

Open Space -

Innovative Methode für Wirtschaftsförderung und Stadtverwaltung

Wann immer sich die Frage stellt, wie man mit heterogenen Interessengruppen lösungsorientierte Schritte erarbeitet, bietet die Konferenz-Methode OPEN SPACE auch bei sehr großen Teilnehmerzahlen praxisrelevante Ergebnisse. Der für OPEN SPACE bekannte Experte RAINER WILLMANNNS, Unternehmensberater aus Leverkusen, informiert über Praxisbeispiele für kommunale Anlässe.

Rainer Willmanns:

Der Einsatzbereich dieser Methode ist nahezu allumfassend. Beabsichtigt z.B. die Wirtschaftsförderung ein Baugebiet zu planen und wirtschaftsstarke Unternehmen anzusiedeln, verhilft eine Open-Space Konferenz, die heißen könnte: „Entscheidungshilfen zur Ansiedlung neuer Unternehmen ins Baugebiet XYZ“ zum möglichen Erfolg. Oder: Plant eine Stadtverwaltung, z.B. sich kundenorientiert - oder besser noch - kundenzentriert auszurichten, produziert eine Open-Space-Tagung mit den Bürgern und Mitarbeiterinnen ungeahnte Ideen zur Bedarfsdeckung mit dem Thema „Ideen von Bürgerinnen unserer Stadt, ABC für eine servicezentrierte Verwaltung“. Ähnliche Dauerbrenner gibt es derer viele, wie z.B. Themen zur Infrastruktur, zur Online-Präsenz, zur allzeit gegenwärtigen Kostenreduzierung, zur Erreichbarkeit oder zur Vereinsförderung und und und.

Hauptakteure sind die Teilnehmer.

Der Begriff Open Space bedeutet übersetzt so viel wie offener Raum. In einem solchen treffen sich auch die Teilnehmer. Ein Open-Space Moderator (Facilitator genannt) stimmt kurz auf das Thema ein. Und schon sind die Teilnehmer (!) aufgerufen, die für sie relevanten Gesprächsideen vorzustellen und an einer Plakatwand festzuhalten. Nach kurzer Zeit

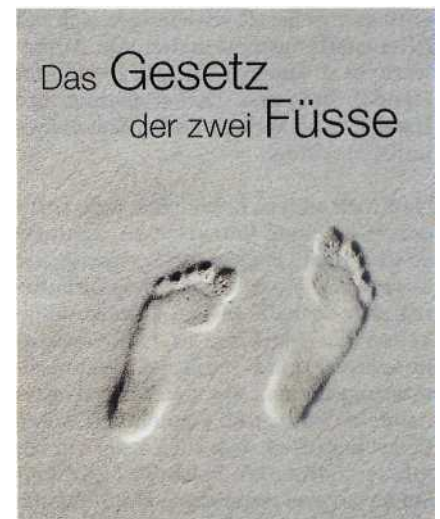


Rainer Willmanns
Selbstständiger Unternehmensberater, Trainer und lizenzierter Open Space Facilitator

entsteht eine Sammlung von Themen, die die Gruppe im Kern bewegen. Nun trägt sich jeder namentlich zu einem Thema ein. Workshops, die sich höchst produktiv aus interessierten Teilnehmern zusammensetzen, bilden sich. Dieser Prozess wiederholt sich 3-9 mal. Am Ende werden die Ergebnisse der einzelnen Workshops allen Teilnehmern mündlich und schriftlich vorgestellt. Diese Fakten bilden die Grundlage für die konkret nachfolgende Umsetzung. Auf einen Referenten wird bewusst verzichtet, da bei dieser Methode das hohe Selbstorganisations-Potenzial der Teilnehmerinnen genutzt wird.

Erlaubt ist, was gefällt und förderlich ist.

Vorbereitete und strukturierte Konferenzen sind - wenn wir ehrlich sind - den meisten ein Gräuöl. Wer hat sich nicht schon gewünscht, einfach aufzustehen und etwas Effektiveres zu tun... Bei Open Space ist genau das möglich und gewollt. Das „Gesetz der zwei Füße“ erlaubt jedem Workshopteilnehmer aufzustehen und z.B. eine andere Gruppe aufzusuchen, wenn man feststellt, dass man kreativ nichts mehr in die vorhandene Gruppe einbringen kann. „Vielredner“ atmen nicht selten plötzlich alleine die Luft im Workshopraum... Vier weitere „Prinzipien“ geben einen zusätzlichen Methodenrahmen, um die Ergebnisproduktivität zu fokussieren.



Vier Prinzipien und das Gesetz der zwei Füße sind der Garant für elementare Open-Space Erfolge

Info-Unterlagen:

Rainer Willmanns
Unternehmensberater und Trainer für erfolgreiches Kunden-Kontakt-Management
Burscheider Str. 328, 51381 Leverkusen
Tel.: 02171-7310-79, Fax.: 02171-7310-89
eMail: Rainer@Willmanns.de
web: www.Willmanns.de

