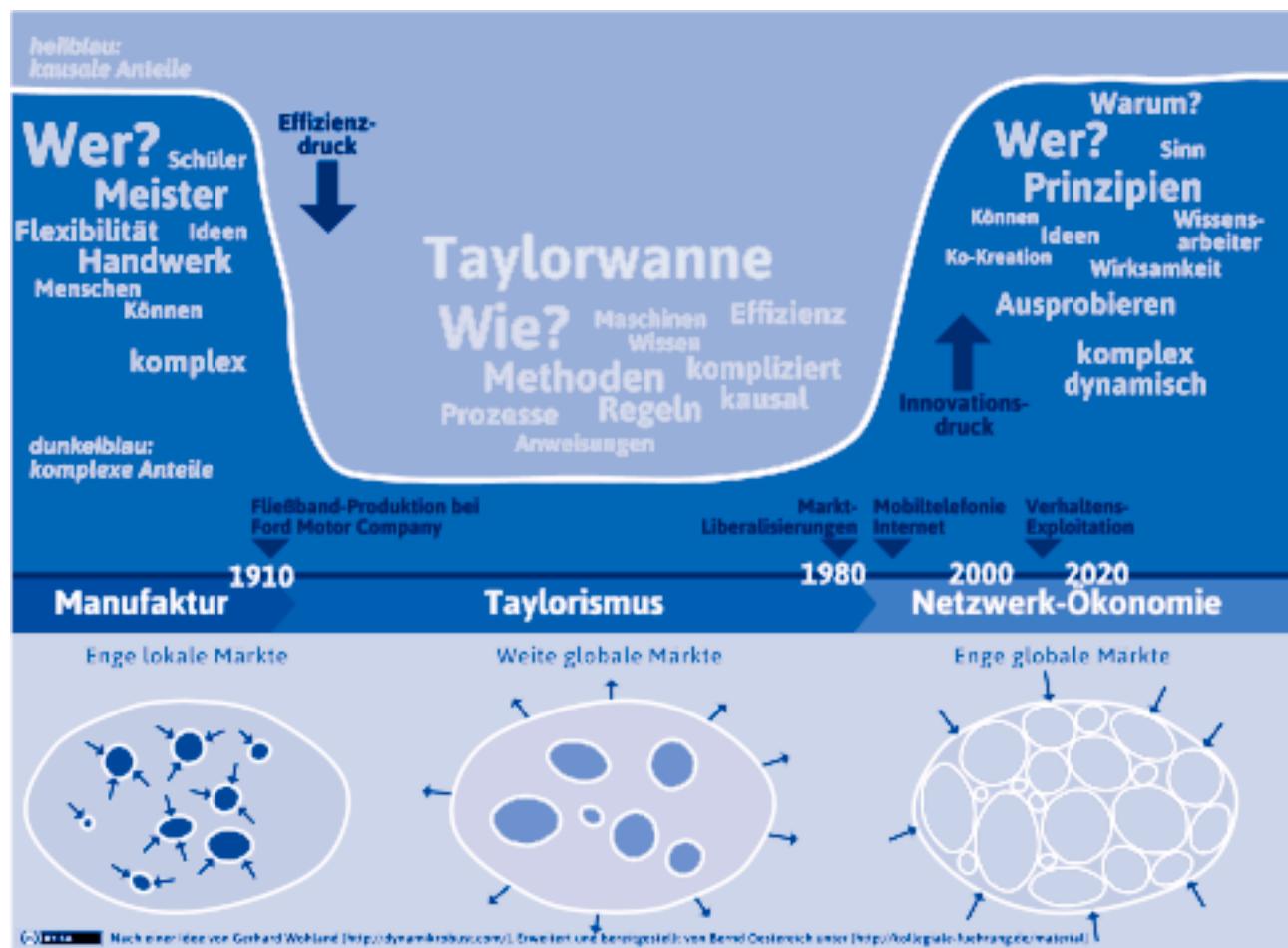


Die Taylorwanne:

Die Netzwerkökonomie hat den Taylorismus abgelöst

Ein neues Zeitalter beginnt

Die ökonomischen Spielregeln des Marktes haben sich in den letzten Jahren geändert wie zuletzt vor über 100 Jahren beim Übergang von der Manufaktur zum Industriezeitalter.



