

IQS-Tagung im Stadtsaal Zofingen

Nur wer sich regt, bewegt

Von Beni Krieger

Lasst Taten sprechen: Drei Referenten demonstrieren an der Kundentagung der Zofinger IQS AG am 2. Juli, warum Wille und Können allein als Erfolgsgaranten nicht mehr ausreichen.

Stadtammann Hans-Ruedi Hottiger bemerkte es mit Vergnügen: Bereits zum vierten Mal genoss die Zofinger Informatik-Spezialistin IQS AG den schwungvollen Rahmen von «New Orleans meets Zofingen» gemeinsam mit über 100 Kunden aus der ganzen Schweiz. Dabei verbindet Geschäftsleiter Hans-Peter Kost jeweils das Angenehme mit dem Wissenswerten und lädt nachmittags zur grossen Kundentagung in den Stadtsaal Zofingen ein.

Wenn Kunden sich weiterbilden

Es versteht sich selbst: Die IQS AG, heuer 14 Jahre jung, informierte während ihrer Veranstaltung auch über das eigene Angebot. Immerhin hat man mit Qualitätsmanagement-Software in den letzten beiden Jahren 95 neue Kunden gewonnen und gehört mit weit über 800 Vollinstallationen zur Elite der Branche.

Beni Krieger, freischaffender Texter und Autor, krieger@diertexter.ch
 IQS AG, Untere Brühlstrasse 21,
 CH-4800 Zofingen, Tel. +41 (0)62 745 10 45,
 info@iqs.ch, www.qualitymaker.ch
 Links: www.iqs.ch, www.euroforum.ch,
 www.frenkenlinik.ch



New Orleans meets Zofingen

Doch im Laufe des Nachmittags entwickelte sich die IQS-Kundentagung rasch weg vom Werbeträger und hin zur facettenreichen Auseinandersetzung mit eigenen Verhaltensweisen und Werthaltungen rund um die Themen Qualität und Erfolg.

Von Käse und Qualität

Selbst Bill Gates von Microsoft bleibt es mitunter nicht erspart, während einer Live-Präsentation einen peinlichen Programm-Absturz zu erleben. Rolf Bischof vom Küssnacher Weichkäse-Spezialisten Baer zeigte in Zofingen diesbezüglich Mut zum Risiko.

Als erster Referent und überzeugter Anwender softwaregestützten Managements baute er während seiner Ausführungen eine Online-Verbindung zum Server seiner Firma auf. Mit verblüffender Wirkung: Im Hand-

umdrehen präsentierte Bischof Live-Einblicke in den – wenn man so will – Qualitätshaushalt seiner Firma. Selbst einzelne Budgetdaten laufender Optimierungsprojekte waren nicht tabu.

Derartige Offenheit – wer sonst lässt sich in die Bücher schauen? – macht den ESPRIX-2007-Gewinner Baer ausgesprochen sympathisch. Überdies hört man Rolf Bischof gerne zu, da er mit Leidenschaft bei der Sache ist. Sein Fazit: Qualitätsmanagement via Software lohnt sich. Und zwar messbar. Baer hat auf diese Weise in den letzten Jahren über eine Million Franken eingespart.

Wer kommuniziert, gewinnt

Themenwechsel im Stadtsaal – und dazu die Frage: Aristoteles in der modernen Geschäftswelt? Samuel Dubno vom EUROFORUM schaffte diese Verbindung mit links. «Der Mensch ist ein gesell-

schaftliches Wesen!», zitierte er den griechischen Denker und bewies danach eindrücklich, dass uns eben diese Einsicht im Geschäftsalltag zu neuen Horizonten führen kann.

Eigentlich logisch: Nur wer miteinander redet, kann neue Kontakte knüpfen. Andererseits gilt guteidgenössische Zurückhaltung als Tugend. Dubno weiss das. Und plädiert dafür, sich trotzdem nach aussen zu orientieren: «Wenn Sie Menschen wirklich nicht mögen, sind Sie als Netzwerker tatsächlich völlig ungeeignet. Aber sonst? Kontakte sind wertvoll. Reden Sie an Anlässen wie dem heutigen nicht nur mit Leuten, die Sie schon kennen.

