchie“ als Königsdisziplin

Solche Personen sind fähig, sinnvolles Makro-Management zu betreiben. Denn sie erkennen andere Spezialisten, wissen wie diese arbeiten, können deren Arbeit wertschätzen und dem Ziel des Auftraggebers entsprechend einsetzen. Sie machen eben nicht alles selbst, sondern delegieren Aufgaben an Kollegen, die es besser können als sie selbst. Sie kennen ihre Grenzen und stehen zu ihnen. Sie verteilen nicht nur Arbeit, sondern auch die Verantwortung. Man könnte auch von „Synarchie“ sprechen: der Verteilung von Verantwortung auf gleicher Ebene, die maximale Synergien entstehen lässt. Vertrauenswürdige Berater und Dienstleister stehen über den Dingen, sehen das

Ziel des Projektes und des Auftraggebers als das wichtigste Element und legen im Vergleich dazu weniger Wert auf eigene Befindlichkeiten. Sie legen die eigenen Fehler offen und lernen aus ihnen, statt anderen die Schuld zu geben. Genau das macht sie zu Experten, die sich permanent weiterentwickeln.

Mikro-Management kostet Zeit

Was vertrauenswürdige Berater und Dienstleister in aller Regel nicht sind: Sie sind keine Kontroll-Freaks. Sie müssen nicht alles im Detail verstehen. Es genügt, das Vertrauen in andere Spezialisten vom gleichen Schlag zu haben und diese machen zu lassen. Mikro-Management lehnen sie weitgehend ab. Es kostet sie nämlich zu viel ihrer kostbaren Zeit. Diese nutzen sie lieber anderweitig, um neue Dinge zu erfahren, zu lernen, zu wachsen und die eigenen Stärken am gebotenen Ziel auszurichten.

Auszeichnungen sind keine Auszeichnung

Zertifikate und andere Qualifikationsnachweise sind für vertrauenswürdige Berater und Experten bis zu einem gewissen Grad in Ordnung. Sie schätzen sie auch und kennen deren wahren Wert. Allerdings: Das willkürliche Sammeln von Zertifikaten, Abschlüssen, Siegeln und Urkunden ist Unsinn. Relevant sind solche Auszeichnungen nämlich nur dann, wenn sie im Wesen zum Berater und dessen Aufgaben passen, wenn sie in der Praxis Anwendung finden und nachweis-

bar Mehrwert liefern – nicht nur für den Berater oder Dienstleister, sondern vor allem für deren Auftraggeber. Nur wenn Auszeichnungen ein harmonisches Ganzes bilden, sind sie vertrauensbildend. Vorsicht also bei Jägern und Sammlern, die ihre Zertifikate nur für die eigene Selbstinszenierung nutzen.

Referenzen statt Siegel

Über Zeugen überzeugen, lautet deswegen die Devise. Persönliche Referenzen, nachweisbare Erfahrungen und ein guter Leumund aus der Praxis sorgen viel mehr für das notwendige Vertrauen – und die Vorschusslorbeeren, die ein „guter Mann“ braucht, um erfolgreich in ein Projekt zu starten. Vertrauenswürdige Berater sind auch in dieser Hinsicht transparent, beraten gerne vorherige Auftraggeber, nennen Kollegen und Best-Practices. Es lohnt sich, auf diese Transparenz zu schauen und die Chancen, die sich aus ihr ergeben, zu nutzen. Nach- und Hinterfragen zahlt sich aus. So wird Aufrichtigkeit zum Erfolgsturbo für alle. ■

Über den Autor

Oliver Meinecke ist IT-Projektmanager und gilt als einer der führenden Experten rund um die Themen Digitalisierung, IT-Intelligenz, IT-Aktualität, IT-Effizienz, Optimierung der IT-Infrastruktur und Home-office.



Wenn nicht jetzt, wann dann?!

Bringen Sie Ihr Unternehmen mit unseren CRM- und ERP-Lösungen nach vorne!

www.networkconcept.de

Vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch: 06404/88589-0