

Erfahrungsaustausch Raus aus der Isolation

» Interview

Mit der Idee „Unternehmer-Austausch-Runde“ hat der Neusser Unternehmerberater Carl-Dietrich Sander eine neue Art von Erfahrungsaustausch unter Unternehmern und Unternehmerinnen initiiert. *gmbhchef* sprach mit ihm über seine Überlegungen und Erfahrungen.



Wie sind Sie auf die Idee der Unternehmer-Austausch-Runde gekommen?

Zum einen berichten in meinen Seminaren Handwerker immer wieder begeistert über den Nutzen der Erfahrungsaustauschgruppen, in denen sie überregional in ihrer Branche mit Kollegen zusammenarbeiten. Zum anderen antworten circa 80 Prozent der Unternehmer und Unternehmerinnen auf die Frage nach einem „Unternehmerkollegen ihres Vertrauens“ mit „habe ich nicht“ und dann mit „hätte ich aber gerne“.

Unternehmer-Kollege meines Vertrauens?

Stellen Sie sich einen Unternehmer vor, der seit vierzehn Tagen mit einer Idee im Kopf durch den Betrieb läuft. Sei es eine Chance, die er im Markt ergreifen könnte, sei es ein innerbetriebliches Risiko, das ihn beschäftigt. Mit wem spricht dieser Unternehmer darüber, wen ruft er an, um sich auszutauschen?

Und was zeichnet in diesem Zusammenhang die Unternehmer-Austausch-Runde aus?

Mir ging es darum, die Hürden niedrig zu legen, um Unternehmer/innen zum Austausch zu motivieren – den viele suchen. Also nicht branchenbezogen und damit überregional. Sondern regional und branchenübergreifend. Und nicht anderthalb oder zwei Tage pro Treffen, wie bei überre-

gionalen Gruppen alleine schon wegen der Reisezeiten üblich, sondern ein halber oder ein ganzer Tag.

Aber ist nicht gerade der Branchenbezug ein wichtiges Element einer Erfahrungsaustauschgruppe?

Natürlich gibt ein branchenbezogenes Treffen die Chance, auch tief in die Zahlen der Unternehmen im Sinne eines Betriebsvergleichs einzusteigen. Diese Möglichkeit entfällt in der Unternehmer-Austausch-Runde. Aber alle anderen Themen der Unternehmensführung sind nicht branchenbezogen – denken Sie zum Beispiel an Mitarbeiterführung, Rating-Verbesserung, Marktbearbeitung, Ablaufpotenziale, Selbstmanagement – diese Liste ließe sich beliebig verlängern. Im Gegenteil: Themen des eigenen Unternehmens gerade nicht nur mit Brancheninsidern zu debattieren führt dazu, dass mir als Unternehmer ganz andere Fragen gestellt werden, als ich sie gewohnt bin. Und nichts ist wertvoller als der andere Blickwinkel. Die Unternehmerkollegen und -kolleginnen sind mit ihren Fragen im Zweifel viel näher an meinen eigenen Kunden als die Branchenkollegen.

Sie haben eine erste Unternehmer-Austausch-Runde gegründet – wie setzt sich diese zusammen?

Es sind zehn Unternehmer und Unternehmerinnen aus neun Branchen im Alter von

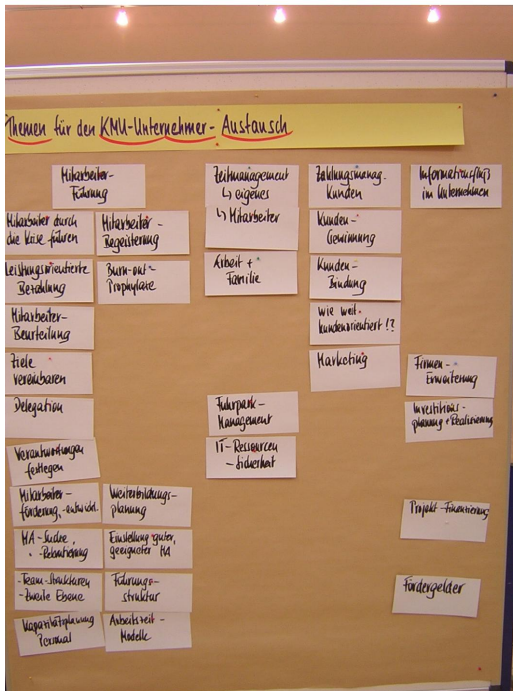
Mitte 30 bis Ende 60. Die Zahl ihrer Mitarbeiter reicht von 5 bis 160. Und gerade diese Mischung macht den Erfolg aus. Am Ende des Kennenlern-Workshop hat die Runde beschlossen, komplett eine Gruppe zu bilden. Zwei weitere Unternehmer sind im Anschluss dazu gestoßen. Mittlerweile haben zwei Treffen stattgefunden, das dritte steht vor der Tür.

