



MAIN 7

Führen in eine neue Zeit



EISENSCHMIDT CONSULTING CREW

BERATUNG · TRAINING · COACHING

Dialogforum Feste Fehmarnbeltquerung

Workshop Kommunikation

04. November 2014



MAIN 7

Führen in eine neue Zeit



EISENSCHMIDT CONSULTING CREW
BERATUNG · TRAINING · COACHING

Teilnehmer

- Herr Dr. Jessen / Sprecher
- Herr Conradt / LBV Schleswig-Holstein
- Frau Herbort / Deutsche Bahn AG
- Frau Druba / MWAVT
- Herr Rauch / UV Nord
- Herr Zuch / Amt Oldenburger Land
- Herr Sieverling / Geschäftsstelle
- Frau Brelowski / Allianz
- Herr Markmann / Allianz
- Herr Krause / IHK
- Herr Specht / BI - Fehmarn-Beltverkehr
- Frau Bauer / Timmendorfer Strand
- Herr Schley / Allianz
- Herr Siegert / Femern A/S
- Frau Pennings / Ja: zur X-Trasse

Erwartungen

- Besseres gegenseitiges Verständnis
- Stärkung des Dialogforums
- Im Dialogforum Kommunikation wie in den Arbeitsgruppen
- Alle bleiben... (im Workshop und im Dialogforum)
- Wertschätzende Kommunikation und Dialog im Dialogforum
- Unterscheidung zwischen Mensch und Funktion → mehr Respekt
- Zielführende Kommunikationsstrategien
- Erkenntnis: „Wirtschaftsvertreter“ nicht = „schlechte Ziele“
- Bessere Darstellung des DF als Instrument nach außen
- Im DF „breitere“ Kommunikation (=mehr Beteiligung)
- Mehr Beweglichkeit in den Positionen
- Neutralere Gestaltung des Protokolls
- Die Frage des „ob“ wird (im WS/im DF) behandelt

Aufgabe

1. Versetzen Sie sich in die Lage der anderen „Fraktionen“ und formulieren Sie aus dieser Perspektive die Ziele, mit der Sie in das DF gehen.
 2. Beschreiben Sie, wie Sie die Fraktion im DF kommunikativ erleben
- „Fraktionen“:
 - Verwaltung
 - Vorhabenträger
 - BI contra
 - BI neutral
 - Wirtschaft



Gruppe Vorhabensträger

Fraktion	Ziele / Interessen	Kommunikation
	<ul style="list-style-type: none">- Land: breiten Konsens erreichen- Kommunen: Einzelinteressen der Kommunen / Bevölkerung nicht schlechter stellen	<ul style="list-style-type: none">- Land: zurückhaltende Haltung- Kommunen: von still über sachlich bis polemisch
	<ul style="list-style-type: none">- Mehrwert für Betriebe und Region, aber raumverträgliche Chancen nutzen	<ul style="list-style-type: none">- Zurückhaltend- Reaktiv
	<ul style="list-style-type: none">- Projekt verhindern	<ul style="list-style-type: none">- Extrem dominant- Keine andere Meinung akzeptierend- Verletzend, persönlich
	<ul style="list-style-type: none">- Projekt gestalten	<ul style="list-style-type: none">- Wahrnehmbar- Schwer einzuschätzen (wirklich neutral?)



Gruppe Verwaltung

Fraktion	Ziele / Interessen	Kommunikation
	<ul style="list-style-type: none">- Zügige Planung und Umsetzung- Information	<ul style="list-style-type: none">- Überheblich- Zurückhaltend
	Wirtschaftliche Chancen nutzen: <ul style="list-style-type: none">- Planung- Bau- Betrieb (induzierte Effekte)	<ul style="list-style-type: none">- Zurückhaltend- Sachlich
	<ul style="list-style-type: none">- Projekt verhindern- Außenwirkung nutzen	<ul style="list-style-type: none">- Emotional- Starke Beteiligung- Kompromisslos
	<ul style="list-style-type: none">- Das Beste erzielen, wenn FBQ kommt	<ul style="list-style-type: none">- Sachlich- Bringen sich „gut“ ein

