

Allianz für die **REGION**

Eine Initiative von Wolfsburg AG und
projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH

Herzlich Willkommen !

«Idee 2011»



Potenziale erkennen.

Dynamik und Balance im Gründungsprozess

Liquide bleiben.

Kundennutzen schaffen.

Sich selbst fördern.

Geschäftsprozesse entwickeln.

Die projektRegion Brunswig begrüßet Ihre Tapferen an b'sonderem Ort

Lassen Sie sich mitnehmen in eine
Stimmung und Spannung,
die im mittelalterlichen Leben
ihre Rolle spielte:

Die projektRegion Brunswig begrüßet Ihre Tapferen (Roder, Siedler, Pioniere, Entdecker...) in der Mühle

Jederzeit konnte

– bey aller forcht und peyn –

etwas Wunderbares und Beglückendes
geschehen.

Anlass dann für Tanz und Gesang:

„Spielet auf und tanzet,
dass gleich rings umher Freude sey“.

Mittelalterliche Musik

(hier bei der jährlichen Feier: 'Allerley Speys vom Spiess' in Gifhorn)

(Sie hören gerade: Ella Cantiga: Anno Domini MMV: Cantiga 353)



Darum geht es heute:

„Dynamik und Balance im Gründungsprozess“

Potenziale erkennen.

Geschäftsprozesse entwickeln.

Kundennutzen schaffen.

Liquide bleiben.

Sich selbst fördern.

1. Potenziale erkennen

Von den Wurzeln her

Die Potenziale in uns haben Geschichte

In der Kultur und Gesellschaft

In der Landschaft, in der wir leben und wirken

In der eigenen Familie über Generationen

In unserer eigenen Biografie durch eigene Entscheidung

In unseren Umbrüchen durch Neu-Entscheidungen

1. Schritt: Wer sind wir selbst? Was bringen wir bereits mit?

Zu Zeiten der Universitätsgründungen in Europa:
Bologna 1088... Paris (Sorbonne) 1150...
gab es in der Systematik der Wissenschaften
drei Fachrichtungen:

Jurisprudenz

Theologie

Medizin

Die Jurisprudenz

- Hier wurden das weltliche Recht und die Grundlagen des kanonischen (kirchlichen) Rechts zusammengefasst.
- In der Folge entwickelten sich aus dieser generellen Betrachtung der Rechtsangelegenheiten („Rechtsgeschäfte“) auch die aller übrigen Geschäfte:
 - Regierungsgeschäfte (→ Politikwissenschaft)
 - Handelsgeschäfte (→ Betriebswirtschaftlehre)
 - System aller Geschäfte in internationaler Sicht (→ Volkswirtschaftslehre)

Die Jurisprudenz

- und somit die innere Logik aller kaufmännischen und aller staatsdienenden Verwaltungsberufe einschließlich Buchhaltung, Controlling, Projektmanagement, Wirtschaftsprüfung, Sachbearbeitung, Verkauf, Marketing, ... Unternehmensführung ...

Sie werden dies alles als GründerInnen brauchen!

Wer bringt es aus der eigenen grundlegenden Berufsausbildung oder dem Studium oder... mit?

Wer von uns gehört zu dieser ‚Zunft‘?

Eine Säule für die Gründungsbewegung in der Region!

Die Medizin

Schon früh in eigene Rechte gesetzt:

Aus der überlebensnotwendigen Genauigkeit von Beobachtungen, Aufzeichnungen, Versuchen, Mixturen, Dosierungen etc. der Heilkunde, entwickelte sich die Arbeitsweise aller Naturwissenschaften von der Alchemie (Chemie) über die Astrologie und Astronomie (Physik) und Mechanik (Ingenieurwissenschaften) bis zur Quanten-, Kern- und Nanowelt in der Gegenwart.

Die Theologie

- In der Phase der Urbanisierung (Sesshaftwerdung) der nomadisierenden Kulturen ging die ‚Rechtslehre‘ für das permanent geltende Recht verfasster Gesellschaften aus ihr hervor.
- Sie entließ später aus sich nach und nach alle Geisteswissenschaften von Pädagogik über Psychologie und Soziologie bis zu den modernen Kultur-, Kunst- und Kommunikationswissenschaften.
- Die Philosophie beansprucht immer mal wieder dies auch für sich, was allerdings historisch nicht ganz zu halten ist, egal, ... wie auch immer...

