

Neckarbischofsheimer Nachrichten 22.10.05



Der Preisdruck und die Kundenloyalität erfordern für Unternehmer ein neues Denken Joachim Bloss lud zum „1. Neckarbischofsheimer Kellergespräch“ ein.

Neckarbischofsheim (hk) Die Herausforderungen der Zukunft positiv anpacken und positive Energie für den Aufschwung freisetzen – dies war der Tenor des „1. Neckarbischofsheimer Kellergesprächs“, zu dem der Geschäftsführer der Druckerei Ziegler GmbH, Joachim Bloss, am vergangenen Donnerstag Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner und Unternehmer aus Neckarbischofsheim in das „Wirtshaus im Rathaus“ einlud. Als Gastreferent konnte Bloss den Unternehmensberater und ehemaligen Pfarrer, Markus Fricker aus Brugg/Schweiz gewinnen.

Als spannendes Experiment beschrieb Bloss bei der Begrüßung der Gäste seine Idee, die vor einem halben Jahr bei einem Forum in Heidelberg geboren wurde. Hier traf er auf den Coach aus der Schweiz, den er spontan zum 1. Kellergespräch einlud. Mit einem Aperitif und lukullischen „Fingerfood“-Genüssen, die von der Kellerwirtin Anne Kerbe zubereitet wurden, starteten die 50 ausgewählten Gäste in lockerer Atmosphäre in den Arbeitsabend.

Zum Einstieg in die Thematik referierte Markus Fricker über das Thema „Der Aufschwung beginnt im Kopf – neues Denken ist gefragt!“ Über „Auerbachs Keller“ aus Mephisto zog er den Vergleich über den Neckarbischofsheimer „Keller“ bis hin zur Magie um festzustellen, „dass das Magische das neue Denken wecken soll.“ Als ehemaliger Pfarrer wusste Fricker natürlich, dass sein Vortrag nicht zu lange sein durfte, „denn eine Predigt kann man in drei Teile gliedern - eine Viertel Stunde ist für die Gemeinde, eine weitere für den Pfarrer, und die letzte Viertelstunde ist für die Katz.“ Dass letzteres nicht passierte garantierte der „Speaker“, indem er in seine Ausführungen viele interessanten Geschichten einbaute.

Eines der Erfolgsgeheimnisse um positive Energie freizusetzen sei beispielsweise, „dass man nicht so schwer denke, sondern bestimmte Denkvorgänge aus der Leichtigkeit herauskommen lässt“. Fricker stellte fest, dass es immer auf die Sichtweise ankomme, wie man etwas betrachtet. Einen einprägsamen Satz stellte

er hierzu vor: „Problem talking creates problems and Solution talking creates solutions“, was so viel heißt wie: „Wenn ich nur von Problemen spreche werden meine Probleme größer, spreche ich aber von Lösungen dann werden meine Lösungen besser.“

Dass Gegensätze auch eine Ergänzung sein können und es nicht heißen muss „entweder oder“, erläuterte er anhand eines Beispiels von einem der einflussreichsten griechischen Philosophen „Platon“. So könne Freiheit und Ordnung durchaus verbunden und in Balance gehalten werden und braucht so nicht zu Verantwortungslosigkeit oder Überreglementierung führen. „Der Wandel wird weitergehen, haben Sie keine Angst vor dem Scheitern“, nur so werde es den Unternehmern gelingen, auch aus Niederlagen etwas zu machen.

Fricker führte aus, dass die Kunden „früher einfacher waren“, weshalb sich die Betriebe künftig verstärkt in ihre Kunden „hineindenken müssen“, um deren Business und Bedürfnisse zu verstehen. „Sie müssen Ihre Kunden verblüffen, um deren Loyalität wieder zu erhalten.“ Auch die Mitarbeiter, so Fricker, müssen für den Aufbruch gewonnen werden, indem man ihnen „etwas zumutet“ und „sie wertschätzt“, wobei man selbst als gutes Beispiel voranzugehen habe. Die Führung eines Unternehmens verglich er mit der „Navigation auf dem offenem Meer“. Auch hier müsse man die Ungewissheit aushalten und die Chancen und Möglichkeiten nutzen, um wieder festen Boden unter den Füßen zu erlangen.

In drei Gesprächsrunden, bei denen jeweils nach einer Viertelstunde die Plätze an den Tischen zu tauschen waren, mussten die Teilnehmer aufzeichnen, welche Qualitäten und Stärken sie in Deutschland sehen, worauf sie Stolz seien, wie sie Krisen gemeistert haben, wie das „neue

Denken“ gefördert werden kann und was den Unternehmern sonst noch wichtig sei.

Bei der Auswertung der Ergebnisse wurden Schlagworte wie „motivierter Mitarbeiter und darauf stolz sein“, „Motivation der Jugend“, „Nutzung der Chancen“, „mehr Transparenz und Flexibilität in den Unternehmen“, „neue Technologien entdecken“ und „sich selbst öffnen um eigene Strukturprobleme zu erkennen“ genannt, die es gilt, nun in den Betrieben umzusetzen. Fricker stellte zum Abschluss fest, dass er merkte, „wie heute Abend lebendige Energie aus dem Keller aufstieg“, die es nun zu nutzen gilt. Die Initiative von Joachim Bloss gelte es nun auf die Kunden und Lieferanten zu übertragen, um gemeinsam neue Wege für die Entwicklung der Zukunft zu finden.

Joachim Bloss dankte allen Teilnehmern für deren Kommen, insbesondere dem „Speaker“ Markus Fricker. Ihm, so Bloss, habe der Abend sehr viel Spaß, mit Gleichgesinnten zu diskutieren, um die Neckarbischofsheimer Betriebe in Deutschland voran zu bringen. Dieser Meinung stimmten die Anwesenden mit einem Nicken und Applaus für den Initiator des Kellergesprächs einstimmig zu.