

17. November 2003, Düsseldorf, Workshop



NEUHIMMEL
forum

DÜSSELDORFER
unternehmerinnen

Immer mehr vom Gleichen
...oder Zeit für den Wechsel?

Change Management

Guus van der Upwich
Düsseldorf, 17. November 2003

The poster features a central image of a runner's silhouette in blue against a red and orange background. To the right, a glowing, multi-colored orb is shown. The text is arranged in a structured layout with logos and titles.



Guus van der Upwich



Dörte Moll Vorstandsmitglied:

„Liebe Netzwerkerinnen,
heute ist ein besonders schöner Tag. Für Sie und für uns. Für Sie,
weil Sie ein Geschenk bekommen. Und für uns, weil wir ein
Geschenk* machen können.

Wir freuen uns sehr, dass es uns gelungen ist, einen
ungewöhnlichen Menschen für einen Workshop zu gewinnen und
Ihnen diesen Workshop zum Geschenk machen zu können. Kein
Referent gestaltet einen Workshop so bildhaft und gehirngerecht
wie Guus van der Upwich mit dem Neuhimmel-
Veränderungsmodell.“

Problem:

- Die Komplexität der Arbeitswelt nimmt zu
- Altbewährte Muster greifen nicht mehr
- Technische Hilfsmittel bleiben Hilfsmittel
- Optimierung von Arbeitsabläufen reicht nicht mehr aus
- Bestehende Arbeitsmuster sind deshalb zu hinterfragen
- Unbekanntes Terrain betritt aber keiner gern
- Was tun?

Fragen:



Veränderung verstehen:

In welchen Bereichen und bezogen auf welche Prozesse in den Unternehmen besteht Ihrer Meinung nach kurz- und mittelfristig die größte Dringlichkeit, sich mit konkreten Next Practice Szenarien auseinander zu setzen? Wo erwarten Sie die größten Beharrungskräfte und Widerstände?



Veränderung gestalten:

Welche Lösungsansätze (Next Practice) im Umgang mit den neuen Herausforderungen zeichnen sich ab oder werden bereits erfolgreich praktiziert? Wie kann die Innovativkraft und Veränderungsbereitschaft sowie die Akzeptanz neuer Lösungen in den Unternehmen gezielt erhöht werden?



Vernetzung fördern:

Welche Formen der Vernetzung innerhalb des Unternehmens und über die Unternehmensgrenzen hinaus halten Sie für praktikabel und erfolgversprechend? Welche Voraussetzungen sind in den Unternehmen zu schaffen, um die Möglichkeiten der Vernetzung voll auszuschöpfen?

Veränderung verstehen:



Das herausragende Projekt der Gegenwart ist die Erzeugung eines weltumspannenden Netzwerkes (Phase der Selbstverstärkung):



- Explosion der Kommunikations- und Informationsmöglichkeiten

- intensiver Kulturaustausch durch Reisetätigkeit und Medien

- zunehmend freier Handel mit Waren und Dienstleistungen



- Zusammenschluß von Unternehmen zu globalen Einheiten

- international operierender privatwirtschaftlicher Kapitalmarkt



Das Internet ist nur ein technisches Symbol für die beginnende wirtschaftliche und gesellschaftliche Revolution (der Mensch als Zauberlehrling).



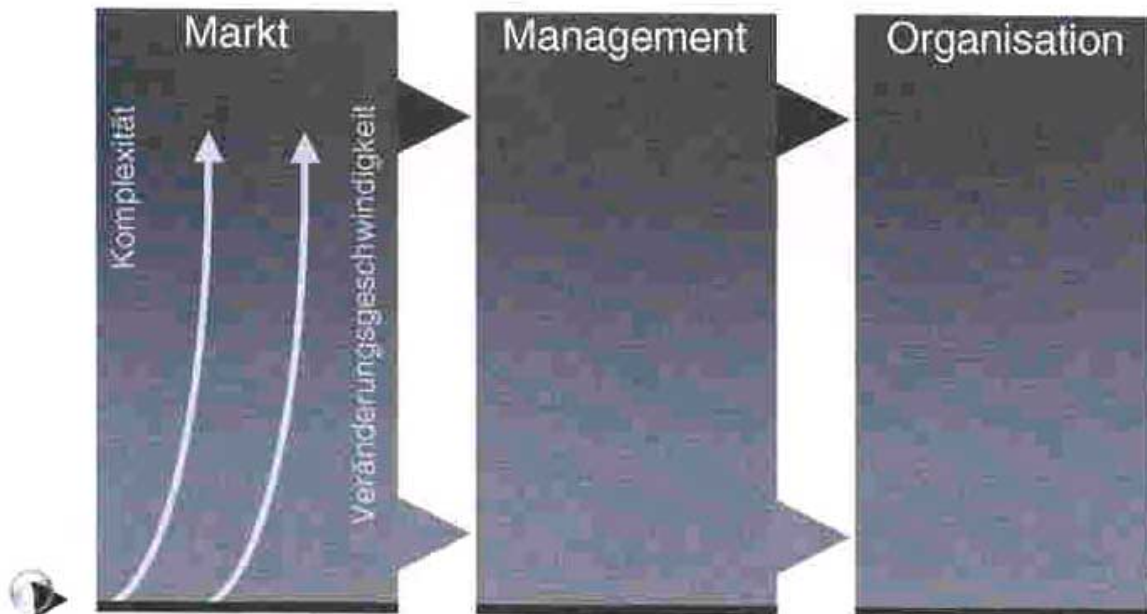
Umfeldkomplexität und Umfelddynamik sind der Preis der Vernetzung