„Am Anfang war das Wort...“

Zu welcher dieser mittelalterlichen Fakultäten gehören Sie (letztlich) mit Ihren Kernkompetenzen?

(so mal ganz grob ohne 100% Validität der „Zunftgeschichtlichen Zuordnung“)

<p>Jurisprudenz Wirtschaftswissenschaften</p>	<p>z.B. Juristen Geschäftsführer Unternehmer Politiker</p>	<p>Verwaltung, Behörden Verkauf / Vertrieb Kaufleute, Buchhalter Controller, Inkasso, Bankkaufleute etc.</p>
<p>Medizin Naturwissenschaften</p>	<p>z.B. Ärzte, Apotheker Ingenieure, IT'ler Techniker, Statiker Baufachleute...</p>	<p>Pfleger, Altenpfleger Kosmetiker, Masseur Baufacharbeiter Handwerker, Bauern Logistik, Produktion etc.</p>
<p>Theologie Geisteswissenschaften</p>	<p>z.B. Lehrer, Dozenten, Berater, Analytiker Coaches, Markt- + Meinungsforscher</p>	<p>Ergotherapeut, Erzieher, Reiseleiter Schriftsteller, Redner, Designer, Supervisor Mediator, Moderator etc.</p>

Aus den Stehgruppen (Fakultäten) bitte langsam und mit Bedacht an die Tische „an der Mühle“ gehen:

Wenn das grundlegende **Sprachspiel** (Wittgenstein), umgangssprachlich:
der „Stallgeruch“ / die „Denke“, d.h. letztlich die grundlegende **Fakultät**
geklärt ist, stellt sich heute zweitens die Frage nach Ihrer natürlichen
Lieblingsposition in produktiven Prozessen, zu der Sie neigen.

Wer wären Sie im Kontext eines Mühlenbetriebs am liebsten gewesen?

- der **Lieferant** (Holz, Mühlstein, Flügelbespannung, Getreide)
- der **Müller** (von Stolz über Gewinn bis Mehlstaubexplosion)
- der **Veredler** und **Kunde** (Bauer, Bäcker, Bürger...)

„Dauerübung für hier und jeden Tag“

- Je nach Aufgabe und Situation in Ihrem Gründungsprojekt oder Ihrer schon als Liniengeschäft laufenden Firma können Sie sich hier umschauen:

Welche Fakultät brauche ich in welchem Ausmaß als Ergänzung zu den eigenen Potenzialen?

(Die Frage wird oft in reduzierter Form gestellt:

„Wann brauch ich einen Anwalt...?“)

- **Welche Rolle (Lieferant, Produzent, Veredler) ist Ihnen noch am meisten fremd und deshalb in Ihrem Team noch zu stärken?**
Und wo bekommen Sie diese Verstärkung her?

2. Geschäftsprozesse entwickeln

Der Selbst-Prozess.
Sie mit sich.
Und anderen.

Ihre **Selbstorganisation** ist und bleibt der mit Abstand wichtigste
Geschäftsprozess.

Sie ist genau so wichtig, wie **exaktes Delegieren** (vom todo zum
TuDu!) und sich genau berichten lassen von denen, die etwas
(und hoffentlich nicht sich selbst dabei) übernommen haben
(**Report**).

2. Schritt

Sie sind Ihr einziger Kapitän. Sein Sie es!

(Empfehlung: täglicher Logbucheintrag)

2.1 Tages-Eröffnungsbilanz

(betriebswirtschaftliche Morgenandacht)

Was bekamen Sie von Eltern, Stadt, Staat, EU und Welt?

Was konnten Sie sich selbst beibringen und lernend aneignen?

Was steht Ihnen in dieser Gesellschaft („D16“; EU;...) zur Verfügung?

Welche Trends und Strömungen der Zeit können Sie und ihre Idee tragen? In welcher größeren Energie sind Sie Teilchen oder Welle?

