

FIT IN DEN HERBST!



Alles, was sich zu lange hinschleppt, ehe es zu etwas nur irgend Sichtbarem führt, verliert an Interesse.

Wilhelm von Humboldt

Vertrauen

... weil es Unternehmen schnell macht

Martin Sanders hat nach jahrelangem Suchen endlich sein Traumhaus gefunden. Aber es sind noch andere potentielle Käufer an dem Objekt interessiert. Die Lage ist begehrt, der Preis ist in Ordnung. Die Verkäufer, ein älteres Ehepaar, haben eine „Wer-zuerst-kommt- mahlt-zuerst“-Haltung. Eile ist geboten. Also schnell zu seiner Sparkasse, wo er seit seiner Kindheit Kunde ist, Kreditantrag gestellt, Eigentumsverhältnisse, Vermögensaufstellungen Verbindlichkeiten, den letzten Jahresabschluss eingereicht, Informationen über das Objekt angefügt, auf die Dringlichkeit der Situation hingewiesen - und gewartet. Einige Tage lang tut sich gar nichts. Er fragt nach. Die Angelegenheit sei „in Bearbeitung“. Wieder einige Tage des Wartens. Martin Sanders wird ungeduldig. Er fragt wieder telefonisch nach. Jetzt teilt man ihm mit, die Zentrale habe mitgeteilt, der Sachbearbeiter habe mitgeteilt, er müsse noch einige Unterlagen nachreichen. Martin Sanders ist verärgert: warum man nicht ihn angerufen hätte. Schnellstens besorgt er die Unterlagen, bringt sie persönlich vorbei, wartet wieder.

Die Zeit läuft, Martin Sanders sieht sein Traumhaus schwinden. Wieder ruft er in der Filiale an. Man sei nicht zuständig, der Vorgang werde ausschließlich in der Zentrale entschieden, man stelle ihn durch. Die Dame am anderen Ende der Leitung kennt den Kreditantrag nicht, findet ihn aber nach einigem Suchen. Der zuständige Sachbearbeiter sei seit ein paar Tagen im Urlaub, er habe aber einen Zettel hinterlassen, folgende Unterlagen seien noch nachzuliefern ... Außerdem verlange man Einblick in seine Scheidungsurkunde! Die Scheidungsurkunde? Das bringt das Fass zum Überlaufen. Noch am selben Tag geht Martin Sanders zum Kreditinstitut um die Ecke, muss abermals viele Unterlagen einreichen, aber er spürt auch sofort das Bemühen, innerhalb von 48 Stunden eine Entscheidung herbeizuführen.

Martin Sanders bekam seinen Kredit. Martin Sanders bekam sein Traumhaus. Martin Sanders ist nicht mehr Sparkassenkunde. Wer zu spät kommt, den bestraft der Markt. Natürlich, alle Banken sind § 18 KWG gebunden, der die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers regelt. Wie man aber mit dem Gesetz umgeht, wie man es intern handhabt, das ist Sache der Vertrauensverhältnisse im Unternehmen.

Viele Geschäftsverhinderer in den Zentralen haben noch nie einen Kunden gesehen, haken ihre Listen ab und entscheiden nach der Papierform. Sie misstrauen nicht nur dem Kunden, sie misstrauen auch den eigenen Mitarbeitern vor Ort, die den Kunden zum Teil seit Jahrzehnten kennen.

Die verschärften internationalen Wettbewerbsbedingungen kennen nur drei Dimensionen: Tempo, Tempo und nochmals Tempo. Economy of Speed - das gilt als die ökonomische Signatur dieses Jahrhunderts. Geschwindigkeit wird immer wichtiger für Innovation, Produktionszeiten, Logistikprozesse, Angebotserstellung. Die heutigen Märkte erlauben es uns nicht, die Hierarchiestufen durchzuhecheln, um eine Entscheidung zu bekommen. Der Kunde wartet nicht mehr darauf, dass ein Unternehmen seine internen „Checks“ und „Balances“ abarbeitet, seine Vertrauensprobleme überwindet. Er wird woanders hingehen. Im „Time to Market“ ist das Problem angesprochen: Zeit muss dort investiert werden, wo sie gebraucht wird - beim Kunden.

Wir alle spüren die Herausforderungen globalen Wettbewerbs und die Erosion gesicherten Wissens und vereinbarten Regelwerks. Wir wissen, wenn wir die Art und Weise unserer Zusammenarbeit nicht dynamisieren, dann wird uns der Druck des Marktes mit seiner Forderung nach höherer Geschwindigkeit aus dem Wettbewerb werfen. Wir suchen den Horizont ab nach technischen und organisatorischen Lösungen. Wir übersehen, dass die größte Ressource direkt vor unseren Augen liegt: die Vertrauensfähigkeit der Menschen.

Um kein Missverständnis zu erzeugen: Wir bekommen die Dinge nicht schneller bewegt, indem wir uns schneller bewegen. Wir erhöhen unsere Handlungsgeschwindigkeit nicht, indem wir uns abhetzen und viele Dinge gleichzeitig mit höherer Schlagzahl machen. Wir müssen lernen, dass „Geschwindigkeit erhöhen“ nichts zu tun hat mit „schneller rennen“, „härter oder länger arbeiten“. Wir können aber schneller werden, indem wir Arbeitsverhältnisse schaffen, in denen Vertrauen wächst. **Denn Vertrauen ist Geschwindigkeit.**

Mit diesen Worten wünsche ich Ihnen einen
schönen Herbst und
PROFIT mit FIT!



Frühherbst

Die Stirn bekränzt mit roten Berberitzen
steht nun der Herbst am Stoppelfeld,
in klarer Luft die weißen Fäden blitzen,
in Gold und Purpur glüht die Welt.

Ich seh hinaus und hör den Herbstwind sausen,
vor meinem Fenster nickt der wilde Wein,
von fernen Ostseewellen kommt ein Brausen
und singt die letzten Rosen ein.

Ein reifer roter Apfel fällt zur Erde,
ein später Falter sich darüber wiegt —
ich fühle, wie ich still und ruhig werde,
und dieses Jahres Gram verfliegt.

Agnes Miegel, 1879-1964

IMPRESSUM

FIT-REAL

Realitätenvermittlungs-, Finanz und Anlageberatung Gesellschaft m.b.H.

Novaragasse 4/4

4020 Linz

UID-Nummer: ATU58421611

Firmenbuchnummer: FN84901f

Firmenbuchgericht: Landesgericht Linz Behörde gem.

ECG: Magistrat der Stadt Linz

