

NIX IS FIX ALLES IST MÖGLICH!

„Das, was wir heute sind, folgt aus den Gedanken, die wir gestern pflegten, und unser gegenwärtiges Denken baut unser Leben, wie es morgen ist.“ (Buddhistische Weisheit)

Was immer die zweite Hälfte des Jahrzehnts bringen mag – 2020 wird die Welt wirtschaftlich und sozial anders aussehen als heute. Selten kündigen sich Veränderungen (Wandel) so deutlich an, wie seit 2015. Wer heute noch glaubt, Wandel in allen Lebensbereichen seien vermeidbar, verweigert die Realität und wird sein persönliches und wirtschaftliches Leben als „Opfer“ erleben und Chancen zur aktiven zur Gestaltung des Wandels verpassen.

Umso mehr lohnt sich ein Blick auf die zu erwartenden Veränderungen und vor allem deren Bewertung. Wandel bedeutet nämlich nicht, dass sich unsere Werte verändern oder gar „verfallen“, wie manche glauben. Die Werte an sich sind (relativ) konstant, sehr wohl allerdings verändert sich die „Bewertung der Werte“. (Vergl. Sven Gábor Jánzsky, Die Neuvermessung der Werte, Goldegg Gesellschaft).

Ein Beispiel aus dem persönlichen Bereich: Zwischenmenschliche Beziehung und Nähe sind durch Social Media heute völlig anders definiert als noch vor wenigen Jahren. Der Kontakt erfolgt heute zu einem sehr hohen Ausmaß digital. „Traditionell“ denkende Menschen haben damit ein Problem - können sich nicht vorstellen, dass die digitale Beziehung auch nur annähernd dieselbe Qualität haben kann wie die persönliche Begegnung. Sie mögen Recht haben, die „Bewertung“ selbst ist allerdings vermessen und Resultat der eigenen Werthaltung, die aus einer „anderen Zeit“ stammt. Stures Festhalten an Werten ist heute verantwortungslos. Der differenzierte Umgang in der Neu-Interpretation der Werte ist angesagt.

Als Franchise-Beraterin möchte ich an dieser Stelle auch meine „eigenen Werte“ unter diesem Aspekt des Wertewandels hinterfragen, sie auf aktuelle Relevanz überprüfen und einer allfälligen „Neubewertung“ unterziehen. Meine „Werte“ spiegeln sich in den „9 Spielregeln des Fairplay Franchising“ (Springer-Gabler Verlag, 3. Auflage 2015) wieder:

Spielregel Nr. 1: Wer die Kuh melken will, muss sie auch füttern

Klingt auf den ersten Blick wie eine „alte Binsenweisheit“, im Kontext des Franchising allerdings besonders wichtig und vor allem im Hinblick auf immer schneller erwarteten Erfolg sogar mit steigender Bedeutung zu sehen.

Spielregel Nr. 2: Wertschöpfung kommt von Wertschätzung

Wirtschaftlicher Erfolg auf Kosten anderer (sowohl der Franchise-Partner, als auch der Lieferanten und der Kunden) ist definitiv nicht mehr „state of the art“ und daher ist diese Spielregel nach wie vor aktuell. Auch wenn neue Rahmenbedingungen vielleicht mehr Chancen eröffnen, zu „billigen Arbeitskräften“ zu kommen, immer noch billigere Einkaufsquellen zu erschließen aus Ländern, die ihren Mitarbeitern keine menschenwürdigen Arbeitsbedingungen bieten und/oder ohne Rücksicht auf die Umwelt produzieren. Es ist an der Zeit, Wertschätzung als Wert auch außerhalb unserer nächsten Umgebung zu leben.

Spielregel Nr. 3: Erfolg braucht partnerschaftliche Führung

Autoritäres Führungsverhalten ist überholt. Die Begegnung und der Austausch auf Augenhöhe ist nicht Hindernis, sondern Erfolgsfaktor. In Zeiten, in denen Wissen immer schneller wächst, braucht es die Synergien vieler Hirne (und Herzen), um Wettbewerbsvorteile zu schaffen und zu halten.

Spielregel Nr. 4: Franchising ist eine emotionale Heimat

Einer der konstantesten Werte – gerade bei Jugendlichen - ist emotionale Geborgenheit und der Wunsch nach stabilen (Ver-)Bindungen. Während viele „Ältere“ auf Einzelgängertum setzen, schätzen die Jugendlichen Werte wie z. B. Familie oder langjährige Partnerschaften wieder mehr.

Spielregel Nr. 5: Das Potenzial der Soft-Faktoren ist stärker als man glaubt

Ähnliches gilt für die „vermeintlichen“ Soft-Faktoren. Anerkennung ist wichtiger für ein erfülltes Berufsleben als Geld, wertschätzender Umgang miteinander Basis für langfristige Partnerschaften.

Spielregel Nr. 6: Erfolg und Wachstum bringen auch Risiken mit sich

Blinde Erfolgssucht und Wachstumsglaube sind mehr Risiko- als Erfolgsfaktor. Bewusstes Wachstum ist hier die bessere Strategie.

Spielregel Nr. 7: Systemführerschaft und Denken in Netzwerken schaffen Vorsprung

Nicht mehr die Persönlichkeiten führen das System, sondern das System als „lebendige Organisation“ führt sich selbst. Das ist eine Herausforderung an der das System und alle Beteiligten reifen.

Spielregel Nr. 8: Jeder Erfolg hat Spielregeln

Je klarer die Regeln, desto einfacher die Führung. Gerade in Zeiten schneller Veränderung stellt sich jedoch oft die Herausforderung, Regeln auch ändern zu müssen. Das ist nur dann ein Problem, wenn die Veränderungen nicht klar und offen und auf Augenhöhe kommuniziert werden.

Spielregel Nr. 9: Konsequenz ist wichtiger als Strenge

Spielregeln machen nur dann Sinn, wenn sie eingehalten werden. Je konsequenter das von Anfang an geschieht, umso unwahrscheinlicher sind Missverständnisse und Konflikte in der Zukunft. Moderne Menschen spüren die Notwendigkeit von Spielregeln und erwarten von allen, dass sie eingehalten werden.

Zusammenfassend kann man sagen:

Die Grundwerte sind stabil und unverändert. Auch Fairness oder Fairplay sind als Werte nicht wirklich neu, sie haben „nur“ einen neuen Stellenwert erreicht. Kulturen und damit moderne Unternehmenskultur unterliegen ständigem Wandel und müssen laufend hinterfragt und angepasst werden – vor allem an die wechselnden Bedingungen des Umfelds wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Trends. Vielleicht ist dies die größte Herausforderung der Zukunft für Menschen, die Führungsverantwortung übernehmen – sei es im persönlichen, sozialen oder im wirtschaftlichen Kontext.

Ich wünsche uns allen, dass und dies gelingt!

Waltraud Martius, 2016

SYNCON International Franchise Consultants
Josef-Mayburger-Kai 82
A 5020 Salzburg
Tel.: +43 (0)662-874245-0
Fax: +43 (0)662-874245-5
www.syncon.at, office@syncon.at

SYNCON International Franchise Consultants
Nördliche Auffahrtsallee 25
D 80638 München
Tel.: +49 (0)89-159166-33
Fax: +49 (0)89-159166-34
www.syncon.de, kontakt@syncon.de