

JAVA DEVELOPMENT
Strategischer Sparringspartner für CEOs

4WT ENGINEERING
SINCE 1990

Enterprise-Architecture
Ingenieurbüro 4WT Co., Ltd.
IT-Sanierung, Projektrettung

Service made in Germany
EU-DSGVO konform

Alternative zur Expat-Entsendung
Operative Unterstützung bei und nach einer ASEAN-Expansion

Wir verbinden technische Exzellenz mit unternehmerischer Beratungskompetenz.

Schwimmwesten aus Blei: Warum Deutschlands „Elite“ untergeht, während echte Macher schwimmen lernen.

Eine Abrechnung mit der „Organisierten Verantwortungslosigkeit“ und warum Ingenieursehre mehr wert ist als jeder Beratervertrag.



Als ich fünf Jahre alt war, band mir mein Vater ein Seil um den Bauch, ruderte mit

unserem Boot in die Mitte des Sees und warf mich über Bord.

Es gab keine Schwimmflügel. Es gab keinen Rettungsring. Es gab nur das kalte Wasser, die Tiefe unter mir und die unmissverständliche Wahl: Schwimmen oder Sinken. Da ich heute, 58 Jahre später, diese Zeilen schreibe, habe ich es wohl überlebt. Ich habe an diesem Tag nicht nur Schwimmen gelernt. Ich habe gelernt, dass man mit dem Element Wasser nicht verhandeln kann. Man muss sich bewegen, man muss ruhig bleiben, man muss strampeln.

Heute blicke ich aus Thailand auf die deutsche Wirtschaft und sehe eine Generation von Führungskräften, die das genaue Gegenteil gelernt hat. Sie tragen Schwimmwesten aus Blei, gegossen in Elite-Universitäten, verziert mit MBA-Titeln – und wundern sich, warum sie im Sturm untergehen.

Die Arroganz der Ahnungslosen

Die Kinder, die heute viele deutsche Unternehmen erben oder als Fremdmanager leiten, wurden nie ins kalte Wasser geworfen. Sie lernten Schwimmen im beheizten Pool, theoretisch, mit PowerPoint-Folien über Hydrodynamik.

Sie kommen in die Unternehmen und spüren instinktiv: *„Ich habe keine Ahnung, wie dieser Motorraum hier wirklich funktioniert.“* Der Vorarbeiter an der Maschine weiß es. Der altgediente Ingenieur weiß es. Was macht der Elite-Absolvent? Bittet er um Hilfe? Lernt er vom Handwerker? Nein. Er hat Angst vor der Enttarnung.

Um seine Unsicherheit zu überspielen, baut er eine Mauer aus Arroganz. Er degradiert die Mitarbeiter zu „Human Resources“, zu Kostenstellen in einer Excel-Tabelle. Denn Zahlen widersprechen nicht. Zahlen schauen einen nicht mitleidig an, wenn man Unsinn redet. Diese Arroganz ist kein Zeichen von Stärke – sie ist der **Schutzschild der Inkompetenz**.

Organisierte Verantwortungslosigkeit: Der Verrat am ehrbaren Kaufmann

Wenn diese „Kapitäne“ dann merken, dass das Schiff leckschlägt, rufen sie keine Mechaniker. Sie rufen Berater. Warum? Weil Berater das gleiche Spiel spielen.

Vor einigen Jahren bat mich ein großer Chemie-Konzern um ein Gutachten. Man signalisierte mir deutlich: „Herr Richter, wenn das Ergebnis ‚richtig‘ ausfällt (also politisch gewollt ist), warten noch viele lukrative Aufträge auf Sie.“ Ich habe abgelehnt. Meine Freunde nannten es dumm. Ich nenne es **Ingenieursehre**.

Ein Ingenieur haftet für die Realität. Wenn ich eine Brücke berechne und sie stürzt ein, gehe ich ins Gefängnis. Das ist ein **Werkvertrag**: Ich schulde den Erfolg. Ein Strategieberater haftet für... nichts. Er hat einen **Dienstvertrag**. Er schuldet nur das „Bemühen“. Wenn er Ihnen rät, den Vertrieb zu feuern und die Firma danach pleitegeht, zuckt er mit den Schultern: „*Marktveränderungen.*“

Wir haben in Deutschland ein System der **organisierten Verantwortungslosigkeit** geschaffen. Manager und Berater kassieren Boni für kurzfristige Kosmetik und hinterlassen verbrannte Erde. Sie sitzen nicht im selben Boot wie Sie. Sie sitzen im Helikopter darüber.