Worauf kommt es in den Treffen an, damit diese für die Teilnehmer Nutzen bringen?

Wichtig ist, dass die Themen aus der Runde selber bestimmt werden. Dann sind Kommunikationsregeln wichtig – diese haben wir als erstes debattiert. Nicht immer fällt es allen leicht, diese einzuhalten – das ist auch ein Lernprozess, der auch die Kommunikation im eigenen Unternehmen verbessern kann. Entscheidend ist Offenheit. Idealerweise bringt ein Mitglied eine Situation, ein Problem aus dem Unternehmen ein; die Runde fragt nach, klärt ab und erarbeitet dann Lösungsideen, in die die Erfahrungen aller einfließen. Spannend dann beim nächsten Treffen zu hören, inwieweit diese Ideen umgesetzt wurden und Erfolge gebracht haben.

Wie kann man sich eine solche Diskussions-Situation konkret vorstellen?

Beim letzten Treffen mit dem Themenschwerpunkt „Mitarbeiterführung“ hat



Beim ersten Treffen wurde schon eine breite Palette möglicher Themen gesammelt.

eine Unternehmerin ihre Situation geschildert, die sie als „Betriebsunruhe“ bezeichnet hat. Sie hat die Phänomene geschildert, wie mangelnde Leistungsbereitschaft, sich häufende Fehler, Schuld-Verschieben und Ähnliches. Die Runde hat nachgefragt, um Ursachen und eventuell dahinterliegende Strukturen und die Rollen der Beteiligten zu erkennen. Im dritten Schritt wurden Lösungsideen erarbeitet. Diese mögen auf den ersten Blick durchaus nicht immer neu erscheinen. Entscheidend ist ihr Wert für das lösungsuchende Unternehmen. In diesem Falle waren es Punkte wie zum Beispiel Mitarbeiterbesprechung, klare Arbeitsabläufe, Einigkeit zwischen Chefin und Chef. Aus weiteren Kontakten zu der Unternehmerin weiß ich, dass sie unter anderem wieder eine Mitarbeiterbesprechung eingeführt hat – mit sehr guter Resonanz.

Wie ist das mit der Vertraulichkeit – wenn sich Unternehmer so öffnen?

Das wird bereits im Kennenlern-Workshop gemeinsam geklärt. Dort diskutieren die

Unternehmer die Rahmenbedingungen, die ihnen wichtig sind und verabschieden diese auch. Absolute Vertraulichkeit gehört natürlich als oberstes Gebot mit dazu.

Welches ist Ihre Rolle als Moderator?

Der Moderator ist für den „roten Faden“ verantwortlich. Sowohl in den Treffen, damit Ergebnisse erarbeitet werden. Aber auch zwischen den Treffen: Er sorgt für die Kommunikation in der Vorbereitung und Nachbereitung der Treffen und gibt auch zwischendurch Impulse und Informationen in die Runde, die zu den behandelten Themen passen. Das heißt, neben der Moderationsfunktion hat er auch eine Impulsfunktion für die Runde. Den Umfang bestimmen die Teilnehmer mit ihren Wünschen und Rückmeldungen.

» Weitere Informationen unter www.unternehmer-austausch.de

Ihr Geld. Ihr Recht.



Riesen Umsatz. Satter Gewinn. Kein Geld?

Außenstände kosten Geld, Zeit und Nerven. Um das zu ändern, haben wir von Euforma das klassische Forderungsmanagement dreifach optimiert:

- 1. Schneller:** Dank unserer ausgeklügelten Vorgehensweise werden offene Forderungen überdurchschnittlich früh beglichen.
- 2. Günstiger:** Wir berechnen Festpreise – zwischen 10 und 25 Euro pro Forderung im außergerichtlichen Mahnverfahren. Wenn wir Ihre Außenstände erfolgreich bei-

treiben, entstehen Ihnen keine Kosten. Dann begleicht Ihr Schuldner unser Honorar.

- 3. Komfortabler:** Sie haben einen festen Ansprechpartner – während im Hintergrund Spezialisten für jede denkbare Aufgabe bereitstehen.

Überlassen Sie uns die Regie in Bezug auf Ihre Forderungen. Lehnen Sie sich zurück. Und lassen Sie Ihre Außenstände unsere Sorge sein. Sie haben Fragen? Rufen Sie uns an und wir helfen Ihnen gerne weiter: Telefon 02 21.91 40 89 80

www.euforma.eu



Euforma AG
Forderungsmanagement

Die Internet-Plattform für Forderungsmanagement.