

Lehrgang mit starkem Praxisbezug

Ein Erfahrungsbericht von Thomas Rupp

Der Lehrgang zum Strategieberater IHK ist auch für Teilnehmer interessant, die die EKS bereits kennen. Außerdem gibt es Sonderkonditionen für Mitglieder des StrategieForums. Was Sie erwarten dürfen, beschreibt Thomas Rupp im folgenden Beitrag.

„Und zum ersten Präsenzseminar bringen Sie dann bitte Ihre ausgefüllte Ist-Analyse mit“, erklärt Lars Fiedler am Telefon. „Und das Online-Lernmodul sollten Sie bis dahin auch durchgearbeitet haben“, fügt er hinzu. Ich habe mich zum Lehrgang „Strategieberater IHK“ angemeldet und meine Zugangsdaten zum Bildungsportal erhalten. Dort kann ich alle relevanten Daten finden, inklusive dem eben erwähnten Online-Lernmodul. Lars Fiedler betreut die Teilnehmer und kümmert sich um die Inhalte des Portals.

Der Veranstalter ist die EKA – Europäische Kommunikations-Akademie e.V., deren Vorsitzender Jürgen Dawo ist. Gemeinsam mit StrategieForum Geschäftsführer Thomas Ruf hat er den Lehrgang entwickelt, der von der IHK Erfurt zertifiziert wird. Zur Aus-

bildung gehören neben dem Online-Modul drei zweitägige Präsenzseminare in Hütscheroda bei Eisenach plus ein Prüfungstag. Insgesamt ist der Lehrgang mit 70 Unterrichtsstunden angesetzt.

Als ordentlicher Schüler drucke ich mir die Inhalte vom Portal aus und lese sie durch: Eine Einführung in die EKS und die Grundlagen des St. Galler Management-Modells (SGMM). Ein Formblatt zur „Ist-Analyse Unternehmensstrategie“ zwingt mich, über meine eigene Situation nachzudenken. Schnell finde ich heraus, welche Fragen ich nicht beantworten kann. „Lassen wir uns überraschen, was der Lehrgang bringen mag“, denke ich. „All zu viel Neues werde ich wohl kaum lernen. Aber die offenen gebliebenen Fragen, die würde ich gern beantworten können.“

Insgesamt 15 Lehrgangsteilnehmer sitzen am 5. Mai erwartungsvoll im „Saal Thüringen“ des Hotels zum Herrenhaus am Rand des Nationalparks Hainich. Die Referenten, Jürgen Dawo und Thomas Ruf, begrüßen uns herzlich und geben einen Überblick zum bevorstehenden Lern-

erlebnis. Mein Blick schweift über die Gruppe hinweg. Zwei der Mitstudenten kenne ich, den Rest sehe ich zum ersten Mal. Keine Frauen dabei, schade.

Eine Erfahrung wird sich ab jetzt wie ein roter Faden durch den Lehrgang ziehen: Obwohl ich die Themen inhaltlich fast alle kenne, empfinde ich das Gehörte und vor allem die Übungen als sehr spannend und hilfreich. Wahrscheinlich weil ich sie zumeist auf meine eigene gegenwärtige Situation beziehen kann. Außerdem bin ich über die Fülle an praxistauglichen Instrumenten mit entsprechenden Arbeitsblättern erstaunt, die hier zusammen getragen wurden.

Mit einem Online-Modul und drei Präsenzseminaren kommt der Lehrgang auf 70 Unterrichtsstunden.

Zur Einstimmung und zum Kennenlernen stellt sich jeder seinem Nachbarn vor und präsentiert diesen dann den anderen Teilnehmern. Vorträge und Präsentationen der Dozenten zu den Themen Stärkenanalyse, Zielgruppendefinition, Nachfrage-Sog-System etc. wechseln sich mit praktischen Übungen ab: Organisationsdynamik und Lebensphasen eines Unternehmens, Engpass-Schnellanalyse, Wettbewerbsanalyse, Arbeitsfragen zum erfolgsversprechenden Geschäftsfeld, der systematische Weg zur eigenen Zielgruppe, Porter-Kurve u.v.a.

