



NAHED HATAHET, GESCHÄFTSFÜHRER VON HATAHET PRODUCTIVITY SOLUTIONS

## Transformer aus Leidenschaft

Er agiert unkonventionell, pfeift auf Formalismen und sieht Software bloß als Mittel zum Zweck – die besten Voraussetzungen, um den digitalen Wandel erfolgreich anzupacken. Nahed Hatahet über den digitalen Arbeitsplatz der Zukunft, Kunsthandwerk und die Liebe zum Beruf.

Text & Fotos: Wolfgang Franz

**N**ahed Hatahet spricht von seiner Arbeit wie jemand vom Traumurlaub unter Palmen. Die Augen beginnen zu leuchten, die Stimme bekommt einen warmen Unterton. Hatahet ist jemand, der gerne arbeitet, der mit Leidenschaft plant und mit Begeisterung Visionen entwirft. Und das alles hat mit Transformation zu tun.

Die Leidenschaft ist ihm gleichsam in die Wiege gelegt. Sein Vater, Arzt in Sankt Michael im Lungau, lebte Tag für Tag vor, dass Arbeit nicht nur eine Pflicht war, sondern auch Erfüllung bedeuten konnte. Das Geld komme dann von selbst, sagte er. »Wenn ich heute im Lungau bin, sehe ich erst, in welches Paradies meine Eltern von Wien aus gezogen sind und genieße es sehr, wenn ich mal die Zeit finde, wieder zu Hause zu sein«, so Nahed Hatahet in einem sehr persönlichen transform!-Interview. Was die Eltern dem Sohne überhaupt nicht vermitteln konnten, waren die Liebe zu Autoritäten und der Respekt vor dem österreichischen Schulsystem. »Ich lernte lieber Computeralgorithmen als zur Schule zu gehen, da sie mich weiterbrachten – die Schule nicht«, sagt Nahed Hatahet, heute 43 Jahre alt.

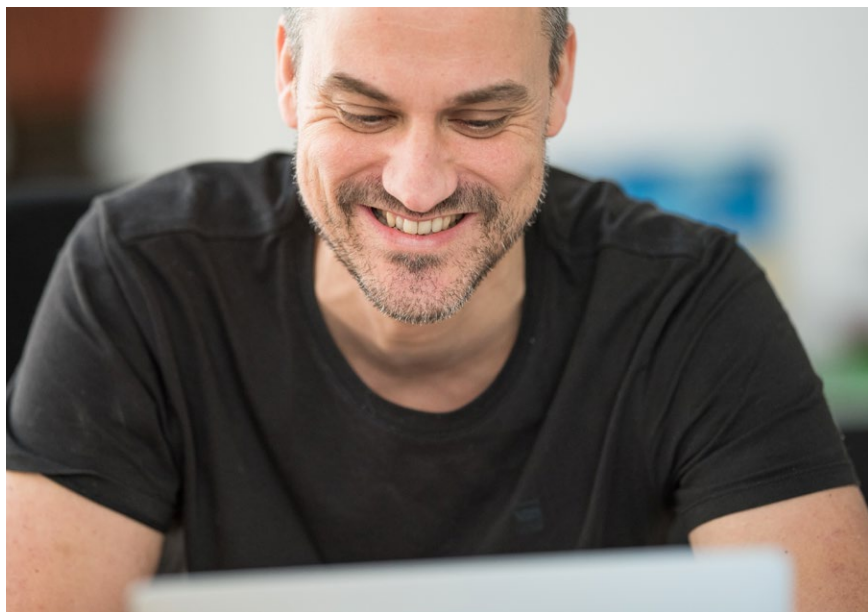
Damit war seine berufliche Laufbahn vorgezeichnet. Nachdem er vor rund 20 Jahren nach Wien zurückkehrte – er war hier geboren worden –, bewarb er sich bei einer lokalen Softwarefirma. »Die Frage, ob ich etwas über eine bestimmte Technologie wusste, musste ich verneinen. Der Geschäftsführer bemerkte aber meine Leidenschaft für die Möglichkeiten, die mit der IT verbunden sind, und gab mir eine zweite Chance. Beim nächsten Termin konnte ich problemlos mitreden, da ich mir in der Zwischenzeit das Wichtigste selbst beigebracht hatte.« Hatahet stieg schnell zum IT-Leiter Österreichs auf und bekam anschließend die Verantwortung für eine Beratungsabteilung, wo er seine technische Expertise und den besonderen Umgang mit Menschen umsetzen konnte, den er ebenfalls von seinem Vater gelernt hatte.

