INSTITUT IM INTERVIEW

„Steine aus dem Weg räumen“

Jeden Monat gibt Training aktuell einem Player der Weiterbildungsszene die Möglichkeit, über Wurzeln, Werdegang und Visionen zu reflektieren. Diesmal flow consulting zum 25-jährigen Jubiläum.

›› Wo liegen die Wurzeln Ihres Unternehmens?
Dieter Kannenberg: Bei der Gründung beflügelte uns der Anspruch, Menschen und Organisationen weiterzuentwickeln, Steine aus dem Weg zu räumen, sodass die persönliche und organisationale Energie wieder fließen kann – darum auch der Name flow.

›› Bitte beschreiben Sie Ihr Angebot kurz.
Wir sind aktiv im Changemanagement, in der Entwicklung von Führungskräften und in der Unterstützung rund um Vertrieb und Verkauf. Berater, Trainer und Coachs lizenzieren wir für die Nutzung des multidimensionalen Instruments Power-Potential-Profile.

›› Bitte beschreiben Sie Ihr Unternehmen in drei Adjektiven.
Fundiert, anschlussfähig, wirksam.

›› Was ist der USP Ihres Unternehmens?
Der iterative Beratungsansatz, der die passende Antwort auf den Umgang mit komplexen Herausforderungen ist.

Foto: flow consulting GmbH

FLOW CONSULTING GMBH

- ›› Geschäftsführer: Dieter Kannenberg (Bild), Werner Morfeld, Frank Schache-Keil, Frank Wippermann
- ›› Gründungsjahr: 1993
- ›› Standort: Celle
- ›› Zahl der Mitarbeiter im Jahr 2017: 14
- ›› Zahl der Seminarteilnehmer 2017: 4.000
- ›› Umsatz 2017: 1,6 Mio. Euro
- ›› Kontakt: www.flow.de

›› Was war die beste Entscheidung der Unternehmensgeschichte?
Führungskräftetraining und Organisationsberatung systematisch miteinander zu verknüpfen – denn das eine geht nicht ohne das andere.

›› Und was die schlechteste?
Dass wir bei einem Auftrag von einem Kunden aus Vietnam nur einen einzigen Berater hingeschickt haben. Besser wäre es gewesen, wir wären dort alle hingefahren und hätten das Ganze mit einem tollen Teamurlaub verbunden.

›› Was war der ungewöhnlichste Auftrag?
Die Unterstützung der neu entstandenen Parteien beim Wiederaufbau der demokratischen Strukturen nach dem Bosnien-Krieg. Nicht unser Kerngeschäft, trotzdem ein spannender Auftrag, an dem wir mit viel Herzblut gearbeitet haben.

›› Wenn Ihre Kapazitäten unbegrenzt wären – welchen Auftrag würden Sie sich wünschen?
Alle Organisationen, die von einem Quartalsbericht zum nächsten hecheln, darin zu unterstützen, langfristiger, vorbereiteter und durchgreifender zu arbeiten. Flexibilität muss man sich erarbeiten, nicht zu ihr getrieben werden.

›› Welchen Auftrag würden Sie nicht annehmen?
Wenn der Auftraggeber unrealistische Vorstellungen hat, etwa in einem Workshop-Tag einen kulturellen Change für ein Unternehmen mit 1.000 Mitarbeitern hinzubekommen. Für Feigenblatt-Aufträge sind wir nicht zu haben. ■

managerSeminare
PROFIPAKET

Wissen aufbauen

Training *aktuell* + **manager**Seminare – das Duo für Profis

nur 8,30 Euro
zusätzlich im Monat*

Nach ihrem Profi-Upgrade
erhalten Sie weiterhin **Training** *aktuell*
mit allen Zusatzservices und außerdem:

- **12 x jährlich manager**Seminare
- **Vollzugriff auf das digitale Archiv von manager-Seminare mit Handout-Lizenz für alle Beiträge**
- Sie sparen **50 %** beim Einkauf von Fachbüchern aus der Reihe **Leadership kompakt** mit umfangreichen Online-Materialien.
- Als Profipaket-Abonnent erhalten Sie auf die digitalen **lead&**train-Selbstlernbausteine **50% Rabatt.** Das Material darf in Workshops verbreitet werden.

Jetzt upgraden:
www.managerseminare.de/profipaket
E-Mail: abo@managerseminare.de
Telefon: 0228/97791-23

*Jahresabo **Training** *aktuell* = 148 Euro
Profipaket Jahresabo = 248 Euro