2.2 Innovation

(Konzentration auf einen Punkt am Tag!)

Was können Sie heute Neues tun, anpacken, ausdenken, probieren, einrichten, anstoßen, an sich ranlassen...? z.B. genau am 14.07.?

Sie Sind Ihr einziger Kapitän

(und schreiben deshalb besser täglich zu allen vier Fragen ein, zwei Sätze ins Logbuch)

2.3 gelebtes Qualitätsmanagement

(Konzentration auf **einen** neuralgischen „■“)

Was genau können Sie heute noch verbessern, genauer auf die Kunden und Mitarbeiterbedürfnisse einstellen, damit auch auf Ihre eigenen! Wie können Sie das Gute, was Sie tun, für sich genauer dokumentieren?

2.4 Public Relation

(Konzentration auf **ein** fremdes Ohr)

Wem können Sie heute was von sich und Ihrer Gründung so berichten, dass er für sich etwas davon hat, es auch anderen weiter zu erzählen und Sie und Ihre Ziele bekannter zu machen?

Freuen Sie sich heute an Ihrem Positivimage als Gründer!

Nehmen Sie sich zum Abschluss dieser 2. Perspektive

(Geschäftsprozesse entwickeln) Zeit für eine **Imagekarte:**

Auf einer Moderationskarte o.ä. notieren Sie bitte kurz, was Ihnen nach den ersten beiden Arbeitsschritten heute an Ihnen und Ihrem Projekt selbst attraktiv erscheint. Zeigen Sie Ihr strahlendes Bild:

Wo sind Sie richtig gut, originell, innovativ?

Was ist Ihr ‚Ding‘, das Sie selbst begeistert?

Tauschen Sie sich dann in Tandems kurz (5 Min; 2 x 150 Sekunden)
über diese festgehaltenen positiven Aspekte aus

(Wagen Sie es bitte:

Einmal zu **prahlen mit** nicht nur vorgetäuschter **Bescheydenheit!**

3. Kundennutzen schaffen

Die prinzipielle Kreativität des Gründers:
Nutzen neu erschaffen für andere

3. Schritt: Auf den Markt! Sie sind Marke!

Wenn Sie nicht gleich von Ihrem Gegenüber beim Prahlen für närrisch erklärt wurden, scheint etwas dran zu sein an Ihnen:

Sie können sich jetzt ohne rot zu werden auf den Markt begeben und mit ersten Kunden ins Gespräch kommen. Am ersten Tag nehmen Sie nicht gleich den Ochsen mit, erst nur ein paar Eier, ein paar Würste und ein Huhn...

Hier an der Mühle heute:

Was könnten Sie von einem anderen hier dringend brauchen, weil er oder sie so ist wie er oder sie eben ist (Potenziale: Fakultät, „Stall“, Rolle...)

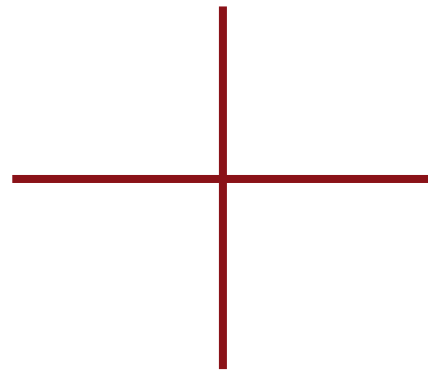
und weil sie oder er so beweglich in sich ruht (entwickelte Geschäftsprozesse) oder so hell strahlt (bescheidenes Prahlen)

und gerade etwas anbietet, was Ihnen nützlich erscheint als ein erster Handel zwischen Ihnen, dem weitere folgen mögen...

Kommen dabei erste eigene Bildungsoptionen in Sicht?

Was würden Sie selbst gerne besser können, hinzulernen?

- **Vertriebs- und Verkaufsverhalten?**
- **Marketing?**
Oder noch ein bisschen grundsätzlicher?
- **Unternehmerisch Denken und Handeln**
z.B. mit Hilfe der Perspektiven der Balanced Scorecard®?
 1. Potenziale
 2. Prozesse
 3. Kunden
 4. Finanzen



4. Liquide sein heißt sich bewegen können

Sie sind liquide.

