

TaskLetter

Der Newsletter für Aufgabenmanagement

Herausgegeben von: **swissaxis** | Das Beste aus IT und Wissenschaft

Montag, 20. November 2017

Inhalt:

- 1 DIE MENSCHLICHE INTUITION – EIN SCHLECHTER RATGEBER BEI RISIKOFRAGEN**
 - 2 BESPRECHUNGEN: SICH TREFFEN, TELEFONIEREN ODER MAILEN?**
 - 3 VERMEIDEN SIE SITUATIONEN, IN DENEN SIE MENSCHEN VERÄNDERN MÜSSEN**
 - 4 EFFIZIENTES COMPLIANCE-MANAGEMENT KANN BUSSE MINDERN**
 - 5 DIE VIER GRUNDSÄTZE FÜR DAUERHAFTEN ERFOLG**
 - 6 KSG AG SETZT TASKCOCKPIT ALS IKS-TOOL EIN**
-

1

DIE MENSCHLICHE INTUITION – EIN SCHLECHTER RATGEBER BEI RISIKOFRAGEN

Eigentlich wissen wir es schon lange: Die meisten Menschen handeln bei Risikofragen mehr oder weniger intuitiv. [„The Economist“](#) hat die sieben Gründe dazu bereits vor 14 Jahren herausgearbeitet: Erstens sind wir überoptimistisch, denn wir überschätzen oft unsere Fähigkeiten und unser Können sowie unseren Einfluss auf Zukünftiges. Zweitens sind wir stur und weichen nicht gerne von früheren Entscheiden ab. Drittens bevorzugen wir Dinge, die wir besser zu kennen glauben und sind wenig bereit, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Viertens haben wir mehr Angst vor dem Scheitern, selbst wenn die Chancen zu gewinnen gleich gross sind, wie die zu verlieren. Fünftens verschieben wir laufend wichtige Entscheide und kümmern uns lieber um Details. Sechstens handeln

wir oft widersinnig aus Bedauern über eine verpasste Chance und rennen dieser Chance hinterher. Und siebtens nehmen wir erste Begegnungen und Erfahrungen als zu wichtig – der sog. Anker-Effekt – und sind später kaum bereit, sie zu hinterfragen.

Ein Lösungsansatz, sein Verhalten zu überlisten, liegt darin, sich selbst verbindliche, transparente und verlässliche Verhaltensweisen vorzugeben. Diese sollten Sie in einer Phase höchster Rationalität (kein Risiko) beschliessen, damit Sie dieses Verhalten in der Phase der Irrationalität (Risiko trifft ein) abrufen können. Die Informationstechnologie wäre prädestiniert, um diesen Job zu übernehmen. Trotz aller IT-Fortschritte scheint aber die Abneigung der Menschen, Computern in diesen Dingen zu vertrauen, in den letzten Jahrzehnten nicht abgenommen zu haben. [Schreiben Sie uns bitte](#), wenn Sie eine Beobachtung oder Erklärung aus der Praxis dazu haben.

2

BESPRECHUNGEN: SICH TREFFEN, TELEFONIEREN ODER MAILEN?

Wie viel Zeit reservieren Sie, wenn Sie eine Sitzung in Ihrer Agenda eintragen? Vermutlich eine Stunde. Die Erfahrung zeigt, dass physische Besprechungen tatsächlich dazu tendieren, bis zu einer Stunde zu dauern. Gleichzeitig wissen wir, dass der gleiche Gesprächsinhalt am Telefon in einer halben Stunde besprochen werden kann. Immer mehr Leute wünschen deshalb kaum mehr physische Treffen. Wenn dieses Verhalten aber zur Norm wird, nimmt das Vertrauensniveau in der Organisation kontinuierlich ab. Vertrauen unter Menschen kann nur durch persönliche Kontakte gebildet und aufrecht erhalten werden. Nichtsdestotrotz sind Meetings nur dann angebracht, wenn Austausch nötig ist. Soll nur der aktuelle Stand eines Projektes präsentiert werden, schreiben Sie aber lieber eine E-Mail statt ein Meeting einzuberufen.

Überlegen Sie sich also immer, ob der Zusatzwert eines physischen Treffens wirklich die zusätzliche Zeit rechtfertigt. Auf manches Arbeitstreffen wird ohnehin am besten von vorneherein verzichtet.

3

VERMEIDEN SIE SITUATIONEN, IN DENEN SIE MENSCHEN VERÄNDERN MÜSSEN

Erinnern Sie sich an einen Moment, als Sie beschlossen haben, einen Ihrer Wesenszüge zu verändern. Hand aufs Herz, wie erfolgreich waren Sie?

