

Die geteilte Orange: was macht erfolgreiche Zusammenarbeit aus?



Stellen Sie sich vor, Sie möchten zum Sonntagnachmittag gern die derzeit einzige im Haushalt befindliche Orange verzehren. Ihr(e) Partner(in) schnappt sie Ihnen vor der Nase weg. Sie einigen sich zwar friedlich, in dem Sie die Orange zerteilen. Jedoch stellen Sie fest, dass Ihr(e) Partner(in) nur die Schale zum Kuchenbacken benötigt.

Es hätte also von vornherein clevere Lösungen als ein einfaches Zerteilen gegeben.

Der Grund dafür: Sie haben sich zu Beginn nur über Ihre Positionen ausgetauscht, „ich möchte die Orange“. Dass Sie beide unterschiedliche Interessen verfolgen „ich möchte die Schale“ bzw. „ich möchte das Fruchtfleisch verzehren“ – das wurde Ihnen erst im Nachhinein klar.

Im Wirtschaftsleben kennen wir zahlreiche vergleichbare Situationen:

- Mehrere Gesellschafter/Geschäftsführer einer GmbH, die sich nicht über die Neuausrichtung mittels Digitalisierung einigen können.
- Der mittelständische Produktionsbetrieb, der eine neue Warenwirtschaftssoftware eingeführt hat – deren Einführungsprozess durch den IT-Dienstleister jedoch ungeahnte Herausforderungen hervorbrachte.

- Handwerksbetriebe mehrerer Gewerke bei einer Sanierung eines großen Industriegebäudes, die in Uneinigkeit und Abnahmeschwierigkeiten mit Bauherrn, Architekten und Auftraggeber geraten.

Sicherlich haben Sie zahlreiche Beispiele dieser und ähnlicher Art und deren erhebliche Kosten und Risiken vor Augen. Analog des Teilens der Orange münden solche Situationen häufig in Trennung (von) der Gesellschaft, in juristische Auseinandersetzungen, in den Gang vor das Gericht. Verbunden mit den klassischen Unwägbarkeiten, denn wie das alte Sprichwort sehr korrekt besagt „vor Gericht und auf hoher See sind wir in Gottes Hand.“

Die in der Regel langwierigen Schwierigkeiten kosten also Nerven, Zeit und Geld – und im Zweifel die zunächst fruchtbare Geschäftsbeziehung. Und wenn es ganz schlecht läuft, wird auch noch die Reputation aller Beteiligten angeschlagen.

Gibt es alternative Wege?

Ja! Wenn Sie eine(n) Wirtschaftsmediator(in) engagieren, dann stellen Sie mit deren Unterstützung frühzeitig fest, wer von den Beteiligten die Schale, das Fruchtfleisch oder auch den Saft möchte. Die Mediatorin erarbeitet mit Ihnen kreative Lösungen für Ihr gemeinsames spezielles Problem:

- nervenschonend und risikofrei in kürzerer Zeit
- kostensparend in Stunden – statt Streitwertabrechnung

- inhaltlich unterstützend durch Lösungen, die die Interessen aller Beteiligten berücksichtigen: in einem wirklichen Win-Win-Ergebnis

- die Geschäftsbeziehung erhaltend und stärkend durch vorher undenkbar erscheinende zusätzliche Umsatzeideen.

Ein besonderes Highlight entsteht dann, wenn ungeahnte Potenziale entdeckt werden. So haben Orangen Kerne, die ausgesät, gehegt und gepflegt und als neue Pflanzen gezogen werden können. Alle Beteiligten können von einem gemeinsamen zusätzlichen Verkauf profitieren ...

Kennen Sie Geschäftspartner in solchen Situationen? Dann können Sie jetzt einen erfolgversprechenden Lösungsweg empfehlen! ■



Susanne Weisheit
rethinking organisations

Hackberg 14
51429 Bergisch Gladbach
Tel. 02204-5049978
Mobil: 0163-2536018
s.weisheit@rethinking-organisations.de
www.rethinking-organisations.de