

# Heiße Workshops

**WEITERENTWICKLUNG** Wer eine klare Strategie sucht, der muss sich vorab mit seinen Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken auseinandersetzen. So geschehen am zweitägigen Workshop in Poysdorf.



ein Kampf. Im Geschäftsleben unterscheidet man zwischen einer operativen und einer strategischen Führung. Operatives Handeln, welches nicht auf strategischen Entscheidungen beruht, führt zur Verzettlung der Kräfte und endet letztendlich im Chaos. Das klingt jetzt alles so einfach und logisch, aber leider passiert in vielen Betrieben vieles intuitiv.

## DIE SWOT-ANALYSE

In einer Gruppenarbeit ging es dann an die Stärken-/Schwächenanalyse einer Großfläche und eines klassischen Tischlers. In 60 Minuten wurden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken analysiert. Im nächsten Schritt ging es dann um die Erfolge der Vergangenheit. Wo war der Einzelne erfolgreich und kann hier eine Ausbaufähigkeit

**Foto links: Die Workshopteilnehmer und Moderator Rupert Sitz**

**Foto unten: Die Orange dient als Gleichnis für Kooperationen.**

**E**s ist Sommer. Es ist heiß und sieben Tischlereien aus Niederösterreich widmen sich unter der Leitung von S.I.T.Z. Consulting dem Thema „Strategie“. Es geht für die Teilnehmer Mitsch aus Spannberg, Artner aus Großpertholz, Grassmann aus dem Dirndltal, Helmer aus Obersdorf, Svoboda aus Krems, Ing. Siegfried Walli aus Thernberg und die Stefan GmbH & Co KG aus Stronsdorf bei dem Projekt, das sich über zwei Jahre zieht, um die Analyse des eigenen Betriebs.

Zum Auftakt lernen sich die Betriebe kennen und erfahren, was es eigentlich heißt, zu führen. Der Zweck des Unternehmens wird genau erörtert, und schließlich lernt man auch strategische Methoden kennen, die den Prozess vereinfachen.

## AM ANFANG STEHT DIE ORANGE

Quasi zur Auflockerung führt Rupert Sitz in die Gedankenwelt einer Kooperation am

Beispiel einer Orange ein. Grundsätzlich haben von einer Kooperation alle etwas. Wenn ein Kooperationspartner nur seinen eigenen Vorteil realisieren will, wird er zwar kurzfristig gewinnen, muss sich in Zukunft aber andere Partner suchen. Die Übung ist so aufgebaut, dass durch maximale Kooperation alle Beteiligten ihre Aufgabe erledigen können. Interessant sind allerdings auch die Varianten und persönlichen Interpretationen. Dabei kann es zum Beispiel vorkommen, dass der Marmeladeproduzent ganz sicher ist, dass er die ganzen Orangen benötigt, also Schalen und Saft.

## EINE/MEINE STRATEGIE

Um den Begriff der Strategie ganz nah zu erfassen, gibt es einen Exkurs in das Jahr 1780. Der Kriegsstrategie Clausewitz meint, dass es kein höheres und einfacheres Gesetz gibt, als seine Kräfte zusammenzuhalten, und der moderne Wettbewerb ist schließlich immer



geortet werden. „Wir gehen tief in die Betriebe hinein, und jeder kann sofort beginnen, sich zu verändern und an seiner Strategie zu arbeiten, und damit nichts einschliefert“, erklärt Landesinnungsmeister-Stellvertreter KR Ing. Helmut Mitsch die spannenden Workshops, an denen sich jeder niederösterreichische Tischler beteiligen kann. ■