



Dr. Holger Schmitz ist geschäftsführender Gesellschafter der „business elf“-Managementberatung GmbH und berät Führungskräfte und Unternehmen rund um das Thema effektive Kooperation.

Egoismus ist ein Killer

→ Eine Fußballmannschaft und ein erfolgreiches Team haben viel gemeinsam, sagt Unternehmensberater und Führungsexperte Holger Schmitz. Warum, erklärt er im „direkt“-Interview.

Herr Schmitz, warum ist Zusammenarbeit für ein Unternehmen so wichtig?

Weil ein Team, das von Anfang an auf ein gemeinsames Ziel hinarbeitet, immer größere Erfolge erzielen wird, als wenn man nur die Summe der Einzelleistungen addieren würde. Daher sollte jeder aufhorchen, wenn Sätze fallen wie „Was geht mich das an?“ oder „Das ist nicht mein Problem“. Das sind Alarmsignale dafür, dass es mit der Zusammenarbeit hakt.

Kann ein Unternehmen die Zusammenarbeit fördern?

Auf jeden Fall. Es muss seine Mitarbeiter dazu ermutigen, nicht nur in Berichtsstrukturen und Organigrammen zu denken. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist es wichtig, über den eigenen Tellerrand hinauszudenken. Eine Teamaufstellung, bei der Kollegen aus unterschiedlichen Bereichen an der Lösung eines Problems arbeiten, ist dafür ein guter Ausgangspunkt. Der größte Erfolg kann nur durch die Kompetenzen aller erzielt werden. Deshalb ist es wichtig, auf das große Ganze zu blicken, anstatt nur

die eigenen Interessen im Blick zu haben.

Sie bringen in Ihrer Arbeit das Thema Zusammenarbeit häufig mit Fußball in Verbindung. Warum?

Weil für das erfolgreiche Zusammenspiel auf dem Rasen nahezu die gleichen Regeln gelten wie im Job: Forschung und Produktion bereiten durch das Bereitstellen innovativer Produkte den Angriff vor, das Marketing flankiert durch passgenaue Werbemaßnahmen und der Vertrieb muss die „Bude“ machen – also den Kunden vom Kauf überzeugen. Jeder im Team konzentriert sich auf seine Aufgabe, hat aber immer auch das gemeinsame Ziel im Blick.

Und was ist ein Killer für erfolgreiche Zusammenarbeit?

Egoismus – in einem Wort zusammengefasst! Als erfolgreicher Teamplayer muss man die persönlichen Ziele auch mal zurückstellen können und anderen Erfolge gönnen.

Das Achtelfinale Portugal gegen Kroatien bei der Fußball-EM ist hierfür ein schönes Beispiel. Statt wie sonst der Star auf dem Platz zu sein, war sich Stürmer Cristiano

Ronaldo nicht zu schade, Verteidiger-Arbeit zu leisten, als diese gefordert war. So hat er den Treffer seines Teamkollegen Quaresma vorbereitet – und seinem Team kurz vor Ende der Verlängerung zum Sieg verholfen.

Noch mal zurück ins Arbeitsleben: Was kann ich machen, damit Kollegen gerne mit mir zusammenarbeiten?

Praktizieren Sie eine offene, bereichsübergreifende Kommunikation. Ein Beispiel: Wenn Sie als Vertriebler einen Auftrag gewonnen haben, sollten Sie den Erfolg nicht nur alleine genießen, sondern auch Kollegen aus anderen Abteilungen daran teilhaben lassen. Das schafft Zusammenhalt! Noch ein Tipp: Statt nur per E-Mail zu kommunizieren, ist ein Gespräch hilfreich. Denn wer sich Zeit für einen persönlichen Austausch nimmt, kann sich ein viel besseres Bild von den Kompetenzen und Bedürfnissen aller Teammitglieder machen – und diese so bei der weiteren Zusammenarbeit bestmöglich berücksichtigen.