Warum ich 4WT nach Thailand verlegt habe (und warum das kein Urlaub ist)

Ich werde oft gefragt, warum ich mein Ingenieurbüro von Deutschland nach Bangkok verlegt habe. „Flucht“, sagen manche. Ich sage: **Perspektive**.

Wer im deutschen „Froschtopf“ sitzt, merkt nicht mehr, dass das Wasser kocht. Man gewöhnt sich an den Niedergang, an die Bürokratie, an die Ausreden. Hier in Asien herrscht der Geist, den Deutschland verloren hat: Hunger, Pragmatismus, Aufbruch. Hier zählt nicht, wer die buntesten Folien hat, sondern wer das Problem löst.

Ich habe 4WT nicht als weitere Beratungsbude aufgebaut. Wir sind **Enterprise-Software-Ingenieure**. Wir kommen nicht mit Anzügen und Buzzwords. Wir kommen mit dem Schraubenschlüssel für Ihre Prozesse. Wer 35 Jahre lang komplexe Firmenstrukturen in Softwarecode gegossen hat, der weiß: **Software lügt nicht**. Wenn Ihr Prozess krank ist, stürzt das System ab. Ein Berater kann das schönreden. Ein Compiler kennt keine Gnade.

Ein Angebot an die Ertrinkenden (aber nur die Mutigen)

Dieser Text ist nicht für die Konzern-Söldner, die schon ihren Absprung in den nächsten Aufsichtsrat planen. Dieser Text ist für den deutschen Mittelstand. Für die **Patriarchen**, die ihr Lebenswerk nicht von Theoretikern zerreden lassen wollen. Für die **Nachfolger**, die wissen, dass sie schwimmen lernen müssen und dafür einen ehrlichen Lotsen brauchen, keinen Jasager.

Wir bei 4WT verkaufen keine Hoffnung. Wir verkaufen Funktion. Wir bleiben, bis es läuft. Wir sind unbequem. Wir sind direkt. Wir sind teurer als ein schlechter Rat, aber billiger als eine Insolvenz.

Wenn Sie jemanden suchen, der Ihnen bestätigt, dass alles gut wird: Rufen Sie McKinsey.

Wenn Sie jemanden suchen, der mit Ihnen ins kalte Wasser springt und Ihnen zeigt, wie man überlebt: Rufen Sie uns.

Interim CTO & IT-Sanierung durch Herrn Richter persönlich

Spezialisiert auf Turnaround-Management | Hybrid: Onsite-Audit & Remote-Steuerung

Typischer Verlauf: (The Fly-in Audit):

Phase 1: Der Vor-Ort-Audit (1-2 Wochen). Herr Richter fliegt ein. Er schaut den Leuten in die Augen (das geht nur vor Ort). Er inspiziert die Maschinenräume, spürt die Stimmung in der Kaffeeküche. Er macht den „Kassensturz“.

Phase 2: Die Remote-Exekution. Sobald der Plan steht und die Marschrichtung klar ist, steuert Herr Richter mit seinem Team bei 4WT das Schiff von Bangkok aus.

Vorteil: Wir sind nicht in die täglichen Büro-Intrigen verwickelt.

Wir haben die notwendige „Distanz des Revisors“.

Wir sind Ihr unabhängiger Anwalt gegenüber der IT und dem Maschinenraum.

Erfahrung ist das, was man bekommt, kurz nachdem man sie gebraucht hätte.

Sorgen Sie dafür, dass es bei Ihnen nicht zu spät ist.

☐ Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Firmenwebseite:

[Rettung für festgefahrene IT-Projekte](#)

Die Ingenieure von 4WT werden meist für Unternehmen aus dem DACH-Raum hinzugezogen wenn:

- Sie planen, den südostasiatischen Markt zu erschließen (Expansion, Markteintritt, Diversifizierung von Lieferketten);
- Sie deutsche Ingenieure mit technischem Sachverstand (juristische thailändische Person mit deutscher DNA), lokaler Präsenz und deutscher Management, jedoch keine Folienberatung suchen;
- Sie einen juristischen deutschen Partner vor Ort in Südostasien zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten und als verlängerten Arm benötigen (operativ/technisch-exekutiv Betreuung vor Ort);
- Sie den Eindruck haben, dass in Ihrer Niederlassung ein Shadow-Management etabliert werden muss, welches die asiatische Arbeitskultur schon seit Jahrzehnten kennt, aber eine 100-prozentige deutsche DNA besitzt - Cultural Broker.
- Sie eine kulturell angepasste Unterstützung Ihrer thailändischen Geschäftsführung entsprechend deutscher Qualitäts- und Prozessanforderungen suchen.
- Sie die enormen Kosten ihres entsendeten Expat mit Sorge erfüllen und Sie eine deutlich günstigere skalierbare Alternative suchen.
- Sie eine Repräsentation bzw. bevollmächtigte Unternehmensvertretung als Liaison Office, Business Proxy oder Corporate Service Provider benötigen.
- Sie rechtssichere pragmatische FBA-konforme Inkubation suchen.

