

Beretning fra introduktionsmøde i Erfagruppe for SMV-ledere i Trekantregionen Tirsdag den 1. marts 2005

Formålet med introduktionsmødet var at deltagerne skulle møde hinanden samt se og høre, om netværket er noget for dem! Vort mål var at etablere gruppen på dette møde.

Denne beretning er et uddrag af netværkets interne mødereferat.

Et godt første møde

Vi havde et rigtig godt introduktionsmøde, hvor der hurtigt blev løst op og snakken begyndte at gå. Mødet blev afholdt på Union Engineering A/S i Fredericia, og allerede under adm. direktør Niels Olesens spændende præsentation af værtsvirksomheden fik vi gode input og stof til eftertanke om mange ting. Niels Olesen var meget åben og forklarende omkring Union Engineering A/S og gav en rundvisning på virksomhedens kontorer og montageværksted.

Efter rundvisningen gav adm. direktør Henrik Holvad, RIVAL Maskinfabrikken A/S, et inspirerende indlæg om succes gennem netværk. Han fremhævede, at deltagelse i en netværksgruppe som denne, mest handler om at komme væk fra driftssituationen samt at opnå relationer i gruppen, så vi tør byde ind overfor hinanden og være åbne.

Erfagruppen og netværkets mekanismer

Der var en god debat om netværkets koncept og erfagruppens kommende aktiviteter m.v.. Debatten blev hjulpet godt på vej af NetMaking-workshoppen som afdækkede gruppens umiddelbare kompetence- og interesseprofiler samt de temaer deltagerne ønsker at netværke omkring (se herunder). Vi debatterede bl.a., hvad der bærer netværket og hvad der er sekundært i forhold til at skabe gode og udbytterige relationer i gruppen.



Adm. direktør Henrik Holvad, RIVAL Maskinfabrikken A/S, har stor erfaring i at netværke.

Under denne diskussion var der enighed om, at det væsentligste er, at gruppen mødes for at styrke de indbyrdes relationer, for herigennem at opbygge den tillid der skal til, for at medlemmerne tør bruge hinanden optimalt! Desuden bør der de første gange være et indlæg fra en ekstern indlægsholder og/eller oplæg til en case eller problemstilling, som værtsvirksomheden eller andre medlemmer forbereder til møderne. Disse skal fungere som "trækplastre" til de første møder, indtil gruppens indbyrdes relationer bliver så stærke, at disse i sig selv er tilstrækkelige til, at medlemmerne bare må møde op.

Møderne er klart det vigtigste i denne gruppe, men de rammer som omgiver erfagruppen er også væsentlige - som netværksmekanisme betragtet. Det er her konceptet i LEDELSESSYSTEMER.DK kommer ind i billedet, og denne del er netværkskoordinatorens opgave at varetage.

Konceptet bag LEDELSESSYSTEMER.DK er gennemtænkt og er desuden afprøvet i andre sammenhænge. Det handler bl.a. om netværkets internetforum som skal betragtes som vores fælles kommunikationsplatform imellem møderne, samt om, at jeg som netværkskoordinator er den resourceperson der bl.a. skal scanne netværket for specifikke kompetencer, når én af gruppens del-

tagere står med et problem som vedkommende ønsker hjælp til at "knække". Sidstnævnte service bliver særlig relevant i forhold til de andre erfa-grupper som vil støde til under LEDELSESSYSTEMER.DK, hvorved hvert enkelt medlem også får adgang til viden som ikke findes i sin egen erfa-gruppe. LEDELSESSYSTEMER.DK bygger altså bro på kryds og tværs mellem netværkets medlemmer - men også til eventuelle eksterne kompetencepersoner.

Kompetence- og interesseprofiler → Erfa-gruppens temaer

Under ovennævnte NetMaking-workshop delte vi os op i 3 arbejdsgrupper, som alle havde til opgave at beskrive både stærke kompetencer og interesseområder, for dermed at komme frem til, hvilke temaer erfa-gruppen skal have på programmet.

Debatten gik lystigt under gruppearbejdet, og som én af deltagerne udtrykte sig, så "kunne vi have brugt meget mere tid på det...". Resultatet af denne lille workshop blev en bruttoliste over kompetencer og interesser, samt forslag til overordnede temaer.

Blandt gruppens stærke kompetencer kan f.eks. nævnes *salg, eksporterfaring, Kina, rationalisering, teknik, engagement og mod*. Der blev desuden listet temmelig mange interesseområder op, og det er svært, her at fremhæve nogle frem for andre, men i flæng kan nævnes eksport og internationalt salg, markedsføring, agentnetværk, outsourcing, kapacitetsstyring, styring af virksomhed i vækst, strategi, ansættelse/afsked m.v..

Resultatet af NetMaking workshoppen har jeg efterfølgende kogt ned til følgende overordnede temaer, som kan samle de fleste interesseområder.:

- Salg og markedsføring
- Eksport
- Globalisering (sourcing / udflytning)
- Strategi og forandringsprocesser
- Ledelse og HRM
- Produktfrembringelse (udvikling, logistik, produktion og teknik)

Disse overordnede temaer vil blive sat på programmet i løbet af 2005. Vi vil trække på vort øvrige netværk for at finde interessante personer der kan fortælle om disse temaer, men gruppens medlemmer bedes også komme med forslag til, hvem de kunne tænke sig at høre.

Møder i gruppen

Gruppen vil mødes 6 gange om året, på tirsdage kl. 14.00-18.00. Mødekalenderen for resten af 2005 blev fastlagt med møder for ca. hver 1½ måned, første gang tirsdag d. 19. april.

Medlemsstatus

På dette introduktionsmøde var der tilmeldt 16 virksomhedsledere fra maskin-, plast og el/elektronikindustrien, - overvejende fremstillingsvirksomheder. Heraf mødte de 11 op, mens de øvrige meldte afbud pga. bl.a. arbejdsmæssige forhold. Disse er stadig interesseret i medlemskab af gruppen og alle har fået et fuldt referat omhandlende mødets resultater.

Allerede ved mødets afslutning modtog vi de første tilmeldinger fra mødedeltagere - resten ønskede at "sove på" indtrykkene. Flere har desuden givet deres forhåndstilsagn, så vi er altså godt på vej mod målet, som er at nå ca. 16 medlemmer i denne erfa-gruppe af virksomhedsledere.

Med venlig hilsen



Erik Nielsen
Netværkskoordinator
Manator Aps

Fredericia, den 4. marts, 2005