
Vorwort

It ain't what you don't know that gets you into trouble.
It's what you know for sure that just ain't so.

(Mark Twain)

Es gibt viele gute Bücher über Wissensmanagement, Customer Relationship Management und Change Management und viele Bücher über Erfolgsstrategien und Erfolgsrezepte. Aber nur wenige führen diese Theorien und Methoden zusammen und verbinden sie mit Projekterfahrungen aus der Praxis.

Beide Autoren kommen aus der industriellen Praxis. Christian Sallach ist in führenden Managementfunktionen international strategisch und operativ verantwortlich. Bernhard Mescheder hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Softwareentwicklung, die meiste Zeit davon als Projektleiter für die Entwicklung komplexer kundenindividueller Softwarelösungen. Sie führte die Problemstellung zusammen, wie Komplexität in den Unternehmen strukturiert, beherrscht und reduziert werden kann.

Dieses Buch entstand aus dem Bedürfnis, die Erfahrungen aus drei Jahrzehnten intensiver und teilweise aufreibender Projektarbeit aufzuarbeiten, zu reflektieren und in einer Form darzustellen, die sie für andere gewinnbringend nutzbar macht. Es will dazu beitragen, in der Praxis Problemmuster zu erkennen, Lösungsstrategien zu finden und Erfolgsfaktoren zu identifizieren.

Dieses Buch ist vordergründig ein Bericht über erfolgreiche Projekte. Schließlich sind wir alle mehr oder weniger am Erfolg interessiert. Dahinter steht jedoch die Reflexion und der Vergleich mit erlebten Strategien und Lösungsansätzen, die nicht oder weniger erfolgreich waren. Was entscheidet zwischen Erfolg und Misserfolg?

Zur Wahrung der Geheimhaltung verzichten wir in diesem Buch auf die Nennung der Namen von Unternehmen und Personen. Die Beispiele und Fallstudien sind fiktiv, spiegeln aber exemplarisch in ihrer Struktur und in ihrem inhaltlichen Kern wesentliche Praxiserfahrungen, Lösungs- und Umsetzungsstrategien wider.

Auch wenn wir daher an dieser Stelle die Menschen nicht namentlich nennen können, die uns über viele Jahre bei der Arbeit tatkräftig unterstützt haben, so möchten wir uns ausdrücklich bei allen Mitstreitern für ihr Engagement, ihre Ermutigung und ihre Kritik bedanken. Gerade bei komplexen Problemstellungen sind

Erfolge nur durch gemeinsame Anstrengung und vertrauensvolle Zusammenarbeit möglich.

Besonderer Dank gebührt unseren Familien, die die Auswirkungen des belastenden Projektalltags als Erste zu spüren bekamen. Sie haben auf Zeit verzichtet, die ihnen gehörte, ermutigt, wenn Energie zu versiegen drohte, und gebremst, wenn die Gefahr bestand, über das Ziel hinauszuschießen.

Januar 2012

Bernhard Mescheder
Christian Sallach

Wettbewerbsvorteile durch Wissen
Knowledge Management, CRM und Change
Management verbinden

Mescheder, B.; Sallach, C.

2012, XIX, 252 S. 80 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-642-27895-2