

NEUE UNTERNEHMERSCHULEN IM NORDWESTEN

Zehn Schultage, 20 Prozent mehr Effizienz

Mit seinem Konzept der Unternehmerschulen hat das Netzwerk Integrative Wirtschaftsförderung (NIW) vielen Mittelständlern in Nordrhein-Westfalen zum Erfolg verholfen. Führungscoach und NIW-Geschäftsführer Stephen Schmidt leitet nun die Eröffnung der ersten Schulen im Nordwesten. Doch warum sollen ausgerechnet die Besten der Besten erneut die Schulbank drücken?

01/ *Wie kam die ursprüngliche Vision der Unternehmerschulen zustande?*

Der wesentliche Treiber hinter der Gründung ist Peter Müller, Initiator des Netzwerks Integrative Wirtschaftsförderung (NIW) in der Region Köln-Bonn. Nach über 15 Jahren als Berater für mittelständische Unternehmer und als langjähriger Dozent für kommunale Wirtschaftsförderung kam er zu der Erkenntnis, dass die häufigsten Probleme im Mittelstand aus der Unternehmensführung heraus resultieren. Daher entwickelte er die Vision einer unternehmerzentrierten Schulung, vom Handwerksmeister bis hin zum geschäftsführenden Gesellschafter eines großen Mittelstandsunternehmens. Hier wie dort sind immer wieder ähnliche Abläufe zu beobachten: Die Kernelemente der Leistungserstellung stehen immer im Fokus. Um die Leistungsprozesse jedoch zu optimieren, bedarf es auch der aktiven Kundenpflege, der Auswahl

der richtigen Mitarbeiter und des passenden finanziellen Backgrounds, um die Unternehmung stemmen zu können. Dieses Netzwerk aus Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern sowie aus Banken und Behörden aktiv zu managen, ist die stärkste Herausforderung eines jeden Unternehmers. Um sie oder ihn fit zu machen für den Wettbewerb und die organisatorischen Anforderungen des eigenen Betriebs, wurde das Konzept der Unternehmerschule geschaffen.

02/ *Warum sollten gerade erfahrene Führungskräfte nochmals Schulungen durchlaufen?*

Die Frage ist durchaus berechtigt, diese Personen haben eine Meisterprüfung abgelegt oder eine akademische Ausbildung durchlaufen. Das Unternehmertum muss man auch im Blut haben. Trotzdem gibt es nach unseren Beobachtungen in allen Unternehmen noch Leistungsreserven, in den sehr erfolgreichen Unternehmen rund zehn Prozent,

im Durchschnittsunternehmen sogar an die 30 Prozent. Wir haben dazu eine Zwei-Prozent-Formel entwickelt: Mit jedem Schultag wollen wir zwei Prozent des schlummernden Potenzials der Teilnehmer freilegen. Nach zehn erfolgreichen Schultagen schaffen wir also bis zu 20 Prozent mehr Produktivität, Kostensenkung, Neukundengewinnung etc. Nicht zuletzt mehr Zeitgewinn und dadurch mehr Lebensqualität. Konkret vermitteln wir zum einen relevante Fachinhalte als Vertiefung, zum anderen wecken wir die Bereitschaft, von anderen Bereichen oder Branchen zu lernen. Was wir jedoch nicht schulen können, ist der persönliche Drang zur Verbesserung: Diese Voraussetzung muss der Unternehmer selbst mitbringen, um schlussendlich erfolgreicher Inhaber zu sein!

03/ *Worin unterscheiden sich die Schulseminare von anderen Fortbildungsformaten oder Studiengängen?*

Zunächst richten wir uns ausschließlich an Inhaber oder Nachfolger von Unternehmen. Wir achten dabei auf die Durchmischung der Branchen, um das Voneinander-Lernen zu gewährleisten. An einem Termin im Monat treffen sich dann 6 bis 10 Unternehmer, um Themenkreise wie Führungs-, Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit fachlich zu vertiefen und dabei aus dem offenen



NIW-Geschäftsführer Stephen Schmidt

Dialog mit anderen Unternehmern zu lernen. Zwischen den Terminen stehen die Dozenten auch für Rückfragen der Teilnehmer offen: Allein das bedingt den Zusammenschluss solcher Kleingruppen zu einem Wissensnetzwerk.

04/ *Welche Probleme bringt die Corona-Krise für die Schulen mit sich? Bietet sie auf der anderen Seite auch einen Anlass, sich noch einmal weiterzubilden?*

Rein auf die Schulung bezogen stellen die Hygienevorschriften aufgrund des überschaubaren Rahmens keine nennenswerte Herausforderung dar. Vielmehr fordert die Krise abermals das Ideal eines offenen und dynamischen Unternehmertums.

Daraus den Erfolg zu verstetigen, ist erklärte Aufgabe der Unternehmerschulen. Da viele bestehende Geschäftsmodelle infrage gestellt worden sind, besteht unser Angebot nicht zuletzt darin, die richtigen Fragen an das Unternehmen zu stellen – und damit das langfristige Überleben zu garantieren! Anhand der einzelnen betriebswirtschaftlichen Themenfelder gehen wir genau diese Fragen durch und diskutieren mit den Inhabern optimale Lösungen: von der Personalauswahl über den Einsatz digitaler Medien bis hin zu Refinanzierungsmaßnahmen.

05/ *Aus welchem Anlass heraus hat es die Schulen nun in den Norden gezogen? Wo und wann werden sie eröffnet?*

Das Unternehmerschule-Konzept besteht bereits seit über zehn Jahren in Nordrhein-Westfalen und hat sich dort bewährt, über 1.000 Unternehmer haben die Kurse bereits erfolgreich absolviert. Nun möchte das NIW-Netzwerk auch in den angrenzenden Regionen aktiv werden: In den nächsten zwölf Monaten soll im ganzen Norden eine Reihe von Schulen eröffnet werden, unter anderem in Bremen, Bremerhaven und Oldenburg. Diesbezüglich befinde ich mich derzeit in Gesprächen mit den kommunalen Verantwortlichen – die Auftaktveranstaltungen erfolgen im Verlauf der kommenden Monate.

BANG & OLUFSEN

LAUTSPRECHER-TAUSCH: ALT GEGEN NEU



Beim Kauf von BeoLab 17 erhalten Sie für Ihre alten Lautsprecher

500 €

Gültig bis 31.8.2020



Beim Kauf von BeoLab 18 erhalten Sie für Ihre alten Lautsprecher

1.000 €

Gültig bis 31.8.2020



Beim Kauf eines BeoLab 19 erhalten Sie für Ihre alten Lautsprecher

500 €

Gültig bis 31.8.2020

ABUNGALSKI GMBH

Am Wall 153-156 · 28195 Bremen · 0421-325500-0 · amwall.bremen@beostores.com · www.bungalski.com
Große Straße 117 · 27283 Verden · 04231-308-0 · verkauf@bungalski.de · www.bungalski.com

Wir führen weitere Premiummarken:

METZ · LOEWE · PANASONIC · SAMSUNG · AUDIOBLOCK · SENNHEISER · u. v. m.