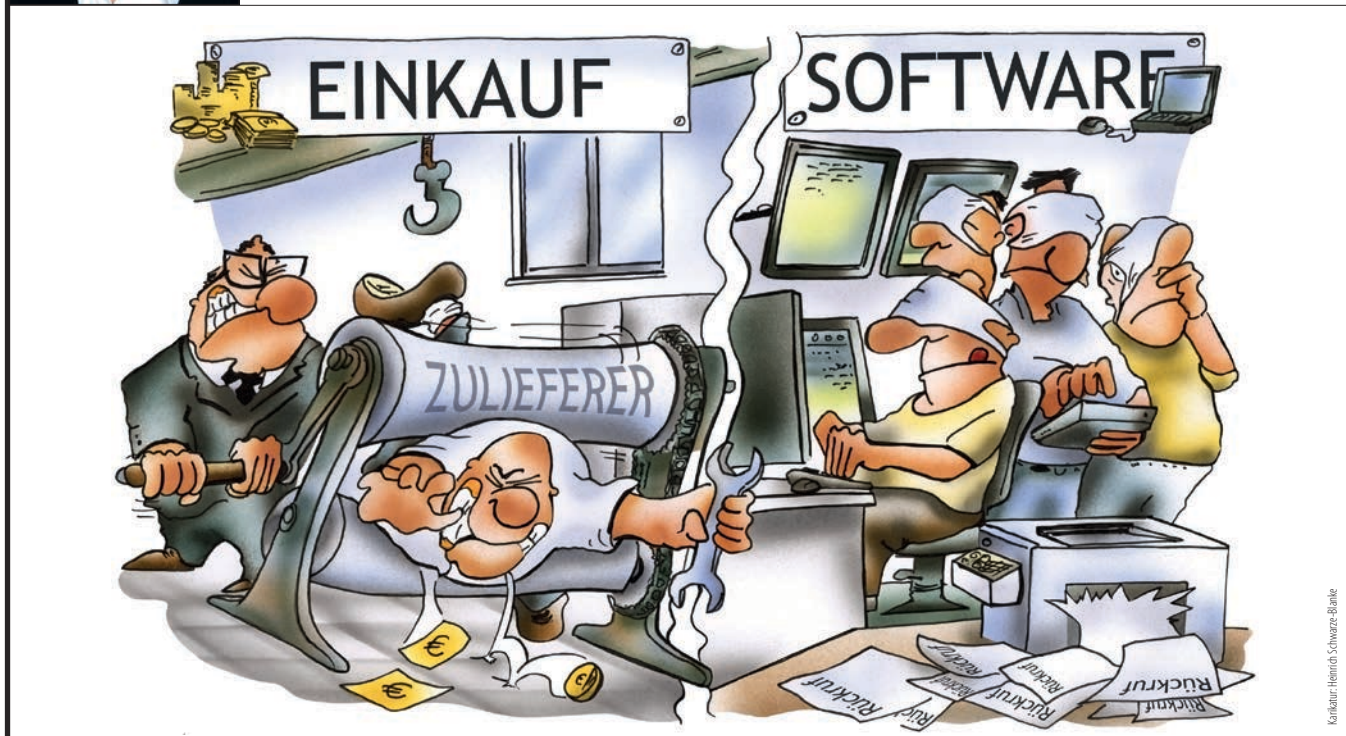




Krise als Chance?

Dr. Lederers Management-Tipps



Konrad: Heintz/Schwarze Blatte

Als 1962 eine verheerende Sturmflut Deutschland heimsuchte mit 300 Todesopfern und 20.000 Obdachlosen, fasste der damalige Polizeisenator und spätere Bundeskanzler Helmut Schmidt seine Erfahrungen in einem Satz zusammen: „In der Krise zeigt sich der wahre Charakter“. Auch in der gegenwärtigen Pandemie bewahrheitet sich diese Feststellung und man mag sich verwundert die Augen reiben bei so manchem Ansinnen, das Unternehmen ihren Kunden, Mitarbeitern und der Öffentlichkeit zumuten.

Der Sportartikelhersteller, der seine Kasse durch das Einstellen von Mietzahlungen schonen wollte, fällt in diese Rubrik, ebenso der Scooter-Verleiher, der Hunderten von Mitarbeitern in einem einzigen Videocall kündigte. Und auch die Automobilindustrie ist mit von der Partie: Im Südwesten sollen Führungskräfte drohen, falls Arbeitnehmer ihrer Entlassung nicht zustimmen. Flächendeckend rufen Autobosse nach staatlicher Absatzförderung,

gleichwohl sie vor Kurzem erst ein Rekordjahr gefeiert haben. Angesichts von Überproduktion, Innovationsstau und Strukturproblemen scheint das Virus als Sündenbock gerade recht zu kommen.

Anpacken, wo es klemmt

Und der Effekt? Imageschaden und Vertrauensverlust sind so gut wie sicher, die Behebung struktureller Missstände leider nicht. Dass diese Ignoranz sich rächen wird, liegt auf der Hand. Es ist an der Zeit, dort anzupacken, wo es wirklich klemmt. Drei Beispiele stehen hier.

• **Performance statt Verwaltung:** Wenn Auftraggeber daran scheitern, eine stimmige und verständliche Systemspezifikation zu schreiben und zu verantworten, sollten die Alarmglocken läuten, tun sie jedoch nicht. Heraus kommt pure Verwaltung statt inhaltlicher Performance. Kein Wunder, dass damit Projekte ins Chaos rutschen.

• **Schlagkraft statt Gigantomanie:** Das „Smartphone auf Rädern“ wird zwar allenthalben postuliert, doch es fehlt die

Konsequenz in der Umsetzung. Der Weg dorthin geht erst über die Haltung, dann über Zahlen. Fünf- bis zehntausend SW-Mitarbeiter sind von einem Konzern mit Maschinenbau-Mindset weder akquirierbar noch steuerbar. Damit bleibt die dringend benötigte Schlagkraft auf der Strecke.

• **Partnerschaft statt Einkaufsdiktat:** Den letzten Cent aus Lieferanten herauszuquetschen ist zum abwegigen Sport geworden, dem die irriige Annahme zugrunde liegt, Leistung und Preis getrennt voneinander bewerten zu können. Ein partnerschaftliches Miteinander würde massiv verdeckte Kosten sparen und einen Motivationsschub bewirken. Diese Liste lässt sich fortsetzen, und ich bin sicher, Sie haben eigene Beispiele im Kopf. Nutzbringend ist sie dann, wenn Aktionen daraus folgen. Dann würde die Krise zur Chance. Wann fangen Sie damit an? (av) ■

Autor

Dr. Dieter Lederer
Unternehmensberater, Keynote-Speaker
und Veränderungsexperte.