

Good Practice-Beispiel aus der Beratungstätigkeit des Regionalen Zukunftszentrums Mecklenburg-Vorpommern

Zukunft im Handwerk – die technische und kommunikative Seite der digitalen Medaille!

Beratenes Unternehmen: [Tischlerei Nils Greese](#) aus Laage
in Mecklenburg-Vorpommern

Interviewpartner: Nils Greese, Inhaber und Geschäftsführer

1. Wie war der Einstieg in die Beratung: Welche Herausforderungen haben Sie als Unternehmer formuliert?

Alles begann mit dem Newsletter vom Unternehmerverband Rostock-Mittleres Mecklenburg e.V., einem Projektpartner des ZMV ([Regionales Zukunftszentrum Mecklenburg-Vorpommern](#)). Ich habe mich direkt an Sarah Evers gewendet und mit ihr darüber gesprochen, dass ich das Gefühl habe, eine digitale Veränderung könnte mir helfen, die Tischlerei gut für die Zukunft aufzustellen. Als erster Gedanke kam mir eine digitale Lagerverwaltung in den Kopf. Ich wollte das Geschäft mit den Whiskeyfässern erweitern und musste daher mehr Struktur in unser Lager bringen.



Das Projekt „Zentrum digitale Arbeit“ wird im Rahmen des Programms „Zukunftszentren“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds gefördert sowie ergänzend durch den Freistaat Sachsen, vertreten durch das Sächsische Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, kofinanziert.

Das Suchen von z.B. bestimmten Fassdeckeln war für meine Mitarbeiter jetzt schon sehr zeitaufwendig. Sarah hat mich dann mit Katharina Goltz und Jan Vitera von den beiden Unis zusammengeführt, damit wir besprechen können, welche Art von Unterstützung ich genau benötige. Im Gespräch ist mir klar geworden, was ich darüber hinaus noch will, was ich mir davon erhoffe und welche Voraussetzungen ich dafür im Team schaffen müsste. Zum Beispiel ist mir klar geworden, dass es mir nicht nur um Technologie geht, sondern auch darum, meine drei Mitarbeiter zu halten und ihnen einen zukunftsweisenden Arbeitsplatz zu bieten.

2. Wie war der Beratungsverlauf: Auf welche Ziele haben Sie sich geeinigt? Welche Akteure waren einbezogen in den Beratungsprozess?

Bevor wir uns auf Ziele einigten, verabredete ich mit Katharina und Jan, dass sie mit allen aus dem Team einzeln sprechen. Zwei Dinge waren mir dabei wichtig: Zum einen war es eine Gelegenheit, die drei Männer kennenzulernen, denn alle drei stammen aus unterschiedlichen Generationen. Zum anderen schien es mir wichtig, dass nicht ich allein das ZMV beauftrage, sondern das gesamte Team. Und genau das ist auch passiert.

Als erstes Ziel verabredeten wir, dass wir im Team darüber sprechen, wie sich jeder die Zukunft im Unternehmen vorstellt. Mir war es wichtig, dass wir eine gemeinsame Vorstellung davon entwickeln, wo die Reise hingehet und was auf jeden zukommen wird.

Das zweite Ziel lautete, die aktuellen Prozesse zu hinterfragen und darauf aufbauend Ideen für eine digitale Lagerverwaltung und die Auftragsabwicklung der Whiskeyfässer zu entwickeln. Dabei ging es auch darum, wie sich die Arbeit der Männer ändern wird und wer welche Verantwortung tragen wird, um mich als Geschäftsführer zu entlasten