### Erste Transformation

Betrachtet man Hatahets Laufbahn aus der Nähe, fallen zwei Wendepunkte auf. Es waren jene Wochen und Monate, in denen er sein altes Mindset durch ein neues ersetzte. Die erste Transformation begann, als sein damaliger Arbeitgeber nur noch von »Budgetoptimierung« zu sprechen begann. »Natürlich spielt Geld im Business eine wesentliche

Rolle, und man muss gut haushalten, damit alles funktioniert. Aber wenn es ausschließlich darum geht, den Profit zu optimieren und Menschen Dinge zu verkaufen, die sie gar nicht haben wollen, bleiben für mich Ethik und Leidenschaft für den Job auf der Strecke. Da die meisten Unternehmen auf diese Weise agieren, gab es für mich nur einen Ausweg: Ich musste meine eigene Firma gründen, wo ich es anders machen konnte.«

Ein deutliches Zeichen, dass er mit seiner vor zehn



Leidenschaft für den Beruf wirkt ansteckend: »Ich habe die Gabe, Menschen von meinen Ideen zu überzeugen«, so Nahed Hatahet.

Jahren geschaffenen Firma HATAHET productivity solutions GmbH tatsächlich einen anderen Weg als üblich einschlug: Es gibt bis heute keine Sales-Abteilung. »Wir verkaufen durch unsere Persönlichkeit und Expertise, daher brauchen wir keine Verkäufer«, sagt Hatahet, der seinen Prinzipien bis heute treu geblieben ist. Auch dass sich Ethik durchaus mit wirtschaftlichem Erfolg verbinden lässt, zeigt die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens: Bald galt HATAHET als *der* Spezialist Österreichs, wenn es um Fragen rund um SharePoint ging, was ihm unter anderem mehrere Gold-Auszeichnungen des Herstellers einbrachte.

### Zweite Transformation

Es war das goldene Zeitalter der Programmierfabriken, als Business Software generell im Ruf stand, jedes geschäftliche Problem lösen zu können und so für Wachstum zu sorgen. Das Motto hieß: »Je mehr Software, desto besser.« So rüstete jedes Unternehmen für viel Geld auf, was in den Etagen der Geschäftsführung zur Überzeugung führte, dass

damit alle Voraussetzungen für höhere Profite und ungebremstes Wachstum bereits erfüllt waren. Es gab eine Gruppe, die da nicht mitspielen wollte: die Anwender. »Es ist so, als ob man einer Familie einen Formel-1-Boliden als Alltagsauto verkaufen will. Dass ein Rennauto für gewöhnliche Fahrten wie zum Einkaufszentrum völlig ungeeignet ist, leuchtet jedem ein. Auch dass es oft jahreslanges Training braucht, um ein Hochleistungssystem überhaupt handeln zu können. Was in dem For-



Der transformierte Internet-Auftritt spiegelt die Neuausrichtung von HATAHET wider: Der Arbeitsplatz der Zukunft hat geschichtliche und emotionale Wurzeln.

© Eugene\_EM/iStock

mel-1-Szenario vollkommen klar ist, wird bei Software meistens ignoriert. Wenn etwas nicht so läuft, wie erwartet, schiebt man die Schuld gerne auf die User. In Wirklichkeit liegt das Problem in der Lösung selbst, die weit übers Ziel hinauschießt und damit zu Ablehnung auf Anwender-Seite und Frustration bei der Geschäftsleitung führt, die auf den Kosten der oft sündteuren Lösung sitzen bleibt.«

### Der logische Weg in die strategische Beratung

Dies war der Ausgangspunkt für seinen zweiten Wendepunkt, der sehr eng mit der digitalen Transformation verbunden ist. »Ich erkannte schnell, dass die digitale Transformation viel mehr ist, als ein Unternehmen mit IT zu beglücken und zu hoffen, dass diese von selbst für Wachstum sorgt. Wenn man sich ernsthaft mit Zielen wie Produktivitätssteigerung oder die Schaffung von neuen Geschäftsmodellen auseinandersetzt, muss man dort ansetzen, wo beides passiert: in der Organisation und bei jedem einzelnen Mitarbeiter. »Es reicht nicht mehr aus, der Technologiespezialist oder der Organisationsberater zu sein – auch wir als HATAHET haben uns selbst als Berater transformieren müssen, um den Anspruch am Markt gerecht zu werden.«

