
Projektmanagement im virtuellen Raum

Veröffentlicht am: 15.07.2020, 10:39

Pressemitteilung von: **Fullstop Public Relations // Jana Weithaler**

Unternehmensberatung - das bedeutet Arbeit vor Ort und bei wechselnden Kunden. Da das Reisen während der letzten Monate allerdings quasi unmöglich war, mussten die Beratungshäuser kurzfristig umdenken: Remote-Working und Videokonferenzen aus dem Homeoffice haben sich dabei als erfolgreiche Strategien erwiesen - ein Modell, das auch in Zukunft ökonomische und logistische Vorteile bieten könnte. Wilhelm Heckmann, Managing Director bei der CNT Management Consulting AG in der Schweiz, erklärt, wie sein Unternehmen der Herausforderung begegnet ist und welche Trends sich nach Corona halten werden. Denn die SAP-Beratung musste nicht nur Homeoffice für 270 Mitarbeiter organisieren, sondern hat mitten in der Krise auch den ersten Schweizer Standort eröffnet.

Mit der schrittweisen Lockerung der Corona-Massnahmen beginnen sich erste Spuren abzuzeichnen, die die Krise im Wirtschaftsraum Schweiz hinterlassen hat. Um die Ausgangsbeschränkung einhalten zu können, mussten viele Unternehmen in den letzten Monaten ihre Geschäftspraxis umstrukturieren und neue Wege gehen. Vor einer besonderen Herausforderung stand Wilhelm Heckmann, der zeitgleich das Schweiz-Geschäft seiner SAP-Beratung in Gang setzte. "Zum Schutz unserer Mitarbeiter und Kunden haben wir sofort auf 100 Prozent Homeoffice umgestellt?", erklärt Heckmann das Vorgehen der CNT Management Consulting AG. Auch am neuen Standort in Zürich mussten sämtliche laufende Projekte via Remote-Working fortgesetzt und die Kundenkontakte über digitale Konferenzen und Meetings abgehalten werden. Der Nachfrage nach SAP-Beratung hat diese weitläufige Umstellung trotzdem keinen Abbruch getan: "Die geänderten Bedingungen wurden von unseren Klienten konstruktiv und gelassen aufgenommen - wir konnten sogar neue Kunden gewinnen, mit denen wir jetzt komplett Remote arbeiten?", erklärt Heckmann. Mit der schrittweisen Rückkehr zur Normalität stellt sich für viele Beratungshäuser jetzt die Frage, welche dieser Praktiken sich halten werden und wie neue "Best Practise? Modelle für die Zukunft aussehen können. Laut Heckmann sollten sich Berater auf einige Neuerungen einstellen, komplett ersetzen wird das digitale Arbeiten den persönlichen Kontakt mit den Kunden allerdings nicht.

Beratung wird digitaler

Während der Corona-Krise sind viele Unternehmen auf digitale Kommunikation umgestiegen, um den Kontakt mit ihren Mitarbeitern und Kunden zu halten und haben ihre Kompetenzen im Umgang mit den entsprechenden Tools stark ausgebaut. "Wir gehen davon aus, dass die Korrespondenz mit den Kunden in Zukunft häufiger über das Internet stattfinden wird. Vor allem auch, weil Videokonferenzen kurzfristig und flexibel planbar sind?", erklärt Heckmann. Unternehmensberater sollten sich daher mit den gängigsten Tools vertraut machen und spontane Korrespondenzen von unterwegs möglich machen. Auf operativer Seite sieht Heckmann einen ähnlichen Trend: Während der Kontaktbeschränkungen haben viele Unternehmen erste positive Erfahrungen mit Remote-Working gemacht und das Vertrauen in das Arbeiten über Distanz ist stark gestiegen. Viele Aufgaben, die zuvor vor Ort erledigt werden mussten, können daher in Zukunft vermehrt auch vom Büro oder aus dem Homeoffice bearbeitet werden. Für die Kunden hat das den Vorteil, dass bei geringerem Zeitaufwand gleichzeitig Reise- und Unterbringungskosten eingespart werden können.

