



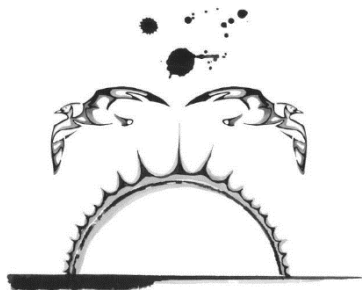
## **Aktuelles aus unserer Arbeit als Berater, Trainer und Coaches**

### **Dörfs es bitzli me si?**

Christoph Grossmann über unseren Anspruch als Partner des Managements in der Bearbeitung komplexer Managementfragen

### **Das Ringen um gute Entscheidungen und vertrauensvolle Zusammenarbeit braucht wieder verstärkt klassische analoge Formate.**

Rudolf Lürzer über die Notwendigkeit, wieder verstärkt auf analoge Formate zu setzen



### **Dörfs es bitzli me si?**

In den guten Metzgereien ist es Standard, aufzurunden. Als Kunde sagt man ja, es dürfe ein wenig mehr sein, man will sich ja grosszügig geben, sieht aber auch sich selbst, der noch ein bisschen mehr vom Feinen bekommt. Am Stand der Gemüsebauerin ebenso. Machen wir das in der Unternehmungsführung auch? Was bedeuten eigentlich die Unternehmensziele für die verschiedenen beteiligten Gruppen: für die Beiträge der Mitarbeitenden, der Leitenden, der Führungsgremien (Management Communities), die Kunden, die Eigentümer und die Unternehmungsberater? Wie gelingt immer wieder ein wenig mehr?

Wäre es nicht ganz einfach, gradlinig und klar? Sehnen wir uns nicht alle nach Einfachheit, Direktheit, Klarheit, Wirkung, Erfolg, Bestätigung und Lob?

Lesen wir globale Studien der Hohepriester der Beratungsunternehmen oder der Wissenschaften, die sie mit Grundlagen vorab und dann als Auftragspapiere etwa für Branchenverbände über ESG (Environmental, Social, Governance), SDG (Sustainable Development Goals), zum Klimawandel oder die Finanzmarktregulierung erstellen, fragen wir uns gelegentlich, wo bleibt das sprachliche Handwerk, was war wirklich gemeint und will man tatsächlich verstanden werden? Erfolgreiches Unternehmen sieht anders aus.

GCN ist immer bemüht um massgeschneiderte Lösungen, um Authentizität und Verständlichkeit. Nichts fasziniert so sehr, wie einem Kern auf den Grund zu kommen, das Essenzielle zu erkennen und dessen Stärkung für die Zukunft zu bedenken und zu gestalten. Kompromisslos für die Unternehmung. Eine Vision, ein Leitbild, ein Credo – eben strategische Zielsetzungen – zu formulieren und gute Voraussetzungen für ihre Umsetzung zu schaffen.

Manchmal hilft eine Verdichtung allzu vieler Initiativen, manchmal der Mut zu mehr Gestaltungsfreiheit bei paralleler Erarbeitung von einzelnen Themen, oder die Konzeption eines durchgängigen Programms mit absehbaren Ergebnissen.

Unser Vorgehen ist methodisch gut abgestützt, integrierend und ganzheitlich, verbunden mit langjähriger Erfahrung und Offenheit für Neues. Vom einfachen Gedankenaustausch bis zum Beratungsprojekt: Wenn es in Ihrem Unternehmen etwas mehr sein darf, und wir Sie dabei begleiten und unterstützen dürfen, freuen wir uns auf ihre Kontaktnahme: [Dr. Christoph Grossmann](#), [Dr. Rudolf Lürzer](#) von GCN.

## **Das Ringen um gute Entscheidungen und vertrauensvolle Zusammenarbeit braucht wieder verstärkt klassische analoge Formate**



Die Zeit, während der Unternehmen einen Großteil der Mitarbeitenden einen Großteil der Arbeitszeit ins Homeoffice geschickt haben, dauert mittlerweile schon fast eineinhalb Jahre an. Diese Periode war geprägt durch Phasen von anfänglicher Hilflosigkeit und aufkommender Neugierde, durch viele Experimente und das sich Abfinden mit der neuen Normalität.

