

Kräftig durchschütteln. Und dann wieder durchstarten.

Schluss mit der Jammerei: In der IT-Branche ist Aufbruchsstimmung gefordert. Ein Plädoyer.

Bielefeld. - Strahlend sind sie durch die Welt gezogen. Mit Großaufträgen in der Tasche und der Gewissheit, dem Kunden das Kleingeld ganz schön locker gemacht zu haben. Ob Berater, Software-Entwickler oder Hardware-Hersteller – sie alle lebten von häufig überhöhten Stundensätzen, die niemand hinterfragte. Und sie lebten gut, in der IT-Branche war so mancher Euro zu machen. Höher, schneller, weiter – mehr Geld, mehr Erfolg, mehr AG-Gründungen und noch mehr Profit: Für den Boom gab es kein Halten. Doch dann kam die Vertreibung aus dem Paradies, die Euphorie fand ein böses Börsen-Ende. Kursabstürze. Entsetzte Gesichter. Großes Jammern allerorten. Seit dieser Zeit haben die Menschen beschlossen, ihr Schicksal im Allgemeinen und die wirtschaftliche Weltlage im Besonderen ausführlich zu beklagen – schade.

Viel zu lange schon dauert diese depressive Phase an, meint Heinz Beckmann, Geschäftsführer der Beckmann & Partner CONSULT in Bielefeld. „Das große Stöhnen verhindert die Kreativität, die Bereitschaft, mit neuen Ideen nach vorn zu gehen. Heute sind Lösungen gefragt, die den Kunden wieder in den Mittelpunkt stellen. Die ihm den bestmöglichen Nutzen bringen. Viele in der Informationsverarbeitung sehen nur Schwarz oder Weiß. Wir wollen es bunt treiben in unserer Branche. Mit qualifizierten Fachkräften. Mit Lösungen. Mit Preisen, die im richtigen Verhältnis zur Leistung stehen. Und mit der Aufbruchsstimmung und Power, die unsere Kunden zu Recht von uns erwarten“.

Gerade rücken, was schief gelaufen ist

Positiv in die Zukunft blicken, das ist also die Zauberformel. Doch wie – so lautet die alles entscheidende Frage – soll es aufwärts gehen, wenn gerade in der Informationsverarbeitung so vieles in die Schieflage geraten ist. Beispiel: qualifizierte Mitarbeiter. Da wirbt die Bundesregierung noch per Green Card Spezialisten aus dem



Ausland an, ohne zu sehen, dass in Deutschland schon längst hochqualifizierte Experten auf der Straße stehen. Da ergattern Bewerber endlich einen der begehrten Arbeitsplätze, um dann schnell deutlich zu machen, dass sie längst nicht projektbezogen bundesweit einsetzbar sind – der Feierabend am eigenen Herd ist eben doch Goldes Wert.

Und die Arbeitgeber? Die sind in vielen Bereichen auch nicht besser. Bei so manchem bekommen erstklassige Hochschul-Absolventen gar nicht erst die Chance auf den Berufseinstieg. Zu unerfahren, zu jung – so lautet das schnelle (Vor-)Urteil. Doch wenn dann Menschen rund um das 40. Lebensjahr wiederum angeblich zu alt sind, um Neues zu lernen, stellt sich die Frage: „Unternehmer, was wollt ihr überhaupt“?

Ressourcen sinnvoll einsetzen

Doch nicht immer haben andere die Schuld an der wirtschaftlichen Lage: Mangelnder Konsum, fehlendes Wachstum, politische Unfähigkeit. So manche Probleme sind hausgemacht. In wirtschaftlich turbulenten Zeiten zeigen sich Betriebe nur allzu schnell bereit, den verschiedensten hoffnungsvollen Trends zu folgen. Umstrukturierungen, Fusionen, Ausgründungen, Outsourcing, Insourcing: Welche Maßnahmen auch immer die Unternehmen für sich wählen, sie sollten gut überlegt sein. Denn all diese Entscheidungen kosten Zeit, personelle Ressourcen und vor allen Dingen Geld. Und gerade das fehlt dann an anderer Stelle – zum Beispiel für wirklich notwendige Investitionen.

IT - ja, wenn sie Prozesse optimiert

Apropos Investitionen: Viel hilft viel – auch das ist ein Trugschluss vergangener Tage. Da haben Unternehmen Technik und Leistungen in der Informationsverarbeitung eingekauft, ohne darauf zu achten, was sinnvoll ist. Vorstand gewechselt? Dann geht die Lösung des „alten“ gleich mit über den Jordan. Eine Software nicht richtig verstanden? Nehmen wir doch eine andere! Alles Unsinn. Und die Berater machen mit.

„Wenn der Kunde wirklich König ist, dann muss es doch auch darum gehen, ihn so zu beraten, dass er Informationsverarbeitung in einem gesunden Maß einsetzt – zum Beispiel dann, wenn sie einem Fachbereich hilft, sein Geschäft optimal zu betreiben. Es gilt, die beste Lösung für ein Unternehmen zu finden. Doch das ist nicht immer auch die teuerste. Manchmal helfen schon Veränderungen in der Organisation – ohne gleich eine neue Soft- oder Hardware einzuführen“, ist Heinz Beckmann überzeugt.

Mehr Mut zu neuen Wegen



Es muss sich also was ändern. Doch wie? Den Unternehmen ist anscheinend der Mut abhanden gekommen, neue Wege zu gehen. Alle jammern. Alle klagen. Über mangelnde Aufträge, das fehlende Geld und den ausbleibenden Erfolg. Und keiner packt's an. Keiner? In dem mittelständischen Bielefelder Unternehmen Beckmann & Partner CONSULT tut sich was. Dort werden Ideen entwickelt, positive Denkanstöße gegeben. Und der Dialog gesucht. Mit den eigenen Kunden, wenn es um maßgeschneiderte Lösungen geht. Aber auch mit der Branche, wenn es an der positiven Aufbruchsstimmung mangelt. Frei nach dem Motto: Kräftig durchschütteln. Und dann wieder durchstarten. Mit zukunftssträchtigen Strategien, die im Sinne der Kunden sind. Dann klappt's auch wieder mit dem Erfolg.

Ansprechpartner:
Heinz Beckmann
Beirat

Beckmann & Partner CONSULT
Telefon: 0521 2997320
hbn@beckmann-partner.de
www.beckmann-partner.de