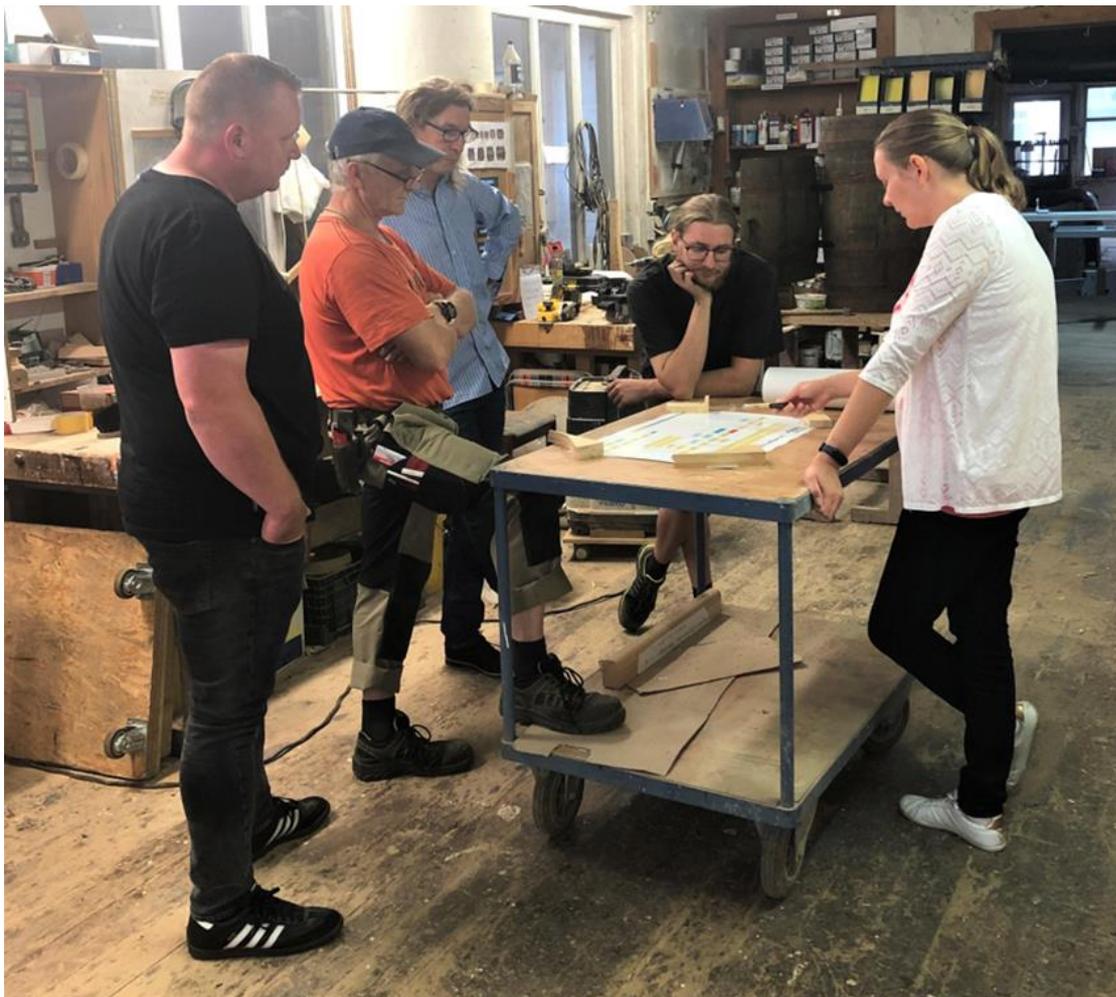
3. Können Sie schon Beratungsergebnisse bestimmen?

Zu Beginn der Kontaktaufnahme mit dem ZMV war mir klar, dass ich mich im Bereich Digitalisierung gut aufstellen muss, um am Markt bestehen zu bleiben. Durch die Beratung habe ich nun ein besseres Gefühl, was für meine Tischlerei denkbar und möglich ist. Mit meinen Mitarbeitern bin ich nun regelmäßiger im Gespräch, einfach um rückzukoppeln, ob wir auf dem richtigen Weg sind.

In der Werkstatt haben wir einen separaten Rechner eingeführt, was auf den ersten Blick nichts Besonderes zu sein scheint. Allerdings ermöglicht dieser, dass die Aufträge zu den Whiskeyfässern ohne mich erledigt werden können. Das ist eine sehr große Entlastung für mich, die ich so nicht vorhergesehen habe. Außerdem ist der Rechner die Grundlage für den nächsten Schritt, die digitale Lagerverwaltung der Fässer. Diesen Schritt bereiten wir derzeit vor.

4. Welche Beratungsaspekte waren aus Ihrer Sicht besonders erfolgreich?

Ich würde sagen, es war das, was im stressigen Alltag so schnell verlorengeht: Sich Zeit nehmen, um mit dem Team über die Zusammenarbeit, offene Konflikte und andere Themen als nur das Tagesgeschäft zu sprechen. Das schweißt zusammen.



Was die Weiterentwicklung der Abläufe und die technische Umsetzung angeht, sind wir zwar nicht am Ziel, aber auf dem Weg. Am besten daran ist: Wir wissen durch die Arbeit mit dem ZMV ganz genau, was wir brauchen und was auf uns zukommt. Beruhigend ist außerdem das Gefühl, dass immer jemand ist, den wir ansprechen können.

Das Interview wurde geführt von: Jan Vitera, [Regionales Zukunftszentrum Mecklenburg-Vorpommern](#) am 19.05.2022

Weitere Good Practice-Beispiele aus dem Regionalen Zukunftszentrum Mecklenburg-Vorpommern finden Sie hier: [Stimmen aus der Praxis](#)