

Presse-Information

Ihr Ansprechpartner:
Markus Schwarzer
Pressesprecher
Telefon 07131 645636-45
markus.schwarzer@ggs.de

Heilbronner Management Dialoge erfolgreich fortgesetzt

„Vertrauen minimiert Kosten“

Heilbronn, den 06. Oktober 2009

Er gilt als profiliertester Management-Berater und Führungsexperte Deutschlands: Dr. Reinhard Sprenger. Seine Thesen sind teilweise provokant und oft schonungslos offen. Im Rahmen der Heilbronner Management Dialoge zeigte Sprenger vor rund 150 Zuhörern, wie er das Thema „Führung“ sieht.

Sprengers Antwort nach dem zentralen Führungsprinzip ist klar: Führungskräfte müssen vertrauen. Und auch die Begründung ist relativ simpel. Wer nicht vertraut, muss ein breites Spektrum an Monitoringsystemen, Reportings und Richtlinien aufbauen. Die kosten aber Geld und Ressourcen. Eine hundertprozentige Überwachung erreicht aber auch das perfektste System nicht. Im Gegenteil. Absolute Kontrolle fordere vielmehr Versuche heraus, das Kontrollsystem zu umgehen.

Vertrauen ist kostengünstiger

Sprenger nennt auch ein plastisches Beispiel. Für ihn symbolisiert das Finanzamt 100 Prozent Misstrauen. „Und erreicht das Finanzamt mit seinem System die absolute

Presse-Information

Ihr Ansprechpartner:
Markus Schwarzer
Pressesprecher
Telefon 07131 645636-45
markus.schwarzer@ggs.de

Kontrolle?“, fragt der Wahlschweizer eher rhetorisch. Da eine hundertprozentige Kontrolle der Mitarbeiter nicht möglich sei, sei Vertrauen im Endeffekt kostengünstiger als umfassende Kontrollmechanismen.

Vertrauensmissbrauch darf Unternehmen nicht gefährden

Allerdings dürfe das Vertrauen nicht so weit gehen, dass mit einem einzigen Vertrauensmissbrauch das gesamte Unternehmen gefährdet werde, schränkt Sprenger ein. Ein Beispiel: Ein guter Freund von Sprenger sei Hotelier. Seit Jahren übergebe er seinen neuen Azubis als Vertrauensbeweis den Schlüssel für die Hotelkasse. Aber: In besagter Kasse ist auch nicht das gesamte Vermögen des Hotels. Ein Vertrauensmissbrauch gefährde also nicht den kompletten Hotelbetrieb, so Reinhard Sprenger weiter.

Gefragter Berater und Autor

Nach dem Studium der Philosophie, Psychologie und Betriebswirtschaftslehre lernte Reinhard Sprenger sein Handwerk bei dem Chemie-Multi 3M. Im Jahre 1990 machte er sich selbstständig mit dem Buch „Mythos Motivation“, das schon vorwegnahm, was heute zu den Spätwirkungen von Bonus- und Incentive-Systemen diskutiert wird. Er berät national und international Unternehmen, die sich, wie er es nennt, um die „Wiedereinführung des gesunden Menschenverstandes in das Management“ bemühen. Er lebt in Zürich und Santa Fe (New Mexico). Weitere Bestseller sind: „Das Prinzip Selbstverantwortung“ (1995), „Die Entscheidung liegt bei dir“ (1997), „Vertrauen führt“ (2005), „Gut aufgestellt – Fußballstrategien für Manager“.



GERMAN GRADUATE SCHOOL
OF MANAGEMENT & LAW

Presse-Information

Ihr Ansprechpartner:
Markus Schwarzer
Pressesprecher
Telefon 07131 645636-45
markus.schwarzer@ggs.de

Think Tank für neues Wissen

Die Heilbronner Management Dialoge wurden bereits im Juni dieses Jahres gestartet. Sie befassen sich mit verantwortungsvoller Unternehmensführung. Ihr Veranstalter, die German Graduate School of Management and Law (GGGS), versteht sich nicht nur als Hochschule, die Studenten in berufsbegleitenden Masterstudiengängen ausbildet. Sie will auch Think Tank für neues Wissen im Bereich „Management und Recht“ sein und engagiert sich als Sparringspartner und Berater für die Praxis. Deshalb wird die GGS die öffentlichen Vortrags- und Seminarreihen weiter ausbauen.

Als erster Referent der Heilbronner Management Dialoge stellte der Gründer des dm-drogerie marktes, Prof. Götz W. Werner, vor 100 Zuhörern seine Visionen von dialogischer Führung vor. Für 2010 sind in dieser Reihe bereits weitere Vortragsabende mit Franz Fehrenbach, Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH, und Dr. Florian Langenscheidt, Publizist und Gesellschafter bei der Langenscheidt-Verlagsgruppe, vereinbart.

Im Rahmen des „innovationsforums heilbronn-franken“ wird am heutigen Dienstag (06. Oktober 2009) Dr. Rainer Speh von der Siemens AG an der GGS zum Thema „Von Kundenanforderungen zum erfolgreichen Produkt“ sprechen. Weitere Informationen unter www.ggs.de