

## Systemische Organisationsberatung im Rahmen des Praxismoduls 09. - 12. Januar 2013

Lange arbeiteten wir darauf hin, das Highlight der Ausbildung „Systemische Organisationsentwicklung“, zu erleben. Nach 20 Trainingstagen hatte unsere sechsköpfige Beratergruppe Gelegenheit, erlernte Skills in der Praxis zu erproben. Es wurde ernst: wir gingen – begleitet von einem erfahrenen Organisationsentwickler – in die Firmenzentrale des bekannten Stromanbieters Yello Strom.



Zu Beginn des ersten Tages steckten wir die Rahmenbedingungen unseres Vorgehens ab und legten Rollen für das Auftragsklärungsgespräch fest. Dann machten wir uns auf den Weg – und ein junges, offenes Unternehmen mit viel „gelb“ empfing uns herzlich. Nachdem wir unsere Auftraggeberin persönlich kennen lernten, folgte die eigentliche Auftragsklärung per Video-Konferenz. Zentrale Herausforderungen bei der

Auftragsklärung bestanden in der Unterscheidung zwischen Experten- und systemischer bzw. Prozessberatung sowie in der Eingrenzung dessen, was eine angehende Beratergruppe realistisch innerhalb von vier Tagen bewirken kann.

Nach der Auftragsklärung gingen wir in den Räumlichkeiten von Yello Strom in Klausur und gestalteten die Agenda der kommenden Tage. Die Neugierde und Aufregung war deutlich zu spüren – nicht zuletzt, weil wir auch hinter das „Präsentierproblem“ blicken wollten. Im kommunizierten Auftrag ging es um die Rolle des Personalbereiches im Changeprozess. Wir entschieden uns daher, Interviews mit Personalern, Führungskräften und Mitarbeitern durchzuführen, um deren Bedarfe und Erwartungen an die Personalarbeit zu ermitteln. Bis tief in den Abend entwickelten wir strukturierte Interviewleitfäden mittels der erlernten systemischen Fragetechniken, um darauf bald Antworten zu erhalten.



In den nächsten anderthalb Tagen führten wir persönliche und telefonische Interviews durch – in Büro- und Besprechungsräumen, im Konferenzraum und sogar im hauseigenen Kinder-Spielzimmer, um einen Perspektivenwechsel bei den Befragten anzuregen. Die Offenheit und Flexibilität, mit der uns Yello Strom bei unserer Arbeit begegnete, freute uns sehr.

Regelmäßig tauschten wir uns über die geführten Gespräche aus und clusterten anschließend die gewonnenen Informationen, um ein aussagekräftiges Stimmungsbild zu erhalten. Um „unsere“ (durch den Blick „hinter die Kulissen“) gewonnene Sichtweise für den Kunden verwertbar zu machen, stellten wir am Abend einen Ergebnisbericht zusammen und leiteten Handlungsempfehlungen daraus ab.



Am Samstag war es dann so weit: die Früchte unserer Arbeit wurden bei Yello Strom präsentiert. Wir wählten Kurzpräsentationen, Bildmetaphern und das „Reflecting Team“, um die Ergebnisse darzustellen. Die Auftraggeberin folgte gespannt und aufmerksam unserer Präsentation. Besonders das „Reflecting Team“, bei dem die Teammitglieder laut über den von ihnen beobachteten Prozess bezüglich des Klienten sprechen, erzeugte

eine gespannte Stimmung im Raum, die uns „junge Berater“ sehr herausforderte, unsere Eindrücke so zu schildern, dass diese für den Auftraggeber zugleich wertschätzend und hilfreich im Sinne eines Erkenntnisgewinns sind.

Nach der herzlichen Verabschiedung von Yello Strom reflektierte unsere Gruppe das erlebte Praxismodul, um die geleistete Arbeit kritisch zu evaluieren. Voller Stolz bekamen wir schließlich bei einem Glas Sekt das wohl verdiente Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE überreicht und freuen uns auf ein Wiedersehen beim nächsten Alumni-Treffen.