Manufaktur

Bis etwa zum Jahr 1900 hatten die meisten Märkte wegen der hohen Transportkosten nur eine geringe Reichweite. Sie waren lokal und damit eng. Die Konkurrenten konnten einander nicht ausweichen. Dieser direkte Kontakt erzwang Kreativität und erzeugte Dynamik.

Die dominierende Form der Wertschöpfung war die Manufaktur. Sie war flexibel, kundenorientiert und innovativ und geprägt durch Handwerksmeister und kleine Familienbetriebe.

Es ging um das praktische Können und Erfahrungswissen, das vom Meister an Gesellen und Lehrlinge weitergegeben wurde. Die Meister und ihre Betriebe entwickelten spezialisierte Werkzeuge, um anspruchsvolle Leistungen vollbringen zu können.

Taylorismus

Weil ab 1900 die Transportkosten sanken, vor allem für größere Entfernung, entstanden neue Massenmärkte mit hoher Kaufkraft. Konkurrenten störten kaum, man konnte ihnen ausweichen. Die Märkte wurden weit und träge. Die Kreativität der Unternehmen wendete sich nach innen auf Prozesse und Kosten. Gleichzeitig wurden immer mehr Maschinen erfunden.

Frederick Taylor entwickelte den theoretischen Hintergrund industrieller Produktion. Henry Ford war einer der ersten, der dies spektakulär praktisch nutzte. Die industrielle Produktivität stieg auf das Hundertfache in nur zwei Generationen.

Die Arbeiter in den Industriebetrieben mussten sich diszipliniert an vorgegebene Anweisungen, Regeln und Prozesse halten. Mitdenken und Kreativität waren hier schädlich. Die Menschen in den Betrieben sollten wie Maschinen funktionieren. Alles basierte auf verlässlichen und skalierbaren Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen.

Der Taylorismus ist damit dynamikempfindlich, er braucht stabile Prozesse, was aber nicht auffiel, solange die Märkte weit und träge waren. Also bis zum Ende des letzten Jahrhunderts.

Auch das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens kann jederzeit zusammenbrechen, einfach dadurch, dass jemand anderes eine gute Idee umsetzt.

Netzwerk-Ökonomie

Heute operieren quasi alle global. Jeder von uns kann innerhalb weniger Stunden ein global arbeitendes Geschäft eröffnen. Früher wurde hierfür viel Kapital und eine gewisse Größe benötigt. Heute ist dies irrelevant. Für etablierte global tätige Unternehmen ist ein weiteres Wachstum in der Fläche ohne Weiteres kaum noch möglich. Die Märkte sind abrupt an Grenzen gestoßen. Erneut ist es eng und dynamisch.

Toyota ist ein Beispiel für ein Unternehmen, dass die Tugenden und Flexibilität der Manufaktur in lebendiger Weise in die kosten- und prozessorientierte industrielle Fertigung integrieren konnte, wodurch in den 1980er Jahren japanische Autos ggü. deutschen Wettbewerbsvorteile erlangten. Letztendlich reicht dies aber nicht mehr. Um nun erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmen

- so effizient sein wie ein tayloristisches Unternehmen,
- die richtigen Ideen zur richtigen Zeit umsetzen (innovativ sein)
- und den Kunden eine Beziehung zum Unternehmen ermöglichen, damit diese verstehen, warum sie genau hier kaufen sollten.

Der Wettbewerb entsteht heute nicht mehr durch Größe. Auch nicht allein durch Geschwindigkeit. Sondern durch die skalierbare Umsetzung der passenden Idee.

Text und Grafik wurden entnommen aus:

Oestreich/Schröder, Das kollegial geführte Unternehmen, Vahlen Verlag, 350 Seiten, 2016,
ISBN 978-3-8006-5229-7, € 34,80

