

Über den Wert des Netzwerks

Authentische Berichte bei den Oldenburger Strategiegelgesprächen 2018

Die Oldenburger Strategiegelgespräche 2018 fanden Mitte September im Technologie und Gründerzentrum (TGO) statt. Die jährliche Veranstaltung wird federführend vom StrategieForum Oldenburg organisiert. Mit an Bord waren der BVMW, die Stiftung Führungsmethodik und die Chancen Management GmbH. Der Fokus des Abends lag auf authentischen Berichten über den Nutzen des Strategie Netzwerks.

Als Gastgeber begrüßte Georg Rohde die rund 70 Besucher des Abends. Um die Nutzungs-Möglichkeiten der anwesenden Netzwerkpartner zu verdeutlichen zog er eine Analogie zum Trainingslager einer Fußballmannschaft, die in eine höhere Liga kommen möchte. Dabei trainieren „Wollen gegen Können“, so Rohde. „Wollen‘ mit dem Grundgedanken: Wer den Nutzen anderer mehrt, gewinnt selbst am meisten. Und ‚Können‘ mit dem Grundgedanken: Wenn ich weiß, was ich will und

wie ich es umsetzen kann, dann kann ich jedes Ziel erreichen.“ Anhand dieser Analogie stellte Rohde die jeweilige Trainerbank – und damit die Teilnehmer des Abends – vor.

„Auf der Trainerbank ‚Wollen‘ sitzen die Experten für Zielbestimmung. Hier arbeitet man mit der Mewes-Strategie und zwar nach der Definition: Die Lehre vom wirkungsvollsten Einsatz der Mittel und Kräfte, um ein Ziel zu erreichen, das allen Beteiligten nützt“, erläuterte Rohde. Dazu gehören die Mewes Stiftung, die EKS-Akademie, der Bundesverband StrategieForum und die Beratergruppe Strategie.

„Die Trainerbank ‚Können‘“, so Rohde, „ist besetzt mit den Spezialisten für Zielerreichung.“ Dazu gehören die Offensive Mittelstand, die Stiftung Führungsmethodik, die Projektschmiede des StrategieForum Oldenburg, der BVMW und die Chancen Management GmbH. „Dieses Team im Trainingslager“, so fasst

es Georg Rohde zusammen, „im Zusammenspiel von Wollen und Können bringt für die Meisterschaft alles mit.“

Im Zusammenspiel von „Wollen“ und „Können“ bringt das Strategienetzwerk alles für die Meisterschaft mit.

Durch den weiteren Abend führte Thomas Rupp, dessen hauptsächliche Aufgabe darin bestand, im direkten Dialog mit den Gästen den Nutzen des Netzwerks herauszuarbeiten.

Axel Kunz von der Chancen Management GmbH stellte die Systematik der von der Offensive Mittelstand kostenlos zur Verfügung gestellten „Praxis-Checks und Praxisvereinbarungen“ vor. Anhand von Checklisten können Betriebe ihre Potenziale im Hinblick auf verschiedene Unternehmensbereiche bewerten und erschließen. Für Berater gibt es die Möglichkeit, sich bei der EKS Akademie für die Durchführung dieser Checklisten zertifizieren zu lassen.



Berichteten über den praktischen Nutzen des Strategienetzwerks (v.l.n.r.): Axel Kunz (Chancen Management), Marcus Coenen (twenty seconds), Detlef Blome (BVMW), Jürgen Kuhne (Hit Aktivstall), Ulf Bartels (Eisenhauer Training), Helmut Knickmeier (Kooperation KanzleiEntwicklung), Georg Rohde (BSF-Präsident), Thomas Rupp (BSF-Präsidium).

Ulf Bartel vom Franchisesystem „Eisenhauer Training“ berichtete von seinen Erfahrungen der kollegialen Beratung beim StrategieForum Oldenburg. Durch die Anwendung der dort erlernten Methodik konnte er in seinem Unternehmen gemeinsam mit den Mitarbeitern eine neue Strategie entwickeln. Außerdem, so Bartels, hätte er über die Jahre immer wieder von Impulsen und Gesprächen mit anderen Teilnehmern profitiert.

Die Teilnehmer berichteten wie sie vom Netzwerk profitieren bzw. zum Nutzen anderer beitragen.

Vor zwei Jahren startete die Kooperation KanzleiEntwicklung zwischen Helmut Knickmeier und Thomas Rupp. Ohne den Bundesverband hätte man sich sicherlich nicht kennen gelernt. Die auf der Mewes-Strategie basierende gemeinsame Sprache und die Werte waren eine wichtige Grundlage für die Kooperation. Heute führt die Kooperation KanzleiEntwicklung ein Pilotprojekt mit

dem größten Landesverband des Deutschen Steuerberaterverbandes durch.

Jürgen Kuhne, HIT Aktivstall, berichtete von seiner Ausbildung zum StrategieCoach bei der EKS Akademie. Schon während der Ausbildung, die über mehrere Wochenenden ging, konnte er wertvolle Erkenntnisse zur Verbesserung seiner eigenen Unternehmensstrategie gewinnen. Außerdem kann er jetzt bei Bedarf auch seine Kunden strategisch beraten.

Etwas mehr Zeit nahm die Kooperation zwischen Marcus Coenen und Georg Rohde in Anspruch. Die Kurzversion: Rohde traf Coenen als letzterer einen Vortrag bei der Beratergruppe Strategie zum Thema zeitunabhängige Vergütung hielt. Marcus Coenen kommt aus dem Online-Marketing und nutzt u.a. das Medium Buch, um dieses gezielt zur Lead-Generierung einzusetzen. Er betreibt zudem eine Online-Marketing Agentur. Man kam ins Gespräch und als

Georg Rohde von seinem Instrument „Balance E“ zur Unternehmenssteuerung berichtete, fand er Coenens Interesse. Der Deal: Als Mentor hilft Rohde Coenen die Balance E einzuführen. Coenen hilft Rohde, den Nutzen der Balance E verständlich in ein Buch zu bringen und dieses auf seine Weise zu vermarkten.

Detlef Blome berichtete über seine Leidenschaft, rund um Oldenburg und weiter nach Norden den BVMW zu vertreten, Veranstaltungen zu organisieren und insbesondere Kontakte unter den Mitgliedern herzustellen.

Zur Abrundung eines interessanten und kurzweiligen Abends folgte eine Podiumsdiskussion und ein anschließendes Get-Together. Die Veranstaltung profitierte von der direkten und lebendigen Kommunikation mit authentischen Gesprächspartnern, die alle glaubhaft aufzeigen konnten, wie sie vom Netzwerk profitieren bzw. zum Nutzen anderer beitragen. ■

