



Der zupackende Senior-Chef und die coolen E-Mountain-Bikes

Die Firma IRAVIA hat ein beeindruckendes Wachstum hingelegt. Vor neun Jahren mit zwei Hallen im Gewerbegebiet gestartet, hängt bereits wieder ein Richtkranz, dieses Mal am Rohbau von Halle Sieben. Die Erweiterungsfläche für IRAVIA im Gewerbegebiet ist fast ausgereizt. Die Exporterfolge sind dem Unternehmen auch äußerlich anzusehen. Der Parkplatz wird immer voller, die Zahl der teuren Sportwagen darauf größer. IRAVIA hat Probleme ganz eigener Art, Wachstumsprobleme, um die sie andere Unternehmen beneiden würden.

Und IRAVIA hat ihren Senior-Chef, Konrad Kienzle, ein echter Typ. Unkonventionell, ein wenig hemdsärmelig, innovativ und entscheidungsstark im Umgang mit den Kunden, streitlustig im Umgang mit den Behördenvertretern. Und? Der Erfolg gibt ihm Recht, ganz offensichtlich.

Kürzlich kam Kienzle wieder mit einer neuen Idee. In der Zeitung hatte er von einem Wettbewerb des Kreises gelesen: „Mit dem Rad zur Arbeit“. Warum nicht? Statistisch betrachtet seien Radfahrerinnen und Radfahrer gesünder als Autofahrer und ÖPNV-Nutzer, stand in dem Artikel. Sie hätten 1,8 Fehltage im Jahr weniger als Autofahrer. Wirklich? Weniger Platz als die Privat-Pkw nehmen die Räder auch weg. Kienzle griff sich kurzerhand den Leiter seiner IT und gab ihm den Auftrag: „Ich will 16 richtig gute E-Mountain-Bikes, Helme und vernünftige Rad-Ständer. Aber bitte alles Qualität und von Herstellern aus dem Ländle. Dann verlosen wir die Dinger und machen bei diesem Wettbewerb mit. Auf geht's!“

Vier Monate später, gab es bei herrlichem Sommerwetter ein Betriebsfest, zu dem Kienzle den Bürgermeister, den Landrat und den Verkehrsminister aus Stuttgart einlud, Presse sowieso. Die Stimmung war prächtig und die 16 Gewinnerinnen und Gewinner waren begeistert. Sein IT-Leiter war stolz, aber auch sichtbar erleichtert, dass das Projekt beendet war und er sich wieder voll seinen eigentlichen Aufgaben widmen konnte.



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR VERKEHR

Einige Wochen später fragte Kienzle seinen Controller: „Sag mal, wieviel Umsatz machen wir eigentlich pro Mitarbeiter und Tag?“ Danach stand für Kienzle fest: Wer ein Bike will, bekommt eines, auf Firmenkosten.

Dieses Beispiel ist fiktiv. Jede Ähnlichkeit mit lebenden Personen oder real existierenden Firmen ist rein zufällig. Die kurze Erzählung dient ausschließlich dazu, anschaulich zu machen, in welchen Situationen betriebliches Mobilitätsmanagement ein geeignetes Instrumentarium sein kann.