oder

- die Kosten für Ihre IT nicht mehr kalkulierbar sind und Sie keinen echten Mehrwert spüren,
- operativer Betrieb und IT nicht mehr sauber zusammenpassen und dadurch wirtschaftliche Entscheidungen ins Leere laufen,
- Sie das Gefühl haben, ihre Unternehmen arbeiten für die IT und nicht umgekehrt
- trotz gleicher Sprache es zu Verständnisschwierigkeiten zwischen Ihnen und Ihrer IT-Abteilung kommt und Sie einen Sparringspartner benötigen,
- Sie suchen eine Person, die ihnen in Augenhöhe ehrliche Antworten gibt und nicht aufgrund von Befürchtungen bezüglich seiner nächsten Beförderung oder seines Arbeitsvertrags handelt.
- sich keiner Ihrer Mitarbeiter mehr mit den Legacy-(Alt-)Systemen im Keller auskennt,

Lassen Sie uns konkret über Ihr Vorhaben sprechen.

Kein Pitch.

Keine Verpflichtung.

Keine Vertriebsrhetorik

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Nur 15 Minuten zur Einordnung Ihres Themas.

☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (6:00 bis 16:00 Uhr MEZ)

✉ uwe.richter@it-e-com.de

📄 [4WT Kontaktseite](#)

📄 [4WT Firmenseite](#)

Manchmal reicht ein einziges Gespräch, um teure Fehler zu vermeiden.

Schwimmwesten aus Blei: Warum Deutschlands „Elite“ sinkt und wie echte Macher überleben

Das Problem: Die Krise der Verantwortungslosigkeit

Schwimmweste aus Blei
MBA-Titel
PowerPoint-Folien
Dienstvertrag (Bemühen)

Theorie statt Praxiserfahrung
MBA-Titel und PowerPoint-Folien ersetzen das tiefe Verständnis für den realen „Motorraum“ des Unternehmens.

Dienstvertrag vs. Werkvertrag
Während Berater nur „Bemühen“ schulden, haftet der Ingenieur für den tatsächlichen Erfolg seines Werks.

Arroganz als Schutzschild
Unsichere Manager degradieren Mitarbeiter zu bloßen Kostenstellen, um eigene fachliche Defizite zu kaschieren.

Arroganz
Mitarbeiter (Kostenstellen)

Die Lösung: IT-Sanierung durch echte Ingenieure

Das „Fly-in Audit“ Modell
Zwei Wochen intensive Vor-Ort-Analyse, gefolgt von
Zwei Wochen intensive Vor-Ort-Analyse, gefolgt von effizienter Remote-Steuerung ohne tägliche Büro-Intrigen.

Software lügt nicht
35 Jahre Erfahrung verwandeln kranke Prozesse in stabile, transparente und entscheidungsfähige IT-Landschaften.

Die Distanz des Revisors
Die Steuerung aus Bangkok bietet die nötige Unabhängigkeit, um als neutraler Anwalt der Geschäftsführung zu agieren.

Merkmal	Klassische Berater (Elite)	4WT Ingenieure (Macher)
Vertragsbasis	Dienstvertrag (Bemühen)	Werkvertrag (Erfolgshaftung)
Fokus	Politische Kosmetik & Folien	Funktion & Stabilität
Standort	Internes Firmendickicht	Strategische Distanz (Thailand)

Ingenieurbüro 4WT
<http://www.it-e-com.de>

Zufällige Auswahl von Artikeln zum Thema: Unternehmensführung

- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 12 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 13 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 8 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 10 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 3 von 14\)](#)

- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 2 von 14\)](#)
- [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 1 von 14\)](#)
- [Expansion nach Thailand 2026: Strategien für KMU – Sicher, Kosteneffizient & Rechtssicher](#)
- [Sucht Ihre HR einen Problemlöser oder nur jemanden, der die richtigen Keywords buchstabieren kann?](#)
- [IT-Sanierung statt Milliardengrab: Warum Inhaber-Strategie im Maschinenraum beginnt](#)