All dies wird anhand einer praktischen Fallstudie meist in Gruppenarbeit durchgeführt. Ein angenehmer Nebeneffekt dabei ist, dass man die ersten Teilnehmer näher kennen lernt. Dazu tragen natürlich auch die Kaffee- und Essenspausen bei, am Abend auch das Köstritzer Schwarzbier. Man kommt sich jedenfalls näher, interessante Gespräche



Interessante Vorträge und Übungen, spannende Themen... Die Zeit vergeht wie im Flug.



Gruppenarbeit, Präsentation des Strategie-Tableaus, theoretische Prüfung, und schließlich bekommen alle Teilnehmer ihr IHK Zertifikat.

entspinnen sich. Man interessiert sich für den anderen. Viele „Sies“ werden zu „Dus“. Man fühlt sich wohl und hat was gelernt.

Thomas Ruf präsentiert das eine oder andere Kunststück für jeden zum Mitmachen, um das Gelernte besser zu verankern oder auch, um aus dem praktische Tun heraus die eine oder andere Erkenntnis zu gewin-



Viel Spaß machen auch der Besuch des Baumkronenpfads, das Feuerspucken und die gemeinsamen Abende.

nen. Dazu gehört das Jonglieren ebenso wie später das Feuerspucken.

Spannend wird es auch zwischen den Seminaren, denn wir alle müssen einen praktischen Fall beraten und dann das Strategie-Tableau bei der IHK-Prüfung präsentieren. Ich habe mir eine Sprachschule in Fulda ausgesucht. Der Inhaber ist Amerikaner und der Sache gegenüber aufgeschlossen. Zunächst machen wir eine Ist-Analyse. Das Strategie-Tableau folgt dann in einer zweiten „Sitzung“. Schon beim ersten Treffen finden wir eine Menge innovativer Ansätze. Der Mann ist begeistert, und das hat richtig Spaß gemacht. Im Strategie-Tableau werden wir dann den viel versprechendsten Ansatz weiter verfolgen.

Es folgen weitere Instrumente. Im Zentrum des zweiten Seminars steht das Strategie-Tableau, das Thomas Ruf mit unserem „Mitstudenten“ Hermann Eiböck aus Tirol für seine Eiböck Tischlerteam & Design GmbH mustergültig durchführt. In diesem Modul beschäftigen wir uns aber auch mit der Strategieformulierung und der Verkaufskonzeptentwicklung im Sinne des St. Galler Management Modells. Jürgen Dawo hat das einjährige berufsbegleitende Studium absolviert und trägt den Themenblock souverän vor. Trotzdem verbleibt die Sache recht kompliziert. Wenn man wirklich damit arbeiten will, muss man sich da weiter 'reinknien.

Inzwischen hatte ich unzählige, interessante Gespräche. Die Gruppe wächst zusammen, man wird zu einem Lernteam. Es herrscht die Offenheit, wie wir sie von den Kongressen und Regionalabenden des Strategie-Forums kennen. Es wird viel gelacht. Man hat Spaß. Ich persönlich erhalte eine Menge Anregungen für meine eigenen ungelösten Fragen. Beim Üben der „kollegiale Beratung“ sitze ich auf dem „heißen Stuhl“ und freue mich über das Engagement und Interesse der anderen an meinem „Fall“.

Zwischen den Seminaren wird ein konkreter Fall beraten und ein Strategie-Tableau durchgeführt.

Es folgen weitere Vorträge und Übungen u.a. zu Innovations- und Kooperationsstrategie und eine spannende Präsentation von Gabriele Dawo zum Thema Neuro-Selling. Ein Tag vor der IHK-Prüfung – dazu kommt ein Prüfer nach Hütscheroda – besuchen wir bei schönstem Sonnenschein den Baumkronenpfad im Hainich. Jürgen und Gabriele Dawo gehören zu den Initiatoren dieses Projekts. Jürgen Dawo führt uns durch den Pfad und weiß viel über den Wald und seine Bewohner zu berichten. Auf dem Turm gibt es einen unbeschreiblichen Ausblick über gefühlte 200 km.