Virtuelle Kaffeepausen

Gleichzeitig ist es in der Beratung besonders wichtig, Vertrauen zu schaffen und eine gemeinsame menschliche Ebene zu finden. "Ein kurzes persönliches Gespräch zwischen zwei Meetings oder ein gemeinsamer Kaffee in der Unternehmenskantine können oft mehr bewirken als ein zweistündiger

Fachvortrag?, erklärt Heckmann die Hauptproblematik des Remote-Workings. Bei der Arbeit aus dem Homeoffice hingegen ist vieles anders: Es gibt keine zufälligen Treffen auf dem Gang, die Beurteilung der Reaktionen der Teilnehmer und Präsentation von Daten in Videokonferenzen ist bedeutend schwieriger und der fehlende Austausch mit Kunden und Kollegen beeinträchtigt das Wir-Gefühl. Bei CNT wurden deshalb unter anderem virtuelle Kaffeepausen und After-Works eingeführt, die vor allem für die Mitarbeiter des neuen Standortes in Zürich wichtig waren. Zur Trennung von Privatem und Geschäftlichem rät Heckmann, für solche Meetings einen separaten Videodienst zu verwenden. Um auch im Internet eine persönliche Ebene zu finden sollten Berater bei digitalen Konferenzen ausserdem stets ihre Kamera einschalten und auf eine hohe Bildqualität und Übertragungsrate achten. Hier eignen sich vor allem solche Videodienste, die es zusätzlich ermöglichen, Präsentationen und digitale Whiteboards zu teilen.

Warum persönliche Kontakte unersetzbar sind

Vollständig ersetzt werden digitale Kommunikation und Remote-Working die persönlichen Kundenkontakte und das Arbeiten vor Ort nach Ansicht von Heckmann allerdings nicht. "Wenn man komplett via Homeoffice oder Remote-Working arbeitet überwiegen langfristig die negativen Auswirkungen - das hat einfach damit zu tun, dass wir soziale Wesen sind", erklärt Heckmann. Vor allem bei Neukundengewinnung sowie beim Change- und Konfliktmanagement ist die physische Anwesenheit eines Beraters unersetzbar, wenn es darum geht, Nähe zu zeigen und Vertrauen aufzubauen. In Zukunft wird es in der Beratung in erster Linie darum gehen, eine gute Balance zu finden, zum Beispiel durch den Einsatz von Beratern vor Ort, die mit Remote-Unterstützung aus dem Firmenzentrum arbeiten. Im neuen Schweizer CNT-Büro "The Circle" in Zürich möchte Heckmann daher viele Arbeitsabläufe agil gestalten und die Learnings aus den letzten Wochen sinnvoll umsetzen. Zusammen mit seinem Team unterstützt er Kunden in den Branchen Life Science, Pharmazeutische Industrie und Medizintechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Engineering und Bauwirtschaft, Fertigungsindustrie sowie Geräte- und Komponentenbau.

Über CNT Management Consulting AG

Die CNT Management Consulting AG ist ein mehrfach ausgezeichnetes internationales Beratungshaus mit dem Schwerpunkt Digitalisierung. Seit über 20 Jahren unterstützt CNT mit 270 Mitarbeitern Unternehmen unterschiedlicher Branchen bei der Entwicklung und Implementierung von SAP-Lösungen, von 10 Standorten betreut der Dienstleister weltweit über 180 Kunden in 50 Ländern.

Pressekontakt

Frau Jana Weithaler
Pressekontakt

Fullstop Public Relations

Glinkastraße 32
10117 Berlin, Deutschland

Telefon: +49 170 6094156
E-Mail: j.weithaler@fullstoppr.com
Website:

Firmenportrait

Fullstop Public Relations GmbH
Pressekontakt CNT Schweiz

Wichtiger Hinweis:

Für diese Pressemitteilung sowie das Bild- und Tonmaterial ist allein der jeweils angegebene Herausgeber verantwortlich. In der Regel ist dieser der Urheber der Presstexte sowie der angehängten Bild und Informationsmaterialien. Das TRENDKRAFT-Pressportal ist für den Inhalt dieser Pressemitteilung nicht verantwortlich und übernimmt keine Haftung für die Korrektheit oder Vollständigkeit der dargestellten Meldung. Die Nutzung von hier archivierten Informationen zur Eigeninformation und redaktionellen Weiterverarbeitung ist in der Regel kostenfrei. Vor der Weiterverwendung sollten Sie allerdings urheberrechtliche Fragen mit dem angegebenen Herausgeber klären. Eine systematische Speicherung dieser Daten sowie die Verwendung auch von Teilen dieses Datenbankwerks sind nur mit schriftlicher Einwilligung durch das TRENDKRAFT-Pressportal gestattet.

Des Weiteren beachten Sie bitte unseren Haftungsausschluss unter: <https://trendkraft.io/haftungsausschluss>