Daher war der Schritt in das strategische Consulting für Hatahet nicht nur ein logischer, sondern auch einer, der unumgängliche Voraussetzung ist für alle weiteren Maßnahmen im technischen Bereich. So wurde aus der ehemaligen Software-Schmiede der Spitzenklasse ein Beratungsunternehmen der digitalen Ära, das zwar weiterhin Lösungen in Top-Qualität liefert, aber gleichzeitig die Bedeutung von Software anders definiert als im Markt üblich: als Mittel zum Zweck.

### Digitaler Arbeitsplatz der Zukunft

Beim digitalen Arbeitsplatz, einem zentralen strategischen Thema Hatahets, zeigen sich die vielen Möglichkeiten, die mit der Transformation verbunden sind, als auch die Herausforderungen besonders deutlich. Einerseits ist er ein Ort, an dem zahlreiche moderne Technologien zusammenkommen, wie etwa innovative Kommunikations- und Zusammenarbeitswerkzeuge, Social Media, Künstliche Intelligenz oder Chatbots. Andererseits ist der digitale Arbeitsplatz ein sehr sensibles Thema, da man als Lösungspartner quasi am offenen Herzen der Unternehmenskultur, der eingespielten Arbeitsprozesse und persönlichen Befindlichkeiten agiert – das ideale Tätigkeitsfeld für Hatahet also, der seit Beginn seiner Karriere gewohnt ist, Technologie mit menschlichen und organisatorischen Aspekten zu verbinden.

Dass er wie in seiner Schulzeit nicht viel von Formalismen hält, äußert sich auch dann, wenn er zu einem strategischen Beratungsgespräch im Top-Management eines Großunternehmens erscheint. Da kann es leicht passieren, dass man ihn beim Empfang für den Fahrradkurier hält. Sitzt er dann im Meeting und wird mit Kundenwünschen konfrontiert, die sich in der Regel um bestimmte Produkte drehen, widerspricht er leidenschaftlich: »Das ist nicht, was Sie brauchen.« Was folgt, ist die Vision eines Arbeitsplatzes der Zukunft, in der Software eine Nebenrolle spielt. »Software löst keine Probleme, wie wir selbst aus jahrelanger Erfahrung lernen mussten. Ein Softwaretool kann keine Menschen und Arbeitsweisen verändern, auch wenn es noch so gut ist und alle Funktionen bietet.« Daher gehe es jetzt vor allem darum, die Transformation eines Unternehmens zu begleiten, so Hatahet. »Dies wird nur möglich sein, wenn sich ein CIO mit seiner IT-Abteilung selbst verändert und in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen transformiert.« Der holistische, strategische Ansatz, den er fährt, wird zunehmend in den höchsten Etagen österreichischer Top-Unternehmen geschätzt. Man lädt ihn gerne zu Themen ein, die über die technische Ebene hinausgehen. Nicht selten spielt er die Mittlerrolle

zwischen CEO und CIO, deren Beziehung bekanntlich nicht frei von Konflikten und Missverständnissen ist. »Im Gegensatz zu traditionellen Beratern, die entweder auf der einen oder auf der anderen Seite zu Hause sind, gehören wir beiden Welten an: Technologie und Business. Daher sind wir absolute Experten, wenn es darum geht, große Visionen auf den Boden zu bringen oder, umgekehrt, aus kleinen Tools, wie KI-Lösungen oder Chatbots, große Visionen zu entwickeln.«

Das Visionäre, das bei ihm immer mit konkreten Ergebnissen verbunden ist, prädestiniert Nahed Hatahet dazu, die große Bühne zu betreten, um sein Wissen und seine Erfahrung zu teilen. So spricht er auf dem diesjährigen Confare CIO Summit gemeinsam mit Jörg Reinold, Chief Information and Digital Officer der Wienerberger AG, über iComm als neues Fundament für die Zusammenarbeit zwischen Corporate IT und Fachbereichen.

