

ERFOLGREICHE TEAMS ALS WETTBEWERBSVORTEIL

von Andreas Mollet

Gemeinsam mehr erreichen. Was im Sport schon lange gilt, hält nun auch Einzug in Unternehmen. Gestärkt durch die unaufhaltbaren Einflüsse der Digitalisierung und der damit verbundenen notwendigen Agilität wird die Zusammenarbeit in Teams noch wichtiger. Nicht mehr der einzelne, hierarchisch eingebundene Mitarbeitende steht im Zentrum, vielmehr sind es vernetzte und interdisziplinäre Teams, welche rasch auf Kundenbedürfnisse und Marktveränderungen reagieren können. Teams sind en vogue. Doch für ein wirklich erfolgreiches und leistungsfähiges Team braucht es einiges.

Als Erstes braucht es tragfähige Ziele, welche das Team nur gemeinsam erreichen kann. So lassen sich die Eigeninteressen hinter das gemeinsame Interesse stellen, und jedes Teammitglied bringt seine Stärken und Erfahrungen ein. Macht und Positionskämpfe, welche nicht nur die Zielerreichung verhindern, sondern auch dem ganzen Team schaden, minimieren sich so. Das Ergebnis ist eine positive Abhängigkeit im und zum Team, mit der Erkenntnis, dass man gemeinsam mehr erreichen kann. Schafft es ein Team, sich als Einheit zu präsentieren und zu verstehen, ergibt sich zudem ein Fundament von gemeinsamen Werten wie Respekt, Wertschätzung und Vertrauen. Aber auch die Sicherheit, loslassen und sich auf die anderen verlassen zu können. Nicht mehr Delegation und Kontrolle stehen im Fokus, sondern der Austausch auf Augenhöhe und eine offene Feedbackkultur.

Doch es braucht nicht nur gemeinsame Ziele und Werte, sondern das Team muss auch bezüglich der Anforderungen und Kompetenzen ganzheitlich betrachtet werden. Es stehen nicht

mehr die einzelnen Qualifikationen, Erfahrungen und Kompetenzen der Teammitglieder im Vordergrund, sondern Kernkompetenzen, die sich aus der Vernetzung der verschiedenen Teammitglieder ergeben. Wenn sich der Marketingspezialist schon zu Beginn in die Produktentwicklung einbringt, kann sich daraus ein Wettbewerbsvorteil ergeben, weil das Produkt früher am Markt präsent ist. Wenn der Einkauf und der Verkauf gemeinsam am Tisch sitzen, können sie die Unterscheidungsmerkmale bereits im Einkauf noch stärker gewichten. In Zukunft prägen nicht mehr Berufsbilder die Anforderungen, sondern es ist das Ziel, bestehende Teams optimal zu ergänzen und weiterzubringen.

Das verlangt aber auch nach anderen Methoden und Tools als die bisherigen individuellen Beurteilungsmethoden. Die Beurteilung soll und muss sich aufs ganze Team beziehen. Kompetenzprofile für ganze Teams mit den notwendigen Entwicklungsschritten sind heute bereits in der Praxis erprobt und bewährt. Am Schluss braucht es aber noch einen weiteren Baustein, um Teams wirklich zu leistungsfähigen, erfolgreichen Teams zu formen: und zwar die Wertschätzung in jeglicher Form, insbesondere Boni, die das Team als Ganzes erhält und zu gleichen Teilen verteilt.

Unternehmerische Kernkompetenzen, also nicht imitierbare und wertschöpfende Grundlagen, entstehen durch Kombination. Genau den gleichen Ansatz machen sich jene Firmen zunutze, welche Teams stärken – und zwar ganzheitlich und konsequent. Dadurch entwickeln sich auch Unternehmen und Mitarbeitende schneller, besser und profitabler. ■



Andreas Mollet

ist Geschäftsführer von INOLUTION – Innovative Solutions AG.

www.inolution.com