



[@JPConsultingDE folgen](#)

Führung und Zusammenarbeit: Konflikte zwischen zwei Bereichen auflösen

Die beiden Bereiche - ein großer F & E Bereich und eine Vertriebsorganisation in einem Konzern - waren restlos zerstritten, die Zusammenarbeit war extrem konfliktbeladen und unproduktiv. Dahinter stand die Erfahrung, dass man sich aus Gründen, die hier keine Erwähnung finden, im Markt Konkurrenz machte - zunächst ohne dies zu merken, später dann jedoch um so erbitterter.

Die Auflösung dieses Konflikts zum Schaden des Unternehmens war dringend geboten. Der Auftrag des Vorstands, den [Konflikt aufzulösen](#), wurde über den Personalleiter erteilt.

Vorgehen

Nachdem zunächst über Interviews die Bereitschaft eruiert worden war, die Situation gemeinsam aufzulösen - ohne dass die Mehrheit an die Chance wirklich glauben wollte - fand ein gemeinsamer Workshop statt. Der Workshop war vom Ablauf her streng geregelt, verlief zunächst in getrennten Arbeitsräumen. Zunächst erhielten beide Seiten Gelegenheit, ihre Erfahrungen und Verletzungen aus der Vergangenheit zu artikulieren und bildhaft auszudrücken.

Dies führte bei der Präsentation im Plenum an einigen Stellen zu befreiendem Gelächter angesichts der Erkenntnis der Absurditäten, die beide Seiten in der Vergangenheit an den Tag gelegt hatten.

In mehreren Etappen näherte man sich dann einer Lösung an, die das "Spiel" im Markt sauber definierte, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen festlegte sowie ein Verfahren für zukünftigen Klärungsbedarf vorsah. Mit einer von beiden Seiten getragenen Verpflichtung im Plenum ging man wenn auch noch skeptisch so doch hoffnungsvoll auseinander. Ein Review war vereinbart, die beiden Vorgesetzten verständigten sich auf regelmäßige Treffen zur Sicherstellung gegenseitiger Transparenz der verfolgten Projekte.

Ergebnis

Der Konflikt war danach restlos ausgeräumt. 2 Jahre später traf ich den Personalchef in einer anderen Veranstaltung - er war noch immer verwundert, wie so tiefe Gräben mit einer einzigen Maßnahme überwunden werden konnten.



© 2005 - 2012 JP-Consulting & Training GmbH
Tel.: +49 (0)61 51 / 392 1435-0

[Impressum](#) [Sitemap](#) [Homepage](#) 14795

INFOS ZU JP	LEISTUNGSFELDER	BERATUNG + PROJEKTE	QUALIFIZIERUNG + SEMINARE	FACHINFORMATION
Porträt	Change Management	Projektbeispiele im Überblick	Change Management	Beratung
Philosophie	Coaching	Change Management	Coaching	Change Management
Berater und Trainer	Führung	Kundenorientierung	Führung & Management	Coaching
Partner	Geschäftsprozesse	KVP + Prozesse	Führen in der Matrixorganisation	Führung & Leadership
Jobs	Kundenorientierung	Personalentwicklung	KVP + Prozesse	Kundenorientierung
Referenzen	KVP	Strategieentwicklung	Personalentwicklung + HR	KVP, KAIZEN, Effizienzsteigerung
Erfolge	Personalentwicklung	Unternehmenskultur	Strategie	Managemententwicklung
AGB	Strategieentwicklung			

Teamentwicklung
Unternehmenskultur

Teamentwicklung &
Teams
Qualifizierung allgemein
Workshops

Matrixorganisation und
komplexe Unternehmen
Organisationsentwicklung
Personalentwicklung
HR - /
Personalmanagement
Prozesse /
Geschäftsprozess-
Management
Strategie -
Strategieentwicklung -
Strategieumsetzung
Teamentwicklung und
Teams
Unternehmenskultur
Wichtige Links
Zitate zu
Managementthemen