Sie haben den Weg in diese Mühle hier bewältigt.

Unter mittelalterlichen Bedingungen gar kein so kleiner Weg. Jeder Weg ist auch heute ein Risiko.

Was ist das täglich und monatlich Nötige für Sie?

Was ist das Wünschenswerte über's Jahr?

Was ist das nachhaltig dauerhaft Mögliche?

4. Schritt: Liquide bleiben

(von der Beweglichkeit in Finanzfragen)

Es gibt zwei signifikante Erfolgsfaktoren
für die Nachhaltigkeit von Gründungen:

- externer Support und Kontrolle
(siehe: Genossenschaften)
- Die Kunst, abwechselnd zu wachsen
und zu fokussieren ohne zu verschwinden

Der erste baut auf Demut und Kollegialität.

Der zweite auf innere Beweglichkeit.

In mittelalterlichen Tugendkategorien: Demut und Vertrauen und Hoffnung.

- Das Zulassen externer Kontrolle ist ein Verzicht auf Stolz (alles selber zu können) – und nicht Ausdruck falscher Bescheidenheit (den ‚Fachleuten‘ gegenüber). Also **Demut**.
- Die Bereitschaft, immer erneut aus einfachen Basislagern aufzubrechen ist der Verzicht auf Sicherheit ‚auf höherem Niveau‘ und damit ein **Ausdruck des Vertrauens** in die Bewegung des Lebens selbst: „Des Kaufmanns Gut ist wie Ebbe und Flut“.
- Damit allerdings bietet es zugleich eine metastabile ‚Sicherheit‘ in der Erwartungsgewissheit ‚nicht zu verhungern‘ und dann die ‚nächste Chance‘ nutzen zu können. Das nannte man **Hoffnung**.
Die Hoffnung schützt vor Gründer-Depressionen an Nullpunkten.
- **Demut kann man üben, Vertrauen kann man schenken, Hoffnung muss man wagen.**

Ihr Tapferen der Region!

Basis-, Mittel- und Hochlager

- Basislager müssen gefähderungsfrei sein
z.B. Alg II + Fahrrad + Kartenhandy + Netzwerk + ?
- Mittellager sind jederzeit ausbaubar und
dies im Rahmen beherrschbarer Risiken
z.B. 70% Job + Carsharing + Netbook (geleast) + ?
- Das Hochlager ist nur temporär nötig
5000 €/ mtl. + BahnCard 100 + repräsentatives
Büro + Messestand +?

5. Sich selbst Fördern

Es hat sich im Oktober 2006 in Berlin eine Genossenschaft mit namhaften Leuten und Hintergründen (BWA, Jobkontakt, IFER, VCV, Self...) gegründet: Lebensunternehmer e.G.

Mit einem guten Motto:

„Unternehmen Sie Ihr Leben“

Jetzt geht es für Sie darum, sich vor, mit, in, am Ende von, nach der **und auch ohne die** geplante Gründung **„auf jeden Fall“** selbst zu entwickeln. Im Sinne einer systematischen – im Zweifel gut beratenen – **Personalentwicklung für Gründer.**

Sich selbst fördern

Langfristig Nutzen schaffen für Kunden setzt voraus:
Nutzen schaffen für Sie, für sich selbst.

Zur Erinnerung an Weisheiten,
die im Mittelalter bereits vorausgesetzt werden konnten:
Du sollst Deinen nächsten Kunden lieben **wie** Dich selbst.

Dann fangen Sie bitte bei sich an. Lieben Sie sich!
Und das heißt: Fördern Sie sich als Ihren besten Mitarbeiter,
Chef und Kollegen, Experten und Freund.
Schauen Sie sich die Module der projektRegion genau an!

Ausklang mit Wein, Zeit und Gesang



Viel Spaß (hic et nunc ! Hier und jetzt !) miteinander in der Mühle:

Ihr Stephan Schwartzkopff / 0176-83000947

(Projektmanager, Gründerberater, Coach, Teamentwickler, Netzwerker)

Schwartzkopff@ppsp.de; www.ppsp.de