● Kathrin Achenbach





KOLLEGEN BEI BAYER ERZÄHLEN

Die beste Zusammenarbeit meines Lebens



Hubert Humberg, Production Unit E in Bergkamen

„Als erster Betrieb in Bergkamen das neue Prozessleitsystem bei Bayer einzuführen, war eine ziemliche Herausforderung. Denn das in Spitzenzeiten rund 50-köpfige Projektteam hatte in dieser Konstellation vorher noch nie zusammengearbeitet. Neben den Kollegen aus Produktion und betreuender Technik waren auch viele externe Projektpartner mit im Boot. Alle haben aber sofort Hand in Hand gearbeitet und jeder hat sich für die Aufgabe, die ihm zugeteilt wurde, verantwortlich gefühlt. Der Schlüssel zum Erfolg war sicherlich auch unsere offene Kommunikation. Wir haben uns nicht nur auf die Schulter geklopft, wenn etwas gut gelaufen ist, sondern auch Probleme offen angesprochen – und zur Halbzeit und nach erfolgreichem Projektabschluss dann richtig schön gemeinsam gefeiert.“



Lubos Vrbka, Reporting und Data Management bei Crop Science

„Die Lösung und nicht das Problem in den Fokus stellen und den Kompetenzen des anderen vertrauen – das sind für mich die Geheimnisse einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Und genau das haben wir umgesetzt, als wir nach einer neuen technischen Lösung für unseren in die Jahre gekommenen Rechencluster gesucht haben, auf dem wir viele Berechnungen für die Registrierung von Pflanzenschutzprodukten durchführen. Aline Nink, unser IT Business Partner, hat sich ganz genau angehört, was wir brauchen. Und hatte dann gleich eine Idee für eine mögliche Lösung. Bis zur Implementierung mussten wir dann gemeinsam noch einige Hürden überwinden – jetzt läuft das neue System ohne Probleme. Mit minimalem Wartungsaufwand können wir sehr effizient arbeiten.“



Dr. Alfred Merz, Programm-Manager Kapazitätserweiterung Faktor VIII

„Eine Distanz von fast 9.000 Kilometern, Sprachbarrieren zwischen deutschen und amerikanischen Kollegen und eine an vielen Stellen unterschiedliche Arbeitskultur: Das alles hat die Zusammenarbeit im Faktor-VIII-Projekt sehr anspruchsvoll gemacht. Was mich von Anfang an beeindruckt hat, war die große Bereitschaft unter allen der mehr als 500 beteiligten Kollegen in Wuppertal, Leverkusen und Berkeley, sich auf dieses Abenteuer einzulassen. Auf Leitungsebene haben wir versucht, die Zusammenarbeit der neuen Teams durch eine offene Gesprächskultur und Raum für persönlichen Austausch zu fördern. Das reichte von festen Routinen für Townhall-Meetings und Abteilungs-Workshops über Teambuilding-Events und Vor-Ort-Trainings bis zur gemeinsamen Feierabend-Bratwurst mit Kollegen.“



Dezember 2016

38
39

Anzeige



Abb. zeigt Sonderausstattung.



13.000 EURO PREISVORTEIL**

AUF ALLE VOLVO XC60 SUMMUM, z.B.:

VOLVO XC60 SUMMUM D3 110 kW (150 PS)
SENSUS NAVIGATIONSSYSTEM
POLSTERUNG LEDER
BLUETOOTH®-FREISPRECHERINRICHTUNG

ELEKTRISCHE FAHRERSITZEINSTELLUNG
SITZHEIZUNG VORN, EINPARKHILFE HINTEN
FRONTSCHIEBENHEIZUNG
18" LEICHTMETALLFELGEN
UND VIELES MEHR

JETZT

Listenpreis*: 43.820€
La Linea Preis: 30.820€

Preisvorteil
13.000€**

Kraftstoffverbrauch: Volvo XC 60 D3 Summum 110 kW (150 PS), in l/100 km: innerorts 4,9, außerorts 4,2, kombiniert 4,5; CO₂-Emissionen: kombiniert 117 g/km. (gem. vorgeschriebenen Messverfahren).

*Unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers, inkl. Überführungskosten **13.000€ Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers. Nur für Abrufscheinberechtigte der Bayer AG.

La Linea

La Linea Franca
Kraftfahrzeughandelsges. mbH

Mülheimerstr. 57-59
51469 Bergisch Gladbach

Klaus Busch
busch@bgladbach.lalinea.de

Tel: 02202-9553114
www.lalinea.de