



Bestandteil des Erfolges?

Ist diese Tugend nicht auch immer ein Bestandteil des Erfolges eines Unternehmens oder einer Beziehung? Darum ist es wichtig, sich einmal darüber Gedanken zu machen. Ist es nicht erstaunlich, dass Versprechen oder Bekenntnisse eher eingelöst werden, wenn sie schriftlich festgehalten werden. Die Angst vor Konsequenzen erzwingen die Verbindlichkeit.

Je mehr die Verbindlichkeit im Zwischenmenschlichen abgenommen hat, umso mehr haben wir Gesetze, Geschäftsbedingungen und Verträge, um unsere Zusammenarbeit zu regeln.

Viele Firmen werben auf Ihrer Internetseite mit Termintreue, Zuverlässigkeit und Vertrauen. Alles Worte, die mit Verbindlichkeit im Zusammenhang stehen. Das zeigt mir, mit den Worten verbinden wir etwas das uns in der Außendarstellung verbindlich erscheinen lassen soll und noch immer zu unserem Wertedenken gehört. Aber warum halten wir uns so oft nicht daran?

Im Geschäftsleben kann man es sich nicht immer aussuchen, mit wem man Kontakt hat und eine „Beziehung“ eingeht. Ihre Kunden, und auch Sie, werden wahrscheinlich Menschen und Lieferanten eher den Vorzug geben und ihnen Zeit widmen, denen Sie auch vertrauen können, die verbindlich sind und mit denen Sie auf einer „Wellenlänge“ liegen. So geht es mir zumindest. Ich suche Sicherheit in meiner täglichen Arbeit und mit den Menschen, mit denen ich mich umgebe.

Nachhaltige Wirkung

Vor einiger Zeit habe ich in einer Schwäbischen Regionalzeitung über ein Kirchenkonzert zum Zustand der Erde etwas gelesen, was bei mir nachhaltig gewirkt hat.

„Das haben die Musik und der Umweltschutz gemeinsam – es braucht ein Miteinander in Achtsamkeit, Verbindlichkeit und Verantwortung, um etwas zu bewegen“ (Schwäbischer Verlag/Ravensburg). Und genau so ist es auch in unserer Etikettenwelt. Verbindlichkeit im Geschäftsleben bedeutet, dass ein Unternehmen oder eine Person sich an getroffene Absprachen hält.

**Vielleicht oder eventuell ?
Seien Sie doch mal verbindlich !**

Thorsten Saathoff

Sind Sie verbindlich? Ein Thema welches an sich selbstverständlich sein sollte. Unkonkrete Zusagen, lockere Verabredungen, immer mehr „Vielleicht“-Projekte und spontane Auflösungen von Verträgen – vieles in unserem Leben ist ganz schön unverbindlich geworden.

Eine Verbindlichkeit die Verpflichtung des Unternehmers (Schuldner) gegenüber seinen Lieferanten oder Kunden (Gläubiger). Diese Verbindlichkeit besteht meist finanziell in Form einer Geldleistung. Genau diese Verbindlichkeit meine ich aber nicht. Ich meine die Verbindlichkeit, die sich durch die Einhaltung von Zusagen, Absprachen und Vereinbarungen definiert und eine Grundlage für Vertrauen und eine nachhaltige Geschäftsbeziehung schafft. Die Verbindlichkeit gegenüber anderen Menschen und die Verbindlichkeit gegenüber mir selbst bei meinen Aufgaben ist gemeint!

Ein kurzer Zwischenbescheid ist auch nicht verkehrt

Es gibt Menschen und Geschäftspartner, von denen man weiß, dass

sie antworten werden. Irgendwann, sobald sie können und Zeit haben. Mit einem kurzem Zwischenbescheid durchaus auch per WhatsApp oder SMS.

Entsprechend kann man sich entspannt zurücklehnen und diese Antwort abwarten, da man vertraut und sich verlassen kann. Vertrauen und Verbindlichkeit darf in der neuen digitalen Welt nicht auf der Strecke bleiben und „old school“ werden! Leider kommt es heutzutage immer wieder vor, dass man vergeblich auf den zugesagten Rückruf wartet, das kann nerven.

Wo bleibt die Verbindlichkeit, frage ich mich oft? Sowohl im beruflichen wie auch im privaten Umfeld spüre ich, dass diese abgenommen hat. Wie geht es Ihnen damit, wenn Sie in sich gehen und einmal darüber nachdenken?

Es gibt Menschen und Geschäftspartner, von denen man weiß, dass sie antworten werden.

- **Termintreue:** Die Einhaltung von vereinbarten Zeitplänen und Deadlines.
- **Zuverlässigkeit:** Das Verlassen auf die Zusagen und Versprechungen des Geschäftspartners.
- **Vertrauen:** Aufbau und Erhalt von Vertrauen durch konsequente Einhaltung von Absprachen.
- **Integrität:** Ehrliches und ethisch korrektes Handeln

Oder einfach mal den Anruf tätigen, den ich meinem (Geschäfts) Partner versprochen habe und auf den er dringend wartet, um mit dem Projekt weiterzukommen. Die Umsetzung von Verbindlichkeit im Geschäftsleben erfordert eine klare Kommunikationskultur und setzt Achtsamkeit voraus. Verbindlichkeit ist ein unverzichtbarer Bestandteil des Geschäftslebens. Sie schafft Vertrauen, verbessert die Effizienz und stärkt die Reputation eines Unternehmens.

Klare Absprachen und realistische Versprechen

Durch klare Absprachen, realistische Versprechen und transparente Kommunikation können Unternehmen eine Kultur der Verbindlichkeit etablieren und langfristigen Erfolg sichern. In einer vernetzten, globalisierten und schnellebigen Geschäftswelt ist Verbindlichkeit mehr denn je der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg und guten Geschäftsbeziehungen. Hinzu kommt, dass wir uns wenig wertgeschätzt fühlen, wenn sich Menschen uns gegenüber nicht verbindlich verhalten.

Tätigen Sie den versprochenen Anruf und seien Sie verbindlich in Ihren Zusagen, die Sie an Ihre Kunden kommunizieren. Vielleicht auch einmal, ohne alles schriftlich zu festzuhalten. Das schafft Vertrauen und Bindung.

Seien Sie achtsam und verbindlich zu Ihren Freunden und Geschäftspartnern. Sie werden schnell feststellen, es lohnt sich. □

Je mehr die Verbindlichkeit im Zwischenmenschlichen abgenommen hat, umso mehr haben wir Gesetze, Geschäftsbedingungen und Verträge, um unsere Zusammenarbeit zu regeln.

Thorsten Saathoff,

Techniker, Betriebswirt und Coach. Seit über 30 Jahren in der Grafischen Industrie und Geschäftsführer der Nilpeter GmbH.

