

Blick DURCH DIE Wirtschaft

Zeitung für Finanzen, Steuern, Recht und Management

BSI[®]
BUSINESS SERVICES INT.
SONNTAG & PARTNERS
Global Business Network
BUSINESS - CONSULTING & TRAINING

SEE STRASSE 37
D-82237 WOERTHSEE
GERMANY

TELEPHONE: 0 81 53 - 9811-0
TELEFAX: 0 81 53 - 82 72
MOBILEPHONE: 0172 760 36 52

Email: Sonntag@bsi.spacenet.de
http://www.bsi.spacenet.de
http://www.sonntag.com

Zukunftsorientiertes Management

Know-how verkaufen

Neue Marktlücke / Beziehungsmanager einsetzen

ub. BERLIN. Wissenstransfer könnte sich in Zukunft gerade für deutsche Firmen zu einem erträglichen Geschäftsfeld entwickeln. Dieser Markt sei noch unbesetzt, sagen auf dem Deutschen Wirtschaftsingenieurstag Hans-Gerd Servatius von Braxton & Partner, Düsseldorf, und Hans Dietmar Bürgel, Hochschulprofessor an der Universität Stuttgart. Deutschland sei eine Wissenschaftsgesellschaft. Dies sei nach Auffassung beider Experten vielen Betrieben nicht bewußt. Die Unternehmen würden es daher versäumen, ihr Know-how zu vermarkten. Vielfach liege interessantes Know-how brach. Außerdem sei es notwendig, Strategien zu entwickeln, wie aus Wissen ein Wert geschöpft werden könne. Hier bieten sich Ansatzpunkte für neue Dienstleistungen, lautet das Ergebnis des Kongresses in Berlin, den der Verband Deutscher Wirtschaftsingenieure veranstaltet hat. Die Tagung will Perspektiven aufzeigen, wie zukunftsorientiertes Management aussehen sollte.

Der Umgang mit den Kunden müsse künftig unter dem Leitmotiv stehen: „Der Kunde ist nicht König, sondern Partner“. Bernhard Sonntag, Inhaber der BSI - Business Services International, Wörthsee, warnt aber davor, eine Partnerschaft allein aus der Sicht der hard facts einzugehen. Vielmehr macht er auf die psychologischen Aspekte aufmerksam. Er empfiehlt sogar, Beziehungsmanager zur Pflege der Partnerschaften einzusetzen.

Ein modernes Risiko-Management müsse künftig dazu beitragen, das Wagnis an den Märkten zu minimieren. Rechtsanwalt Heinz Adams bemängelt, daß sich das bisherige Risiko-Management nur auf kaufmännische oder technische Risiken konzentriere. Weitere Risiken ergeben sich aber auch aus rechtlichen und ökonomischen Sanktionen wie Stilllegung, Produktionsverbote, Schadenersatzpflichten und Imageverlusten. Dabei müßten allerdings die Führungskräfte aktiv mitwirken. Außerdem sei es sinnvoll, Risiko-Management unter dem Dach als „Integriertes Managementsystem“ zu installieren. Dazu müssen Qualitätsmanagement, Umweltmanagement, Arbeitsschutzmanagement oder/und Versicherungsmanagement in einem gemeinsamen Konzept zusammengefaßt werden.

In Zukunft müsse das Management sich auch verstärkt um die Förderung des Personals bemühen. Die Fähigkeit und das Know-how der Mitarbeiter müßten zur Entfaltung gebracht und „evolutionär“ weiterentwickelt werden. Außerdem müssen Strukturen, Spielregeln, Rahmenbedingungen und Bezahlungssysteme so gestaltet werden, daß die Mitarbeiter auch ohne Eingreifen des Managements die Unternehmensinteressen und ihre eigenen Wünsche zum Nutzen des Kunden in Einklang bringen. Die in Berlin vorgestellten Ansätze sollen bewirken, daß aus einem Gegeneinander künftig ein Miteinander entstehe.

Blick durch die Wirtschaft, 18. 11. 1997