Vielleicht tröstet oder beruhigt es Sie zu wissen, dass Sie kaum Einfluss auf Ihre charakterliche Veränderung nehmen können. Der grösste Teil der Persönlichkeitsentwicklung läuft nach einem genetischen Programm ab. So ist es nicht überraschend, dass Sie auch keine anderen Menschen verändern können – nein, nicht einmal Ihren Lebenspartner oder Ihre Kinder. Die Motivation für persönliche Veränderung muss nämlich von innen kommen. Weder Druck von aussen noch rationale Argumente funktionieren, schreibt Rolf Dobelli im [NZZ-Artikel](#) vom 4.11.17 und rät:

- Tätigen Sie keine Geschäfte mit Leuten, deren Temperament Ihnen nicht passt.
- Übernehmen Sie nie die Führung einer Organisation, wenn Sie die Denkart der Menschen dieser Organisation verändern müssen.
- Stellen Sie keine Menschen ein, deren Charakter Sie verändern müssen.
- Stellen Sie nach Temperament ein. Dann trainieren Sie deren Fähigkeiten. Temperamente kann man nicht verändern, zumindest nicht in vernünftiger Zeit und schon gar nicht von aussen. Fähigkeiten hingegen schon.

4

EFFIZIENTES COMPLIANCE-MANAGEMENT KANN BUSSE MINDERN

Da viele Schweizer Unternehmen einen Deutschland-Bezug haben, dürfte nicht uninteressant zu wissen sein, dass ein Compliance-Management-System (CMS) bares Geld wert sein kann. Im Fall von Compliance-Verstössen dürfen Unternehmen in Deutschland nämlich mit geringeren Geldbussen rechnen, wenn sie ein wirksames CMS vorweisen können.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem Urteil vom 9. Mai 2017 – [1 StR 265/16](#) zur Bemessung der Geldbusse (in Abhängigkeit des wirtschaftlichen Vorteils aus der Ordnungswidrigkeit) festgehalten, dass von Bedeutung ist, inwieweit die bebusste juristische Person ihrer Pflicht, Rechtsverletzungen aus der Sphäre des Unternehmens zu unterbinden, genügt und ein effizientes Compliance-Management installiert hat, das auf die Vermeidung von Rechtsverstössen ausgelegt ist.

Ein CMS muss also immer auf die Besonderheiten und Risikofelder des einzelnen Unternehmens abgestimmt sein. Damit nicht genug. Die betriebsinternen Abläufe müssen so gestaltet sein, dass Normverletzungen deutlich erschwert werden. Und um diesen Nachweis erbringen zu können, braucht es ein robustes, lückenlos geführtes, revisionssicheres Controlling-Tool.

5

DIE VIER GRUNDSÄTZE FÜR DAUERHAFTEN ERFOLG

Das Konzentrat einer vierjährigen Studie über die ältesten und besten europäischen Firmen, publiziert vor 10 Jahren und immer noch richtig – intuitiv und aus Erfahrung. Und das Beste. Die vier Grundsätze sind nicht nur anwendbar für gewinnorientierte Unternehmen. Nein. Sie funktionieren für jede Art von Organisation.

1. Schöpfen Sie Ihre bestehenden Möglichkeiten aus, bevor Sie Neues entwickeln: Wenn es zu Spannungen zwischen „mehr vom Alten“ und „mehr Neues“ kommt, haben die besten Unternehmen eine klare Priorität: Ausschöpfen der bestehenden Möglichkeiten.
2. Diversifizieren Sie Ihre Geschäftsfelder: Erfolgreiche Betriebe sind anpassungsfähig. Sie diversifizieren ihren Einkauf, ihre Produkte, Kunden und die geografischen Märkte.
3. Erinnern Sie sich an Ihre Fehler: Grossartige Firmen stolpern nicht ein zweites Mal in dieselbe Falle. Sie geben das aus Fehlern Gelernte über Generationen hinweg weiter.
4. Seien Sie zurückhaltend mit Veränderungen: Dauerhafte Organisationen verändern sich radikal nur in ganz ausgewählten Momenten ihrer Geschichte – und auch dann immer behutsam.

Wer den englischen Originalartikel lesen möchte, findet ihn unter diesem [Link](#).

6

KSG AG SETZT TASKCOCKPIT ALS IKS-TOOL EIN

Die [KSG AG](#) (Kompetenzzentrum für Städte und Gemeinden) setzt zur Umsetzung von Internen Kontrollsystemen (IKS) [TaskCockpit](#) ein. Auf die Frage, weshalb er sich für TaskCockpit entschieden habe, meinte Hanspeter Frischknecht, Inhaber der KSG AG, augenzwinkernd: „Endlich ein IKS-Tool, das auch Spass macht.“ Und fügte hinzu: „Ernsthaft – mit TaskCockpit können Aufgaben und Tätigkeiten einfach erledigt und standardisiert rapportiert werden. Es ist ein umfassendes Kontrollinstrument mit Auswertungsmöglichkeiten, Formularvorlagen und Musterbeispielen für eine effiziente Umsetzung. Und nicht ganz unwichtig, es verfügt über eine einfache

Administration.“ So ist es keine Überraschung, dass die ersten fünf von KSG beratenen Gemeinden TaskCockpit bereits eingeführt haben.

Wir hoffen, dass Sie unseren Newsletter oder Teile davon lesenswert finden und würden uns freuen, wenn wir Sie weiterhin zur Leserschaft zählen dürfen. Falls Sie weitere Interessenten für unsere Versandliste melden möchten, senden Sie uns bitte eine [E-Mail](#). Sofern Sie lieber auf den TaskLetter verzichten möchten, können Sie uns das ebenfalls per [E-Mail](#) mitteilen.