

Moderne Quantenphysik trifft Management von GENOSSENSCHAFTEN

QuantManagement – Damit sich die Kooperations-Vorteile wirksam entfalten können...

Genossenschaften liegen wieder im Trend der Wahl geeigneter Unternehmensformen, nicht nur bei Existenzgründern und Restartern. Auch bei Unternehmensnachfolgen, Umgründungen, sowie sogar bei der Gestaltung von Holdings, erleben Genossenschaften eine Art Phönix-Situation. Berater aller Gruppen beginnen die latenten Kooperationsvorteile schätzen zu lernen, die GENOSSENSCHAFTEN bieten können.

Die Genossenschaft ist also wieder als „ganz normale“ Unternehmensform angekommen, doch diesmal nicht mehr zuvörderst auf den Selbsthilfegedanken abgestellt, sondern jetzt auch professionell durchgestaltet und erfolgsorientiert, für alle Unternehmenszwecke geeignet.

(newsmax.de) Dieser Entwicklung trägt das VerbändeNetzwerk Menschen Machen Wirtschaft e.V. Rechnung und verbindet deshalb das Kooperationswesen mit Elementen der Quantenphysik. Der Sinn naheliegend und nachvollziehbar: Die Stärken kooperativen Wirtschaftens noch effektiver zur ENTFALTUNG zu bringen.

Die Arbeitsgruppe QUANTMANAGEMENT hat in Verbindung mit dem QUANTINSTUT ein Konzept erarbeitet, das dem Management in Genossenschaften und Kooperationen ermöglichen soll, die latenten Kooperations-Vorteile in praktisch wahrnehmbare Wirtschafts-Vorteile dauerhaft auszugestalten.

Worum es dabei zuvörderst geht, lässt sich an folgendem Beispiel erläutern:

In einer Genossenschaft sind sich die Gründungsmitglieder oder Mitglieder in der Regel schnell darin einig – zu einem speziellen Thema - einen gemeinschaftlichen Wirtschaftsbetrieb auf- oder auszubauen. Auch in den relevanten Rechtsnormen, wie Satzung und andere Verträge wird Konsens erzielt. Die Struktur herzustellen, ist recht unproblematisch.

Was jedoch meistens fehlt, ist den Zweck des Unternehmens mit dem auszustatten, was gemeinhin als VORTEILS-EFFEKTE zu bezeichnen ist: Die latenten (theoretischen) Kooperations-Vorteile der Genossenschaft (Mitgliedschaften) tatsächlich in wirksame Kooperations- und Wettbewerbs-Vorteile (überdurchschnittlich hohe Werte im Kennziffern-Branchenvergleich, sowie bei Qualität, Leistungsbereitschaft, Kundenzufriedenheit, Betriebsklima, Identifikation, etc.) umschlagen zu lassen.

Je nach Typ der Genossenschaft kann der Vorteil eher auf der Ebene der Leistungserstellung (z.B. Handwerks-, Agrar- oder Dienstleistungsbereiche) oder der Ebene der Leistungsnutzung (z.B. Wohnungsbau- oder Energiebereiche) liegen. Die Unternehmensgegenstände mögen zwar unterschiedlich sein, das Prinzip ist jedoch das gleiche...

Neuere Untersuchungen bei Genossenschaften belegen, dass die traditionellen „Bausteine“ für eine

Genossenschaft inzwischen recht gut ausgestaltet sind. Da diese jedoch nur einen Bruchteil der eigentlich möglichen wirtschaftlichen Vorteile einer Genossenschaft zur Entfaltung bringen können, müssen moderne „Bausteine“ dem hinzugefügt werden.

Das Ergebnis einer Studie des VerbändeNetzwerkes zeigt: Genossenschaften, die lediglich auf die traditionellen „Bausteine“ (Struktur) konzentrieren, bringen sich meist um den möglichen Lohn dieser potenziellen (Sonder-) Kooperations-Vorteile.

Die Arbeitsgruppe QuantManagement hat inzwischen untersucht, worin die offenkundigen Blockaden bestehen, die einer wirksamen Entfaltung solcher Vorteile entgegenstehen. Ein wesentliches Ergebnis dieser Untersuchung lautet: Das Management von Genossenschaften grenzt sich zu oft darauf, ein Führungssystem anzuwenden, das sich an gängigen Führungskonzepten von Unternehmensformen anlehnt, aber nur wenig die Besonderheiten für das wirksame Managen von Kooperationen bzw. Genossenschaften berücksichtigt.

Offenkundig war auch, dass die KONSENSBILDUNG innerhalb der Mitgliedschaft von Genossenschaften nur recht oberflächlich ausgeprägt ist und sich meist in formalen Abstimmungen erschöpft. Eine „tragende“ Konsensbildung – sozusagen die „Wert-Säule“ jeder Genossenschaft – längerfristig beobachtet und systematisch trainiert, war nur ganz selten zu erkennen. Das heißt dann im Klartext sich etwas so zu verhalten, wie ein Unternehmen, das offenkundige Innovations-Chancen ignoriert.