Gruppe Wirtschaft

Fraktion	Ziele / Interessen	Kommunikation
	<ul style="list-style-type: none"> - Darstellung und Durchführung des Projekts - Gesetzeskonformes Handeln auf der Basis des Staatsvertrages 	<ul style="list-style-type: none"> - Bürokratisch - Zurückhaltend
	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunen: Verbesserung der Situation für die Gemeinden - Ministerium: Durchführung des Verfahrens nach gültigen Regeln 	<ul style="list-style-type: none"> - Kommunen: Engagiert selektiv - Ministerium: klärend
	<ul style="list-style-type: none"> - Verhinderung des Projekts im Interesse der Bürger 	<ul style="list-style-type: none"> - Lautstark - Intolerant - Engagiert
	<ul style="list-style-type: none"> - Durchsetzung von Alternativen im Interesse der Bürger 	<ul style="list-style-type: none"> - Engagiert - Kompromissbereit

Gruppe BI Neutral

Fraktion	Ziele / Interessen	Kommunikation
	<ul style="list-style-type: none"> - Kostengünstige Umsetzung 	<ul style="list-style-type: none"> - Teilweise arrogant - Keine (seriösen) Auskünfte
	<ul style="list-style-type: none"> - Dialogforum erhalten (Einflussnahme) - Brisanz nehmen durch Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> - Formalien (teilweise) - Ganzheitliche Wahrnehmung
	<ul style="list-style-type: none"> - Verhinderung FFBQ 	<ul style="list-style-type: none"> - Emotional - Teilw. persönlich angreifend - Wertvolle Projektbegleitung
	<ul style="list-style-type: none"> - FFBQ realisieren - Schäden minimieren 	<ul style="list-style-type: none"> - Teilw. O (IHK) - Teilw. Pos (UV) - Bringt sich ausgleichend ein



Gruppe BI Contra

Fraktion	Ziele / Interessen	Kommunikation
	<ul style="list-style-type: none">- Umsetzung ihres Projektes	<ul style="list-style-type: none">- Einseitige Darstellung der Vorteile ihres Projektes- Fachlich: ok- Verfolgen ihr Ziel
	<ul style="list-style-type: none">- Schadenbegrenzung (monetär, personenbezogen) für<ul style="list-style-type: none">- Kommunen- Kreis- Land	<ul style="list-style-type: none">- Probleme werden oft „kleingeredet“ (nicht von allen!)- Manchmal unkritisch
	<ul style="list-style-type: none">- Regionale Schadenbegrenzung	<ul style="list-style-type: none">- Kritisch und interessiert
	<ul style="list-style-type: none">- Geld verdienen mit dem Projekt	<ul style="list-style-type: none">- Unrealistische Darstellung der Vor-/Nachteile der Projekte- Verneinen der Risiken