### Transformer aus Leidenschaft

Die digitale Transformation braucht Menschen wie Hatahet, die außerhalb traditioneller Hierarchien und Konzepte denken können, ohne dabei aber Traditionen, die Wert haben, zerstören zu müssen – im Gegenteil: Nichts bewundert er mehr als in der Geschichte verwurzeltes (Kunst-) Handwerk, das mit Leidenschaft gemacht ist. Dieses Gefühl, das mit vollendeter Qualität einhergeht – um nichts zu viel, um nichts zu wenig –, möchte er in den von ihm geschaffenen Lösungen wiederfinden. Die Anwender sollen den digitalen Arbeitsplatz so gerne nutzen wie einen Maßschuh oder eine Armbanduhr von erlesener Qualität, wobei *nutzen* das falsche Wort ist: Man *lebt* diese Gegenstände, man *nutzt* sie nicht. Diesen Anspruch stellt er auch an den digitalen Arbeitsplatz der Zukunft.

Der vor kurzem modifizierte Internet-Auftritt ([www.hatahet.eu](http://www.hatahet.eu)) spiegelt die Neuausrichtung wider. Statt von den üblichen Technologiebildern wird die Site von stimmungsvollen Fotos dominiert, die Handwerker oder Künstler zeigen. Was das alles mit dem digitalen Arbeitsplatz der Zukunft zu tun hat? »Die Fotos vermitteln einerseits Aspekte, die auch für den künftigen Arbeitsplatz wichtig sein werden, wie etwa Haptik und Emotion. Andererseits zeigen sie, wie verschieden Arbeitsplätze beschaffen sein müssen, um die unterschiedlichen Anforderungen optimal erfüllen zu können. Für die Balletttänzerin ist es der große, leere Raum, für den Holzschnitzer die hochwertigen Werkzeuge, die immer griffbereit sind. Diese Unterschiede der Bedürfnisse versuchen wir in unseren Lösungen abzubilden und gleichzeitig einen möglichst hohen Grad an ›digitaler Haptik‹ und Emotion zu erreichen. Diesen ›Wohl-

fühlfaktor‹ braucht es, bevor wir überhaupt von Produktivitätssteigerung oder qualitativen Spitzenleistungen reden können.«

Es liegt auf der Hand, dass der »digitale Wohlfühl-arbeitsplatz der Zukunft« nicht mit technologischen Mitteln allein realisierbar ist. Dazu ist eine Gesamtstrategie von Nöten, die kognitive, emotionale wie auch physische Aspekte der Mitarbeiter berücksichtigt. Daher hat Hatahet begonnen, mit kreativen Köpfen zusammenzuarbeiten, die an innovativen



Im Leben von Hatahet spielt Kunsthandwerk eine wesentliche Rolle. Es ist für ihn Sinnbild für Leidenschaft, Perfektion und Reduktion aufs Wesentliche.

Konzepten im Bereich Büroausstattung, Fitness oder Ernährung arbeiten. »Es sind Konzepte, die selbst Teil der digitalen Transformation sind und sich daher ideal vernetzen lassen. Das Witzige daran ist, dass die Menschen hinter diesen Ideen oft gar nicht wissen, dass sie eigentlich *Transformer* sind. Was sie tun, passiert aus einer inneren Notwendigkeit heraus und nicht, weil die Digitalisierung gerade hip ist.«

Man sieht: Egal was Nahed Hatahet beruflich tut oder plant, es ist mit Leidenschaft verbunden.

#### ÜBER HATAHET PRODUCTIVITY SOLUTIONS

HATAHET ist ein renommiertes IT-Beratungsunternehmen mit dem Fokus, das Wachstum Ihres Unternehmens durch den Einsatz von Digitalen Arbeitsplatz-Lösungen zur Produktivitätssteigerung zu unterstützen. Als erfahrener Partner wird auf unternehmensstrategischer Ebene beraten und der optimale Weg zum Digitalen Arbeitsplatz der Zukunft entwickelt. Der Name HATAHET steht als Marke für zielgerichtete und strategische Beratung sowie punktgenaue Umsetzung im Bereich von Microsoft-, Nintex- und dox42-basierenden Produktivitätslösungen – ganz nach dem Unternehmens-Motto: We make digital workplace dreams come true!