Die Schweiz, ein Volk von Netzwerkern?

Setzen Sie sich keine festen Ziele. Sprechen Sie übers Wetter, über den Beruf, seien Sie freundlich und vor allem: Hören Sie auch zu!»

Erfolg als Resultat expansiver Kommunikation und Netzwerken als Methode zur langfristigen Differenzierung von den Mitbewerbern: Die präsentierten Argumente überzeugten. Und



Hans-Peter Kost mit stolzer Bilanz



Gute Netzwerker müssen zuhören können

nimmt man die angeregten Diskussionen in der nachfolgenden Pause als Messlatte, dürfte Samuel Dubnos Botschaft mittlerweile bereits erste geschäftliche Früchte tragen.

Die Suche nach der perfekten Leistung

Dr. Roger Harr, dritter Referent des Tages, machte gleich zu Anfang klar: «Ich bin oft auf die Nase gefallen. Aber es geht darum, immer wieder aufzustehen.» Offenbar ein Erfolgsrezept: Der Leiter der Frenkenklinik im Kanton Basel-Land hat in den letzten zwölf Jahren aus einer kränkelnden Zahnarztpraxis ein schlagkräftiges Unternehmen mit 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gemacht, immer nach dem Motto «First Class Service zum Economy Preis». Die Pa-

tienten danken es täglich, und öffentliche Anerkennung blieb nicht aus: Nach dem Gewinn des ESPRIX 2000 wurde die Frenkenklinik bald auch als beste KMU Europas ausgezeichnet.

Harr bezeichnet seinen Ansatz als TQM – Totales Qualität Management. Als Manager ist er sich sicher, dass fast jede Firma, die nicht kräftig wächst, in Kürze untergehen wird. Einfach nur provokativ oder schlichte Wahrheit? Vielsagende Blicke zwischen den anwesenden Gästen deuteten auf einiges Diskussionspotential hin. Roger Harr dürfte das egal sein. Er tritt dafür ein, kompromisslos den eigenen Weg zu gehen: «Ich weiss, dass ich mich ab und zu unbeliebt machen muss. Das gehört dazu, wenn man eine Firma führt.»

Wie weit darf man im Namen der Qualität gehen?

Seit kurzem erprobt die Frenkenklinik das umstrittene Mitarbeiterbewertungstool MAX des deutschen Unternehmers Klaus

Und was ist der richtige Weg zum Erfolg?

Kobjoll. Es wertet Angestellte wie Aktien ab, wenn Sie nur «normal» arbeiten oder vorgegebenen Normen nicht entsprechen. Positivpunkten kann unter anderem, wer Sonderleistungen erbringt. Zusätzliche Minuspunkte gibt es beispielsweise für Übergewicht. Das Publikum quittierte dies mit deutlichem Raunen.

Man fragt sich: Ist MAX motivierend oder ein reines Druckmittel? Roger Harr ist sich offenbar selbst nicht ganz sicher. Er bestätigte, dass die spielerische Lust auf Leistung auch ins Gegenteil umschlagen kann. Und möglicherweise zeigte dieser Ansatz manchem Zuhörer im Saal auch die mögliche dunkle Seite radikalen Qualitätsdenkens.

Die IQS-Kumentagung 2007 wurde zum spannenden Mix. Drei ganz unterschiedliche Persönlichkeiten erzählten aus ihrer ureigenen Perspektive, wie sie in ihrem Alltag «Erfolg kreieren». Die Bilanz: Wer sich regt, bewegt. Viele Methoden führen in Richtung Ziel. Und am Ende des Tages gewinnt wohl die kluge Kombination mehrerer Möglichkeiten. ■

Anzeige