

„Ich möchte einmal mit Profis arbeiten“

– legendärer Satz des Moderatorenduos Lennert und Heine von Antenne 1.



Unlängst fragte mich Jörg Pfützenreuter, ob ich Lust hätte, ein kleines Vorwort für ein neues Unternehmensmagazin zu schreiben. Ich sagte gegen meine übliche Gewohnheit zu, diesen kleinen Erfahrungsbericht aus fünf Jahren erfolgreicher Kooperation statt eines Vorwortes.

Warum?

Die Vorgeschichte:

Als Verantwortlicher für Training und Beratung im Einkauf und der Transportlogistik eines süddeutschen Automobil-OEMs versuchte ich mich vor einigen Jahren, professionell und intensiv dem Thema Verhandlungstechnik zu nähern.

Wie in der ganzen Trainingsszene bekannt, ist dieses Thema ein vielfältig angebotenes und gerne zu Premiumtagessätzen geordnetes Produkt - in der BRD und international.

Die Bandbreite ist so erstaunlich wie verwirrend. Sie reicht bei den Anbietern von meist selbsternannten Einzelkämpfer-„Experten“ (meist aus der einschlägigen Rhetorik- und Kommunikationsschiene) über mittelständige Harvard-Adepten bis zu international agierenden fast schon Großunternehmen mit starren, standardisierten „Fits ever and everywhere“ - Produkten.

Ethikexperten und Vertreter der kirchlichen Morallehre suchen ebenso wie unterlagenbefreite Alleinunterhalter in der Szene ihr tägliches Brot.

...statt eines Vorwortes.

In dieser Anbieterlandschaft einen intelligenten, verlässlichen, liefer-sicheren Partner zu finden, ähnelte der Suche nach der berühmten Nadel im Heuhaufen.

Zum Glück konnten interne Ressourcen (Experten des Einkaufs...) erschlossen werden und in der gemeinsamen Weiterentwicklung des Themas wurde immer klarer, dass wir weniger einen Trainingsansatz als vielmehr einen engen Kooperationspartner für die Umsetzung eines praxisgetriggerten Beratungsansatzes brauchen.

In einer Beschaffungsmarktforschung wurden über Recherchen und anschließende Interviews mögliche Kooperationspartner gesucht und so kam es zu einigen, beide Seiten motivierenden Gesprächen mit Jörg Pfützenreuter.

Dass er die Idee einer Entwicklungspartnerschaft und offener Prozesse statt starrer Trainings gleich aufnahm und mit weiterentwickelte, zeigte, dass die Idee intern/extern auf Augenhöhe zu arbeiten und partnerschaftlich aufzutreten, funktionieren kann.

Die Resultate:

Wenn Partner sich auch als Lernende begreifen und – statt Material-wirtschaftler zu belehren – deren Entwicklung zulassen, sind die Ergebnisse auch für das beauftragende Management sofort greifbar und in Euro messbar. Von Coachingansätzen für Einzelne und Projektteams bis zu getakteten Trainingscamps mit mehr als 100 Teilnehmern aus Einkauf und Schnittstellen unter Einbindung der kompletten Hierarchie bis zum Collaboration-Workshop mit Entwicklern wurde pragmatisch an den wirklichen Aufgabenstellungen gearbeitet. Die Erfolge rechtfertigten den Ansatz.

Apropos Erfolg:

In einer Radiosendung auf Antenne 1 prägte vor vielen Jahren das Moderatorenduo Lennert und Heine den berühmten Spruch: „Ich möchte einmal mit Profis arbeiten“.

Ich bin froh, meinen Profi gefunden zu haben.

Prof. Dipl. Wirtsch. Ing.
Jörg Mildenberger
Esslingen