MAIN 7

Führen in eine neue Zeit



EISENSCHMIDT CONSULTING CREW
BERATUNG · TRAINING · COACHING

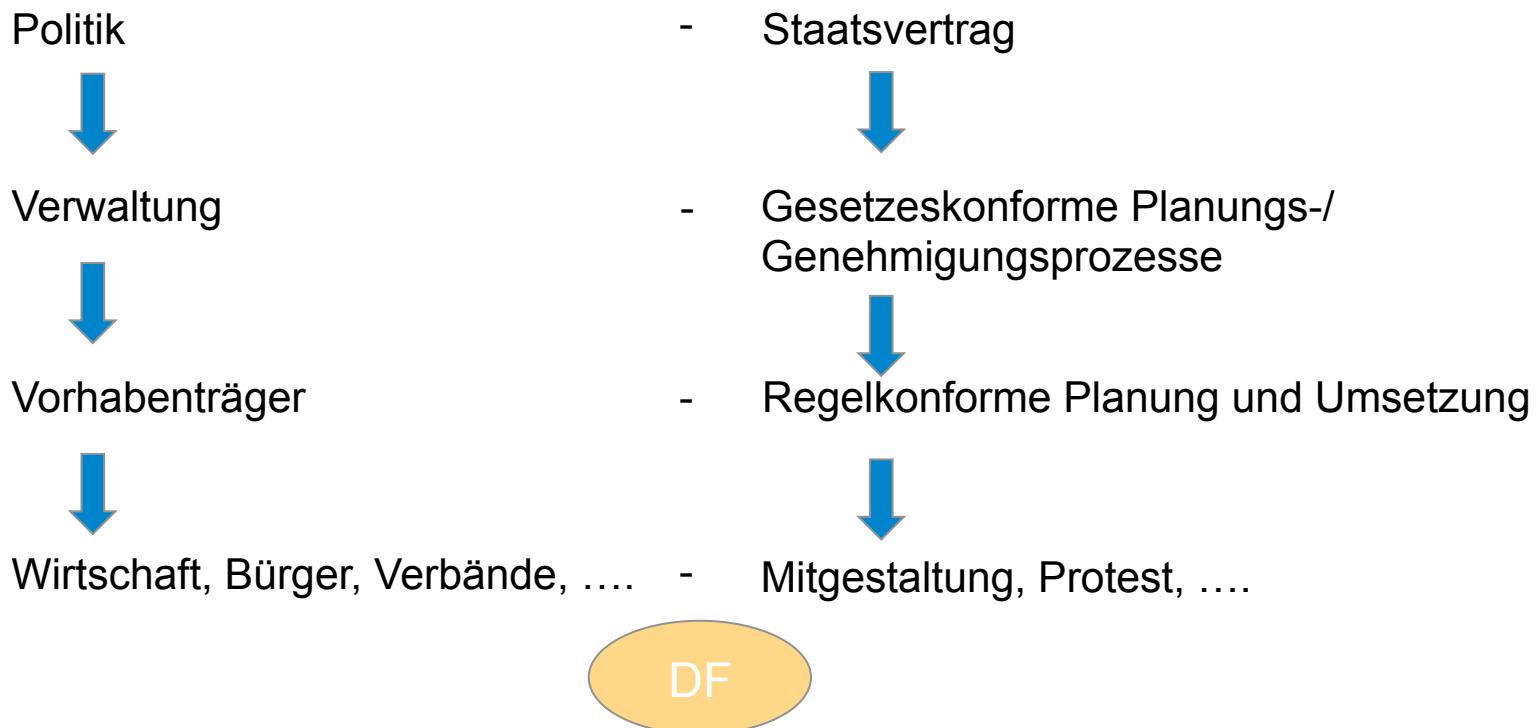
Gesprächsthemen

- Überheblich, Arrogant (Bahn)
- Bürokratisch, Nur das nötigste berichten (Vorhabenträger)
- Weggebügelt (Verwaltung)
- Zurückhaltung (Vorhabenträger)
- Nicht belegte Behauptungen (bpsw. Zahlen / BI)

Erkenntnisse / Einigungen

- Formulierung von Anträgen ist Sache des Antragstellers
- Aufgabe des Sprechers ist es, einen möglichen Konsens zu formulieren bzw. ein Votum einzuholen
- Die Probleme entstehen beim „Wie“ der Kommunikation, insbesondere, wenn diese nicht ausreichend wertschätzend ist:
 - Gegenüber der Person: Unterbrechen, arroganter Tonfall etc.
 - Gegenüber der Sache: Keine Akzeptanz anderer Meinungen
 - Aufgrund fehlender Trennung zwischen Person und Sache, zwischen Beobachtung und Bewertung, zwischen Bedürfnis und Position
- Manche Probleme entstehen, weil das Dialogforum nicht für alle Zielsetzungen geeignet ist, mit denen seine Durchführung befrachtet wird
- Manche Verhaltensweisen wurden durch den Austausch erklärlich(er)

Die Stellung des Dialogforums



- Das Dialogforum steht rechtlich außerhalb des politischen und des Verwaltungshandelns.
- Seine Schwäche und Stärke zugleich ist, dass seine Arbeit keine bindende Wirkung hat.



Feedbacks

- „Erkenntnisgewinn“
- „Gut“
- „Wiederholen“
- „Offen + vertrauensvoll“
- „Überraschend viele Übereinstimmungen in den Wahrnehmungen“



Empfehlungen

- Stärker das Gespräch (bilateral, multilateral) auch außerhalb des DF suchen, insbesondere für kritische Themen
- Workshopvorgehen als Grundlage für die eigene Haltung im DF machen
 - Die andere Perspektive einnehmen
 - Position akzeptieren + wertschätzen
 - Eigene Position dazustellen
- Ggf. Workshop „Kommunikation II“ in einem halben Jahr
 - Gelegenheit zum Review
 - Weiterer Austausch
 - Klärungen

*Es gibt Dinge, die das DF leisten kann und solche, die es nicht leisten kann.
Die Diskussion um das „Ob“ der FFBQ ist wichtig.*

*Allerdings: Je stärker im DF dieser Grundsatzstreit ausgetragen wird,
desto häufiger wird es zu Enttäuschungen – auf allen Seiten - kommen*



MAIN 7
Führen in eine neue Zeit



EISENSCHMIDT CONSULTING CREW
BERATUNG · TRAINING · COACHING

Vielen Dank

Dr. Peter Schottes

Eisenschmidt Consulting Crew GmbH

Beratung · Training · Coaching

Kanalstraße 77

24159 Kiel

Tel: 0431 / 600 86 -0

Fax: 0431 / 600 86 -11

<http://www.e-c-crew.de>