
Vorwort

Sieht man einmal davon ab, dass führende deutsche Autohersteller durch Dieselskandal und Kartellvorwürfe einen Vertrauensverlust erlitten haben, dessen Folgen nicht absehbar sind, geht es der deutschen Wirtschaft derzeit vergleichsweise gut. Erfolge der Gegenwart dürfen aber nicht in die Zukunft projiziert werden. Die Komplexität und Dynamik im Wettbewerb der sogenannten Vierten Industriellen Revolution kann Blockaden hervorrufen. Im *essential* „Blockadefreie Unternehmen“ konnte ich zeigen, dass z. B. die Fähigkeit, Vielfalt intelligent zu nutzen, Eigenständigkeit mit Streben nach Kooperationserfolg zu verknüpfen und Dialoge ungeachtet der hierarchischen Position nach Sachinhalten zu führen, Erfolgsfaktoren von Gewinnern sind. Sie sind jedoch an Menschen gebunden, die man sich bekanntlich nicht „backen“ kann. Man kann sie nur gewinnen, möglicherweise auch entwickeln. Faktoren auf der Mikroebene sind die Basis zukünftiger Erfolge. Nachhaltig werden sie durch Einbettung in Konzepte auf der Mesoebene, der Ebene der Organisation.

In einem hochkomplexen Umfeld agieren ehrgeizige Unternehmen im Spannungsfeld einer Paradoxie: Sie *reduzieren* Eigenkomplexität, *erweitern* jedoch Horizonte und Handlungsspielräume. Orientierungsdefizite, Interaktions-Barrieren und Ballast werden abgebaut, ganzheitliches Systemverständnis, integratives Denken und Handeln sowie intelligente Nutzung von Vielfalt hingegen gefördert. Unternehmen erweisen sich damit als *beidhändig*. Die *Paradoxie der Zukunftsfähigkeit* unterstützt Organisationen mit Gewinnerambitionen. Das vorliegende *essential* klärt Hintergründe, liefert praktische Lösungen und Beispiele.

Ich danke Margit Gregorian, Katharina Harsdorf, Rahel Kinne, Stefan Lucht, Hans-Erich Müller, Roland Probst, Carsten Schläwe, Hannah Sendler und Hans Strikwerda für wichtige Impulse für diesen Beitrag.

Meerbusch
im Juli 2017

Peter Kinne

Hausaufgaben für Gewinner

Wie beidhändige Firmen Erfolgsblockaden verhindern
können

Kinne, P.

2017, VII, 42 S. 15 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-19167-2