



Carl-Auer Verlag

Titel: Kraus, Vertrauen als Geschäftsmodell

Publikationsorgan: systemisch-forschen.de

Datum: ab 14. Dez. 2012



Simon Kraus (2012). Vertrauen als Geschäftsmodell. Irritationen für Organisationsentwickler, Innovatoren und das Management. Heidelberg: Verlag für Systemische Forschung im Carl-Auer Verlag. (373 S.)

Simon Kraus hat eine spannende Biographie: zum einen ist er ehemaliger Gebirgsjägeroffizier und ausgebildeter Heeresbergführer; zum anderen systemischer Organisationsberater und Trainer für Führungskräfteentwicklung. In dem vorliegenden Buch näherte er sich auf Basis systemtheoretischer und konstruktivistischer Überlegungen der Frage, ob, wie es im Buchtitel bereits lautet, „Vertrauen als Geschäftsmodell“ dienen kann. Produkt seiner Arbeit ist das Konzept des „vertrauensbasierten Musterbruchs“. Als „Erfahrungsobjekte“ zur Entwicklung dieses Konzeptes des Musterbruchs dienen ihm u.a. ARAVIND, eine Augenklinik in Indien, das Sozialwerk der Drittordensgemeinschaft

„Venerável Ordem Terceira de Sao Francisco da Penitência“ in Rio de Janeiro oder die Realschule Georg-Weerth-Oberschule im Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg. Theoretischer Ausgangspunkt hierfür ist u.a. Luhmanns systemtheoretisches Verständnis von Vertrauen: „Wo es Vertrauen gibt, gibt es mehr Möglichkeiten des Erlebens und Handelns, steigt die Komplexität des sozialen Systems, also die Anzahl der Möglichkeiten, die es mit

seiner Struktur vereinbaren kann, weil im Vertrauen eine wirksamere Form der Reduktion von Komplexität zur Verfügung steht“ (Luhmann, 2000, S. 79). Vertrauensbasierter Musterbruch meint nun, die Varietät interner Prozesse des Unternehmens mittels Vertrauen zu steigern (und eben durch diese internen Prozesse Musterunterbrechungen herzustellen), um so der Komplexität eines übergeordneten Meta-Systems (z.B. dynamischen gesellschaftlichen Funktionssystemen) entgegenzutreten zu können. Er kann anhand der von ihm aufgeführten Beispiele (Erfahrungsobjekte) zeigen, dass Vertrauen eine spezifische Branchenlogik überwindet und Kosten spart, Visionen beflügelt und einen Marktbegriff verschiebt, eine abwegig erscheinende Marktbearbeitung erlaubt und Nicht-Kunden zu Kunden werden lässt. Wie er dieses Konzept des vertrauensbasierten Musterbruchs nachvollziehbar entwickelt, anhand der illustrativen Beispiele spannend erläutert sowie in bewährter strukturwissenschaftlicher Tradition Studienbefunde und Theoriebausteine ganz unterschiedlicher Couleur heranzieht, ist faszinierend und kurzweilig zugleich: Trotz der fast 400 Seiten ein echter Lese-Geheimtipp für Systemiker.

Matthias Ochs