Zweifellos hat die Pandemie viele Unternehmen gezwungen, ihre digitale Fitness deutlich zu verbessern und neue virtuelle Zusammenarbeitsformen in einer Geschwindigkeit einzuführen, die ohne diesen äußeren Druck nicht denkbar gewesen wäre. Die Mitarbeitenden haben die positiven und negativen Seiten dieser neuen Arbeitswelt zwischenzeitlich am eigenen Leib erlebt. Das Fazit müssen Führungskräfte und Mitarbeitende vor dem Hintergrund der jeweils eigenen beruflichen und privaten Situation persönlich ziehen.

Ein Zurück zu den traditionellen Arbeitswelten vor Corona wird und soll es nicht geben, denn einige Vorteile der virtuellen Zusammenarbeit sind offensichtlich: Ein geringerer Zeitaufwand für den Arbeitsweg, eine Entlastung der in vielen Unternehmen limitierten und sehr teuren Büroflächen, der Entfall vieler überflüssiger Dienstreisen, bei denen das Verhältnis zwischen Reisezeit und effektiver Arbeitszeit aus heutiger Sicht betrachtet nur schwer zu rechtfertigen war, sind nur einige Beispiele.

In einigen Feldern von Führung und Zusammenarbeit dürfen wir aber nicht in der Komfortzone der virtuellen ZOOM-Meetings stecken bleiben:

- Die Entwicklung strategischer Konzepte erfordert ganz wesentlich den intellektuellen Streit um die beste Lösung in analogen Formaten wie Workshops und Klausuren.
- Die Diskussion über Beweg- und Hintergründe von Meinungen zu wichtigen Themen ist gemeinsam in einem Raum deutlich effektiver zu führen als virtuell über digitale Whiteboards und oft schwarze Bildschirme, da die Kameras ausgeschaltet sind.
- Das persönliche Kennenlernen von Kolleg:innen, das so essenziell für vertrauensvolle Beziehungen ist, braucht das gemeinsame Abendessen und das Gespräch an der Bar.
- Wenn wir schon von der zunehmenden Bedeutung von selbstorganisierenden Teams sprechen, die klassische Formen von Hierarchie, Führung und Zusammenarbeit ersetzen sollen, dann müssen wir deren Bildung auch zulassen und durch analoge Konzepte befördern.

Dieser hohe Nachholbedarf an klassischen Meetings, Workshops und Trainings darf nicht mit dem Argument einer drohenden vierten Welle verunmöglicht werden. Im Gegenteil, die Möglichkeit für Designs, die echte physische Zusammenarbeit von Menschen an einem gemeinsamen Ort während einer gemeinsamen Zeitspanne erlauben, muss aktiv gefordert und gefördert werden.

Durch die Anwendung von entsprechenden COVID-Sicherheitskonzepten und vor dem Hintergrund der Tatsache, dass mittlerweile viele Mitarbeitende vernünftigerweise geimpft sind, kann das auch gelingen. Zum Wohle von Unternehmen und Mitarbeitenden

aufgrund von besseren Konzeptentwicklungen und vertrauensvoller Zusammenarbeit.

Wenn Sie wieder verstärkt auf analoge Konzepte setzen wollen, und wir Sie dabei begleiten und unterstützen dürfen, freuen wir uns über ihre Kontaktnahme. [Dr. Rudolf Lürzer](#), [Dr. Christoph Grossmann](#), Partner bei [GCN Consulting](#).

Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).

GCN Consulting GmbH  
Rudolf Luerzer  
Belruptstrasse 43  
6900 Bregenz  
Österreich

+435574459250  
[luerzer@gcn.at](mailto:luerzer@gcn.at)



Wenn Sie diese E-Mail (an: [cg@gcn.ch](mailto:cg@gcn.ch)) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.