

## Compliance-Richtlinien behindern Beziehungsaufbau

### Netzwerk-Expertin Magda Bleckmann kritisiert „Hysterie, die dem Unternehmertum schadet und Kontaktpflege behindert“

Graz, 7. Oktober 2013.

Die Regelungsdichte nimmt fast täglich zu. Immer mehr Unternehmen verbieten ihren Führungskräften, Geschenke anzunehmen, die einen Wert von zehn Euro überschreiten oder sich zum Essen einladen zu lassen, wenn dieses mehr als zwei Gänge beinhaltet. Was früher primär für den öffentlichen Dienst galt, um Bestechlichkeit zu vermeiden, wird zur Regel in Konzernen und bei vielen Mittelständlern. Compliance nennen das die Unternehmen. Im vorauseilenden Gehorsam und aus Angst vor Kriminalisierung oder gesellschaftlichen Neiddebatten wird reguliert, was das Zeug hält – auch wenn der Preis hoch ist. Misstrauen leitet die Compliance-Abteilungen. Dabei droht die Entmenschlichung der Unternehmen und das Ende des wertvollen Beziehungsmanagements, warnt die Expertin für Erfolgsnetzwerke Magda Bleckmann.

„Compliance-Regeln killen den persönlichen Austausch“, mahnt die Grazer Buchautorin und Karriere-Beraterin Magda Bleckmann. Schließlich seien Kontakte, Beziehungen, menschlicher Umgang mit Kollegen und das Gewinnen von Informationen immens wichtig für Unternehmen. Jahrelang haben Firmen ihre Mitarbeiter in Kommunikationstrainings in die „hohe Schule des Netzwerkers“ eingeführt und sie fit gemacht, um sympathisch im Dialog mit Lieferanten, Partnern, Kunden und Dienstleistern positiv zu wirken und für sich und das Unternehmen zu werben. Nun könnte ihnen deswegen Ungemacht drohen. „Erst geben dann nehmen“, lautet eine noch immer aktuelle Regel des strategischen Networkings, der Kunst, lose Kontakte und belastbare Beziehungen umzuwandeln. Und gegeben wurden eben oft auch gemeinsame Abendessen oder kleine Aufmerksamkeiten. „Nun stehen Regelungen dem im Wege“, so Bleckmann. Der erfolgreiche Netzwerker und aktive Werber stehe nunmehr unter Generalverdacht.

Unlängst hat Bleckmann in ihre Netzwerk- und Karriere-Trainings einen neuen Themenkomplex eingebaut: „Netzwerken ohne Ärger“. „Schade, dass so etwas nötig geworden ist“, meint sie dazu. Denn schließlich sei es wichtig, Branchenwissen auszutauschen, über Unternehmens- und Hierarchiegrenzen hinweg Produkte und Innovationen zu kommunizieren oder auf dem „kleinen Dienstweg“ Themen auf den Weg zu bringen. „Das soll nun alles nicht mehr möglich sein – zumindest nicht mehr beim entspannten Drei-Gänge-Menü?“, fragt sie kritisch. Gerade für Start-ups und inhabergeführte Unternehmen sei der persönliche Kontakt die beste Werbung. Wo Mittel für Marketing-Kampagnen fehlten seien von jeher Empfehlungen und das Kontaktmanagement die beste Wahl gewesen. Nun werde das zunehmend erschwert. Es drohe die gesellschaftliche Ächtung und innerbetriebliche Bestrafung wegen eines persönlichen Dialogs oder einem kleinem Geschenk. Bleckmann wertet die Regelungswut als „Hysterie, die dem Unternehmertum schadet und Kontaktpflege behindert“. Das Pendel schlage fast nur in eine Richtung aus.

Dennoch müsse Netzwerken sein. Ohne persönliche Kontakte und die Einbettung in ein tragfähiges Beziehungs- und Informationsgeflecht seien viele Erfolge unmöglich. Notwendig, so Bleckmann abschließend, seien neue, moderne und angepasste Formen der Beziehungspflege, basierend auf Vertrauen und Gegenseitigkeit. „Das gilt noch immer uneingeschränkt“, sagt sie. Nun kämen notwendige Ansprachen mit der Compliance-Abteilung hinzu. Netzwerken gehe heute anders. Wie, erklärt sie in ihren Trainings und Vorträgen.

Wer mehr über die Expertin für Erfolgsnetzwerke, Rednerin und Buchautorin („Die geheimen Regeln der Seilschaften“) erfahren möchte oder sich für ihre Trainings und Vorträge interessiert, bekommt weitere Informationen unter [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at).

### Hintergrund

Mag. Dr. Magda Bleckmann ist Expertin für Erfolgsnetzwerke. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre ist sie seit vielen Jahren als Rednerin, Lektorin an verschiedenen Fachhochschulen, als Wirtschaftscoach und Trainerin tätig. Als professionelles Mitglied der German Speakers Association (GSA) und der Experts Group Kooperation und Netzwerke der Wirtschaftskammer Österreich lebt sie das, wovon sie spricht. Aufgrund ihrer langjährigen politischen Tätigkeit besitzt sie ausreichend Erfahrung zum Thema Kommunikation, Motivation und Netzwerken und begleitet mit diesem umfassenden Wissen Führungskräfte auf ihrem Weg nach oben.

Mehr Informationen unter: [www.magdableckmann.at](http://www.magdableckmann.at)

### Kontakt

**Mag. Dr. Magda Bleckmann**

Polzergasse 32

A-8010 Graz

Tel. +43 (0) 664-8257777

Mail: [office@magdableckmann.at](mailto:office@magdableckmann.at)