



ECO | DAS UNTERNEHMERMAGAZIN



PERSONALFÜHRUNG
Mensch bleibt Mensch

BIG DATA
Nicht alles ist Gold ...

ZUKUNFT
Geld wird virtuell

Fuhrpark **MOBIL NACH BEDARF**

Hinteregger's Blickpunkte

„Dienstreisen im Wandel der Zeit“

Jahrzehntlang galt das Reisen im Auftrag des Unternehmens für Mitarbeiter als angesehenes Privileg. Es wurde als Signal verstanden, wichtig für das Unternehmen zu sein, denn man durfte sich aus dem unmittelbaren Kontrollbereich des Büros bzw. der Vorgesetzten hinaus bewegen. In Zeiten, in denen es weder Handys noch WLAN gab, war man in gewisser Weise autonom und dadurch auch keiner ständigen Erreichbarkeit ausgesetzt. Aber all dies hat sich gravierend verändert. Heutzutage werden Dienstreisen zunehmend weniger als Privileg erlebt, sie entwickeln sich zu einem selbstverständlichen Bestandteil vieler Jobbeschreibungen. Die Bereitschaft zum Reisen wird nicht nur vorausgesetzt und Dienstreisen an sich verlieren immer mehr den Touch des Besonderen.

Und darauf lohnt es sich ein Auge zu werfen:

Wirft man einen Blick auf die neuesten Prognosen, dann gehen diese davon aus, dass künftig ca. ein Drittel aller Beschäftigten zum reisenden Personal gehören wird und basierend darauf sind die meisten Unternehmen massiv bestrebt, dem Reisen das Image des Besonderen zu nehmen und es schon gar nicht mehr als Privileg zu verkaufen. Die Mobilität von Mitarbeitern wird in Zeiten der weiterhin zunehmenden Globalisierung nahezu als selbstverständlich angesehen. „Be mobil“ wurde in der Zwischenzeit zum neuen Stehsatz einer immer weitreichenderen und flexibleren Arbeitswelt, dem sich Dienstnehmer immer weniger entziehen können, wenngleich dies für einen Großteil der Reisenden eine nicht unerhebliche Belastung darstellt. Im Speziellen sind davon Kurz- und Mittelstreckenreisende betroffen. Dabei handelt es sich um jene Arbeitstage, die alles andere als lustig sind, wenn man morgens früh um sechs in den Flieger steigt und abends um zehn wieder zurückkommt, von Bekannten und

Freunden aber vielerorts dafür beneidet wird, kommt man doch so viel herum auf der Welt. Doch die Realität sieht ganz anders aus. Was vor gut 20 Jahren noch etwas Exklusives war, ist heute oft schwere Knochenarbeit, die mittel- und langfristige an der physischen und leider auch psychischen Substanz zu zehren beginnt. Betritt



man beispielsweise heute einen Flughafen, dann drängen sich hier die Menschenmassen. Fliegen ist ja mittlerweile mit dem Busfahren vergleichbar geworden, hat es sich doch zum Massentransportmittel entwickelt. Meistens steht man dann in endlosen Warteschlangen, muss die oft sehr zeitaufwendige Prozedur des Security-Checks über sich ergehen lassen und nicht selten gesellen sich dann auch noch Termindruck, Flugausfälle oder Streiks dazu. Und da es mittlerweile auch „hip“ geworden ist, immer mehr in kürzerer Zeit zu erledigen, erhöht sich dadurch automatisch auch die Leistungsschlagzahl, was nicht selten zu einem, wenn auch nur temporären, Zusammenbruch führt. Ein klassisches Beispiel zeigt uns hier ein Blick in die Business Lounges diverser Flughäfen, wo sich nahezu überall zwei sich gleichende Bilder zeigen. Auf der einen Seite hektisch auf ihre Computer einhackende oder unruhig umherlaufende und lautstark mit ihren als Synonym für Wichtigkeit bekanntgewordenen Ohrstöpsel/Mikrofoneinheiten telefonierende Menschen. Und die anderen, meistens völlig erschöpft in bequemen Ledersesseln hängend oder schlafend, die Beine auf ihren Koffern hochgelagert - Powernapping nennt man das im heuti-

gen Sprachgebrauch. Hat auch Qualität, man muss es nur positiv sehen, wird uns heute suggeriert. Dabei möchte man meinen, dass sich angesichts der rasanten Entwicklung modernster Kommunikationstechnik, Stichwort Telefon- und Videokonferenzen, die Anzahl an Geschäftsreisen drastisch reduziert hätte. Stimmt grundsätzlich, wird aber vorrangig von Großkonzernen und internationalen Organisationen angewandt. Sonst aber ist genau das Gegenteil der Fall. Denn durch die überdurchschnittliche Globalisierung der Wirtschaft agiert selbst der Mittelstand, welcher früher seine Kunden nur im Heimat- oder maximal im Nachbarland hatte, inzwischen weltweit. Aber trotz aller Trends und Entwicklungsströme bleibt eine Tatsache bis dato unbestritten, nämlich dass ein persönliches „Face-to-Face“-Gespräch durch nichts ersetzt werden kann. Und spätestens hier beginnt es dann im Big Business wieder etwas zu „menscheln“. Und das gilt es doch auch zu bewahren, oder?



DIETMAR HINTEREGGER

Mehr als 30 Jahre führte der erfolgreiche Manager verschiedene Tochtergesellschaften internationaler Konzerne (zuletzt beim franz. Elektroriesen Schneider Electric). Im August 2008 gründete er die Hinteregger Consulting. Er berät und begleitet Unternehmen Aufgaben in den Bereichen Potenzialentfaltung, Mitarbeiter- und Führungskräfteentwicklung, Visions- und Strategieentwicklung, Change- und Integrationsmanagement, Nachfolgeregelung, Cultural Awareness und Empowerment.

www.h-consulting.at