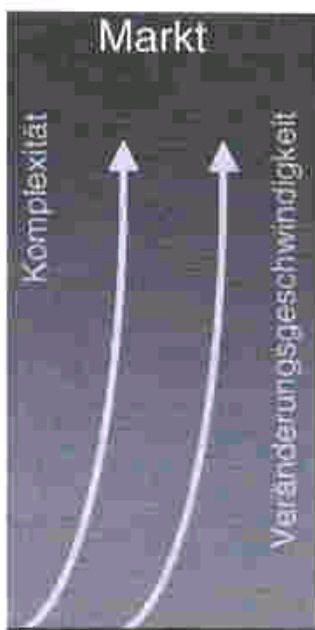
Drei Wege der Beruhigung: Verringerung der Vernetzung, Restriktion durch rechtlichen Eingriff, bewertende Selektion durch ethischen Diskurs.

Veränderung verstehen:

- Die hohe Vernetzungsdichte im globalen Markt de-stabilisiert die Managementprozesse und erfordert neue Formen organisatorischer Intelligenz.



- In der Netzwerkökonomie gelten andere Erfolgsprinzipien. In der Netzwerkökonomie ist es notwendig, sich neu auszurichten (think and act different).



Netzwerk-Ökonomie:

- Transparenz und intensive Vernetzung
- Identität durch starkes Corporate Branding
- frühzeitiges Agieren und bewusstes Risiko
- Ziel ist es für den Kunden attraktiv zu sein
- ständig neue Dienstleistungen und Angebote
- Diversifikation und Angriff auf neue Märkte

„business as usual“:

- taktisches Informieren und Machtposition
- Identität durch Abgrenzung vom Wettbewerb
- kontrolliertes Handeln und Risikoanalyse
- Einsatz von Methoden zur Kundenbindung
- Produktqualität und klare Angebotspalette
- Konzentration auf Kernkompetenzfelder

Guus van der Upwich:

- „Das bloße Optimieren des Bestehenden reicht angesichts des globalen und lokalen Wettbewerbs oft nicht mehr aus.
- Der Übergang braucht kreative (Zer-)störung.
- Entwickeln Sie eine emotionale Vision
- Visionen sind der Resonanzboden für Schwingungen
- Nur mit Visionen nehmen Sie Menschen mit auf die ungewisse Reise
- Visionen – fragen Sie sich: welchen Preis wollen wir dafür zahlen und nicht welche Kosten entstehen!





Der Referent:

Guus van der Upwich
Freier Unternehmensberater

1947 in Sambas, Indonesien, geboren, studierte Guus van der Upwich an der Königlichen Militäarakademie der Niederlande. Nach seiner Tätigkeit als Offizier in der niederländischen Armee entschloss sich Herr van der Upwich 1975 zum Studium der Sozialwissenschaften an der Universität Bremen. 1980 übernahm er die Leitung eines heilpädagogischen Kinder- und Jugendheims und führte parallel dazu seine Ausbildung zum individualpsychologischen Berater am Alfred Adler Institut in Delmenhorst fort.

1986 übernahm er als Geschäftsführer einen Träger der Suchtkrankenhilfe. Bremen und Hannover waren weitere Stationen seiner Tätigkeit im Bereich der Suchtkrankenhilfe und der Drogenpolitik. 1997 machte sich Guus van der Upwich als Unternehmensberater, Coach und Supervisor selbständig, wobei er in Kooperation mit der Firma Neuhimmel steht. Seine Spezialgebiete sind Begleitung von Veränderungsprozessen mit Schwerpunkt Selbstorganisation, Teamentwicklungsprozesse, Konfliktmoderation, Führungscoaching, Visions- und Leitbildentwicklung und Tätigkeiten im Bereich von Assessment-Centers