Aus der Quantenphysik ist bekannt, dass so etwas wie „gerichtete Aufmerksamkeit“ ein kraftvoller Erzeuger und Beweger von (Erfolgs-) Energien im Unternehmen ist. Interessant und wichtig für Unternehmen, besonders Genossenschaften, ist deshalb, diese Art der Aufmerksamkeit möglichst auf einem (dauerhaft) hohen KONSENS-LEVEL (Identifikation und Zustimmung) bei allen Mitgliedern und Mitarbeitern zu halten.

Und genau darin liegt die eigentliche Chance von kooperativ ausgerichteten Unternehmen, besonders von Genossenschaften. Im Gegensatz zu Genossenschaften, verfügen andere Unternehmensformen nicht per se über eine „geborene“ Identifikation (als Grundlage für zielgerichtete Aufmerksamkeit), wie diese bei Genossenschaften aufgrund des Mitgliederbezugs besteht.

Wichtiger Teil der Untersuchungen waren sog. Potenzial-Bilanzen die zeigen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass die Mitglieder oder Beschäftigten im Stande sind, Kooperations-Vorteile zu entfalten.

Auch dort, wo ein relativ hohes und breites Potenzial an Konsens zwischen den Mitgliedern in Bezug auf das Unternehmenskonzept bestand, konnte festgestellt werden, dass dies längst nicht zu nennenswerten Wirk-Effekten innerhalb von Gruppen oder gar im ganzen Unternehmen führte. Dies muss jedoch als Voraussetzung gesehen werden, um die erwünschten wirtschaftlichen Kooperationsvorteile praxisnah spürbar und erfahrbar werden zu lassen.

QUANTMANAGEMENT scheint irgendwie die gewohnte Unternehmensführung von kooperativen Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen. Das, was gestern noch vielbeachtete Bedeutung hatte für Genossenschaften, wie Businesspläne, Organisationspläne, Controlling oder Rechnungswesen, gut qualifiziertes Personal, guter Kundenservice und vieles mehr, muss heute (mindestens gleichwertig) ergänzt werden durch Themen wie Zielklarheit, dauerhafte Aufmerksamkeitsfähigkeit und

konzentrierte Ausrichtung des Managements und der Mitglieder der Genossenschaft.

Abweichungen im Kennziffern-Bereich des Unternehmens sind dann nicht einfach „Botschaften“ für organisatorische oder personelle Einzelmaßnahmen sondern zugleich Ansagen, die Konsensbildung innerhalb aller Wertschöpfungsträger neu zu „justieren“.

Eine „Revolution“ der Unternehmensführung? Vielleicht – aber nicht beabsichtigt, denn es geht eher darum, traditionell Bewährtes und Neues miteinander zu **v e r b i n d e n**.

Die größten Veränderungen werden sich wohl – je nach Typ der Genossenschaft - im Bereich der Findung (Einstellung bzw. Aufnahme) von „passenden“ Mitgliedern ergeben. Wo es früher ausreichend war, z.B. bei Dienstleistungsgenossenschaften auf Berufserfahrung und Qualifikation der Mitglieder den Schwerpunkt zu legen, müssen heute zwangsläufig (mindestens) die Komponenten Konsensfähigkeit bzw. –Konsensbereitschaft hinzukommen, bei Wohnungsgenossenschaften hieße das dann eher Konsens im Angebot von Wohnungen, Renditen oder Sicherheit.

QuantManagement beginnt in der Regel mit einer Ermittlung der latenten, jedoch (noch) nicht wirksamen Kooperations-Potenziale. Daraus folgen entsprechende Hinweise und Expertisen zur geeigneten Ausschöpfung der WIRK-RESERVEN.

Mittels passgenauer Seminare, Workshops und Coachings werden dann – an den ursprünglichen Selbsthilfe-Gedanken anknüpfend - KOOPERATIONS-BERATER für die Genossenschaften ausgebildet.

Das Besondere: Für das Management der Mitgliedsbetriebe des Netzwerks besteht mittels E-Mail-Coaching die Möglichkeit, zunächst **k o s t e n f r e i** Erfahrungen mit dem System „QuantManagement“ und „KooperationsBerater“ zu sammeln (info@menschen-machen-wirtschaft.de). Das QuantInstitut bietet parallel **k o s t e n f r e i** für Beschäftigte und Mitarbeiter dieser Mitgliedsunternehmen, sowie möglicher Gründer von Genossenschaften, solche E-Mail-Coachings an (info@quantinstitut.de).

Kontakt

Ansprechpartner: Gerd K. Schaumann (Vorstand)
Anschrift: VerbändeNetzwerk Menschen Machen Wirtschaft e.V.
Wasserstadt 16-18
06844 Dessau-Roßlau

Telefon: 0340 / 220 24 24
Fax: 0340 / 230 28 91
E-Mail: gks@menschen-machen-wirtschaft.de
Internet: www.menschen-machen-wirtschaft.de

Distributionspartner

Newsmax Medien GmbH
Dohnanystr. 28-30, 04103 Leipzig

Internet: <http://www.newsmax.de>
EMail: fragen@newsmax.de
Kontakt: <http://www.newsmax.de/kontakt.html>

Hotline: 01805 - 747600 - 31 (0,14 EUR / min. aus dem dt. Festnetz)
Fax: 01805 - 747600 - 32 (0,14 EUR / min. aus dem dt. Festnetz)