

PRESSEUNTERLAGEN

Interview mit Prof. Dr. Klaus Evard,
Chairman TEC International Germany

TEC International als größter Zusammenschluss von CEOs mittelständischer Unternehmen will jetzt auch in Deutschland stark expandieren. Was verbirgt sich hinter TEC?

Prof. Evard: Hinter TEC verbirgt sich eine Idee. Die Geschäftsführer, Inhaber oder CEOs von mittelständischen Unternehmen gehören zu den wichtigsten Wirtschaftsmotoren in Deutschland. Sie schaffen Arbeitsplätze, Innovationen und tragen den Aufschwung. Und doch haben sie in der Regel keine vertrauensvolle Plattform, Strategien vorab zu diskutieren, Entscheidungen auf den Prüfstand zu stellen, aufkommende Zweifel in der einen oder anderen Frage offen zu diskutieren oder sich neutralen Rat „auf Augenhöhe“ zu holen. Diese Plattform bietet TEC.

Es gibt ja schon viele Netzwerke für Mittelständler. Warum jetzt noch eines?

Prof. Evard: TEC ist kein loses Netzwerk. Bei TEC ist man Mitglied auf Einladung und dort intensiv engagiert. Die Mitglieder von TEC treffen sich regelmäßig in regionalen Gruppen, die etwa 10-14 Personen umfassen, zum strategischen Gedankenaustausch. Die Gruppengröße ist so bemessen, dass eine

vertrauliche und offene Diskussion möglich ist. Sobald man sich näher persönlich kennt, erwächst eine gegenseitige Verantwortung in der Gruppe

füreinander – ein unschätzbare Vorteil, den Sie sonst so nirgends finden. In den TEC-Foren wird außerdem hart an Sachfragen gearbeitet und diskutiert. Es werden Lösungsansätze entwickelt und es entsteht ganz praktische Hilfe für jedes Mitglied. Dazu persönliches Coaching und exzellente externe Referenten – das ist es, was TEC einzigartig macht.

Wie sieht denn, ganz praktisch gesehen, die Leistung aus, die TEC anbietet?

Prof. Evard: Das Leistungspaket besteht aus drei Komponenten: Einmal monatlich eine ganztägige Arbeitssitzung, einmal monatlich ein persönliches Coaching, regelmäßig ein exzellenter externer Referent, den die Gruppe festlegt. Unsere Leistung dabei sind perfekte Organisation, professionelle Moderation und effektives Management dieses Prozesses. Den Rest leistet, mit unserer Hilfe, die Gruppe selber. Wir moderieren Lösungsansätze in der Gruppe. Das können wir, weil wir als Leiter der Gruppen, als Moderatoren und als Coaches Führungskräfte einsetzen, die über lange Jahre verantwortlich in Spitzenpositionen der Wirtschaft tätig waren und das Geschäft aus eigener Erfahrung kennen.

Was kostet die Mitgliedschaft bei TEC?

Prof. Evard: Monatlich 1.000.- Euro, eine einmalige Aufnahmegebühr von 1.200.- Euro. Ein Ausstieg ist immer möglich.

Wie messen Sie den Erfolg der TEC-Gruppen? Wie beurteilen Sie, ob ein Geschäftserfolg auf die TEC-Mitgliedschaft zurückzuführen ist?

Prof. Evard: Das ist schwer zu beurteilen, aber darauf kommt es auch gar nicht an. Wichtig ist, dass ein Mitglied das subjektive Gefühl hat, dass die TEC-

Gruppe oder das Einzel-Coaching ihm entscheidend weitergeholfen haben. Das setzt allerdings eines voraus: Die Bereitschaft zur Offenheit und zur Annahme von professionellen Ratschlägen. In der TEC-Gruppe spielt man –

auch als CEO - eine andere Rolle als in seinem eigenen Unternehmen. In der TEC-Gruppe werden auch gestandene Geschäftsführer kritisch angegangen, da wird hart nachgefragt, was im eigenen Unternehmen kaum jemals passiert. Das ist manchmal ungewohnt und dazu muss man bereit sein. Ich bin immer wieder überrascht zu erleben, wie viele CEOs geradezu froh sind über diese Chance, einmal für einen Tag aus ihrer klassischen Rolle als Unternehmenslenker auszubrechen und von ganz anderer kompetenter Seite Impulse für ihre Firma zu bekommen.

Gibt es Regeln, wie die Gruppen zusammengesetzt sind?

Prof. Evard: Die Gruppe muss harmonieren. Erfahrung und junges Denken müssen sich gegenseitig ergänzen. Das ist das Wichtigste. Jede Branche darf nur einmal vertreten sein. Auch sollte ein Mitglied nicht seinen größten Kunden oder Lieferanten in der Gruppe wieder finden. Aber das lässt sich alles im Vorfeld regeln. Viel wichtiger ist uns die Selbstverpflichtung der Mitglieder, dieses Engagement ernst zu nehmen und als wichtigen Teil der Unternehmensführung zu verstehen. TEC ist nichts, was man mal nebenbei macht, wenn man gerade nichts Wichtigeres zu tun hat. Die Teilnahme rechnet sich erst, wenn die Mitglieder selber mit vollem Engagement bei der Sache sind.

Welche wirtschaftlichen Ziele hat sich TEC International Germany gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen?

Prof. Evard: Bis 2010 möchte ich 500 Mitglieder bei TEC in Deutschland haben. Das ist für den deutschen Mittelstand und gemessen an der Zahl der Geschäftsführer eine Beteiligung im Promillebereich. Mehr als das ökonomische Ziel aber zählt für mich, Geschäftsführer davon zu überzeugen, dass diese Art von strategischem Austausch, wie TEC ihn anbietet, in der

Zukunft zu den Erfolgsfaktoren für jedes mittelständische Unternehmen gehört. Wer sich in einem solchen Zirkel sachorientiert, nachhaltig und kompetent vernetzt, wird einen Wettbewerbsvorteil haben. In Zeiten der

Informationsüberflutung zählt nicht mehr die Lektüre der einen oder anderen Zeitschrift, nicht mehr dieses oder jenes Seminar oder Mittagessen; es zählt der nachhaltige, erfahrungsgestützte Wissensaustausch auf Spitzen-Niveau. Diesen Wissensaustausch organisiert TEC. Das deutlich zu machen, ist mein eigentliches Ziel. Alles andere wird sich von alleine entwickeln.

1. Januar 2008

Ansprechpartner für dieses Interview:

Dr. Wolfgang Hartmann, TEC International Germany, Friedrichstrasse 6, 65185 Wiesbaden, Tel. 0611-9992333, w.hartmann@tec-germany.de

PR-Kontakt: CREATIVE* Executive Beratung PR & Kommunikation, Dr. Klaus-Ulrich Moeller, Eisgrubweg 17, 55116 Mainz, Tel. 06131.619300, E-Mail: info@creative-moeller.de, www.creative-comm.de

Weitere Informationen über TEC Germany unter www.tec-germany.de sowie über die internationale TEC-Organisation unter www.vistage.com