

SGMI Alumni ‚Norddeutschland‘ im Hause der Firma Drägerwerk in Lübeck



Entscheidend für den Erfolg einer veränderten Unternehmensstrategie ist ihre Umsetzung innerhalb des Unternehmens. Angesichts der zahlreich publizierten Umfrageergebnisse zum Thema ‚Change Management‘ sehen, aktueller Erhebungen zufolge, lediglich 20% der befragten Managementverantwortlichen die Change Management-Prozesse im eigenen Unternehmen als Erfolg an, rund 10% betrachten diese als gescheitert und rund 70% sehen die Change-Prozesse als teilweise gescheitert an. Angesichts dieser Aussagen und des breiten Spektrums, welches das Thema Change Management in der Management-Literatur inzwischen einnimmt, stellt sich die Frage nach den Erfolgsfaktoren für einen solchen Change Management-Prozess.

Zur Erörterung dieser überaus interessanten Thematik haben wir uns am 25. April 2008 im Hause der Firma Drägerwerk zum vierten SGMI Alumni-Treffen der Region Norddeutschland zusammengefunden. Für alle Teilnehmer war es zunächst aufschlussreich und spannend zugleich zu erfahren, welchen Erfolgsweg dieses weltweit agierende Familienunternehmen mit seinen Produktlösungen auf dem Gebiet der Medizin- und Sicherheitstechnik in seiner über 100-jährigen Unternehmensgeschichte zurückgelegt hat. Bereits im Rahmen der einleitenden Präsentation wurde deutlich, dass der Mensch sowohl als Kunde aber auch als Mitarbeiter eine herausragende Beachtung im Hause Dräger findet.

Im Anschluss führte Herr Kabisch, Senior Consultant bei der Detego sehr pointiert in die Thematik des Change Management ein. Nach dieser thematischen Einstimmung und der Mittagspause wurde das Alumni-Treffen am Nachmittag mit der Präsentation von Frau Dr. Wenzel über die konzeptionelle und inhaltliche Gestaltung des Change-Prozesses im Hause Dräger Safety fortgesetzt. Anschließend ergab sich eine anregende Diskussion zwischen den Vertretern des Unternehmens, dem Consultant und den zahlreich erschienenen Gästen aus dem Alumni-Kreis.

Resümierend bleibt für alle Beteiligten festzuhalten, dass unternehmerische Höchstleistungen in Forschung und Entwicklung aber auch im Vertrieb offensichtlich nur dort gelingen können, wo der Mensch im Mittelpunkt steht. Diesen Ansatz gilt es auch im Rahmen des Change Managements zu praktizieren – nur im täglichen werteorientierten Miteinander und der offenen Kommunikation kann ein solch anspruchsvoller Prozess gelingen.

Dirk Wolff-Simon
 Regionalleiter SGMI Alumni ‚Norddeutschland‘