Eine gewisse Nervosität macht sich vor der theoretischen Prüfung breit. Die Situation

erinnert mich an meine Schulzeit, ist aber bedeutend entspannter, denn ich kann die Fragen mit einer gewissen Souveränität beantworten, was mir in der Schule eher selten gelang. Dann folgt noch die Präsentation des praktisch durchgeführten Strategie-Tableaus. Das macht richtig Laune, und am Ende haben alle Teilnehmer die Prüfung bestanden und erhalten das IHK-Zertifikat.

Fazit: Für mich persönlich war der Lehrgang eine große Bereicherung. Einerseits aufgrund der vermittelten Instrumente, die ich ganz praktisch in einer Strategieberatung einsetzen kann. Die entsprechenden Arbeitsblätter stehen mir als Absolventen langfristig auf dem Portal des Strategieberaters zum Download zur Verfügung und werden laufend verbessert und um weitere ergänzt.

Das IHK Zertifikat selbst hat auch einen gewissen Wert, da es doch eine offizielle Bestätigung für eine Zusatzausbildung darstellt. Allein die Tatsache, dass ich durch den Lehrgang erfahren habe, dass mir Strategieberatung liegt und großen Spaß

macht, war eine wertvolle Erkenntnis. Wenn auch nicht alle meine Fragen vom Anfang beantwortet wurden, so bin ich doch ein gutes Stück weiter gekommen.

Die Ausbildung zum Strategieberater IHK ist noch relativ jung, und es gibt seitens der Initiatoren eine Menge Pläne, die Sache weiter zu entwickeln und zu promoten, weitere zusätzliche Module anzubieten und die Berater untereinander zu vernetzen. Darin sehe ich einen hohen Nutzen für meine zukünftige Arbeit als Strategieberater.

Alle Instrumente und Arbeitsblätter stehen mir langfristig zum Download zur Verfügung.

Und abgesehen von alledem sind während des Lehrgangs Kontakte, Gespräche und Beziehungen entstanden, die allein die Teilnahme gerechtfertigt hätten. Ich würde den Lehrgang also jederzeit noch einmal machen.

Weitere Infos:
www.strategieberater.de



Frisch gebackene Strategieberater mit Dozenten und IHK Prüfer.

Teilnehmerstimmen:



Thosten Hinrichs: „Das war ein sehr spezialisierter Lehrgang, der in kurzer Zeit viele Inhalte komprimiert vermittelt hat. Die Erfahrungen, die man daraus ziehen kann sind im täglichen Leben sehr gut zu gebrauchen. Diese Strategie-Spezialisierung wird einem selber und auch den zu beratenden Unternehmen sehr viel weiterhelfen.“



Markus Maisel: „Es hat riesig viel Spaß gemacht und total interessant war nicht nur der Kurs, sondern auch das Netzwerk, das man sich dadurch jetzt aufbaut, mit den ganzen Tipps und Empfehlungen der anderen Teilnehmer. Das wird sicherlich auch ein Booster für die Zukunft werden.“



Joachim Lontke: „Dieser Kurs gibt einen roten Faden zum strukturierten Arbeiten vor und war dafür sicherlich sehr sinnvoll. Und er trägt mich, denke ich, in der Zukunft auch meinen Kunden gegenüber entsprechend weiter.“



Sven Kunath: „Es hat super Spaß gemacht, war sehr kurzweilig, und es hat sehr viel gebracht. Ich werde den Strategieberater hauptsächlich für mein eigenes Unternehmen einsetzen und habe schon ein paar Dinge erfolgreich umgesetzt. Für mich hat es sich auf jeden Fall jetzt schon gelohnt.“