

Bessere Produkte durch unternehmerische Netzwerke?

Der Begriff des Netzwerks gehört sicherlich in unserer heutigen Zeit zu den Selbstverständlichkeiten in der modernen Unternehmenslandschaft. Netzwerke gibt es wie Sand am Meer. Im täglichen Bereich begegnen sie uns zum Beispiel in Form von Vereinen und Selbsthilfegruppen, in der Politik und in der Wirtschaft sind wir von ihnen umgeben. „Networking“ ist mittlerweile zu einem der Schlagworte in der Unternehmenskultur geworden. Stellt sich die Frage, was steckt hinter solchen Zusammenschlüssen von Gleichgesinnten, wem nutzen sie und was kann man mit ihnen erreichen?

Nach wie vor gilt: Ein Streichholz allein kann ohne größere Anstrengungen zerbrochen werden, eine ganze Handvoll ist dagegen nicht so leicht zu bewältigen. Unternehmen schließen sich zusammen, um gemeinsame Interessen zu verfolgen und diese Gemeinsamkeit macht jedes einzelne Unternehmen stärker im immer globaler werdenden Wettbewerb. Allerdings funktioniert diese Gemeinsamkeit nur in den wenigsten Fällen reibungslos und ohne Konflikte. Netzwerke sind quasi eine polygame Ehe auf Zeit. Grundvoraussetzung ist es, sich auch wirklich auf die gemeinsame Arbeit mit anderen einzulassen, die eigenen Interessen unter Umständen etwas beiseite zu rücken, die Bedürfnisse des Netzwerkpartners zu verstehen und gleichzeitig etwas von sich selbst einzubringen. Dafür bekommt man allerdings auch etwas zurück - in Form neuer Ideen, gemeinsamer Synergien und nicht zuletzt der Erreichung von Zielen, die allein nicht zu schaffen gewesen wären.

In Deutschland gehört die medizintechnische Branche zu den technologisch anspruchsvollsten Bereichen. Geht es doch um nichts weniger als die Erhaltung und Wiederherstellung der Gesundheit, eines der höchsten Güter überhaupt. „Hauptsache gesund“ hat in unserer heutigen Zeit nichts von seiner Bedeutung verloren, im Gegenteil. Gesundheit ist eine der Voraussetzungen, um sich seine beruflichen und privaten Träume erfüllen zu können. Dieser Anspruch spiegelt sich auch in den Produkten wieder, die uns helfen sollen, gesund zu werden oder es zu bleiben. Es ist unabdingbar, dass sich die besten Köpfe damit befassen, neue Methoden und neue Geräte zu entwickeln, um dem Streben nach Gesundheit immer mehr zu entsprechen. Und auch hier gilt, dass gemeinsame Arbeit in Netzwerken zu noch besseren medizinischen Produkten führt, was letztendlich jedem einzelnen zugute kommt.

Der Unternehmensverbund „Diagnose-Therapie-Regelkreis“ ist ein solches Netzwerk. 8 Partner aus 3 verschiedenen Bundesländern arbeiten hier seit einem Jahr gemeinschaftlich in verschiedenen Projekten zusammen. Dabei orientieren sich die Themen an den besonderen Kompetenzen der Netzwerkpartner, die in den Bereichen Elektro- und Ultraschalltherapie, Schmerztherapie und Biomechanische Stimulation zu Hause sind, aber auch verschiedene diagnostische Kompetenzen in sich vereinen. Selbst die Forschung kommt nicht zu kurz, gehören doch auch universitäre Forschungseinrichtungen und Rehakliniken als assoziierte Partner zum „Regelkreis“. Nicht weniger wichtig ist die Interaktion mit anderen, gleichgesinnten Netzwerken. Der „Regelkreis“ arbeitet aus diesem Grund seit einem halben Jahr mit dem Netzwerk „VEBIOS“ Sachsen-Anhalt zusammen, welches sich ähnlichen Zielsetzungen verschrieben hat. Gemeinsames Auftreten und miteinander abgestimmte Aktionen schaffen Synergien, die einen weitaus größeren Einflussbereich abdecken.

Die Grundphilosophie des „Regelkreises“ ergibt sich aus dem Begriff. Im Mittelpunkt stehen Methoden und Verfahren, die diagnostische mit therapeutischen Maßnahmen verbinden, um eine für den Patienten optimal wirksame Behandlung zu erzielen. Es wird mittels moderner Messmethoden diagnostiziert, welche Therapieparameter dem individuellen Behandlungsbild des Patienten entsprechen. Während der Therapie wird gleichzeitig der Effekt der Behandlung bestimmt und diese gegebenenfalls korrigiert.

Wirksame diagnostische und therapeutische Methoden sind eine Säule moderner Medizin. Der damit verbundene Kostenfaktor ist eine andere, genauso wichtige Stütze. Ein weiteres Ziel des „Regelkreises“ ist es also, nicht nur wirksamere, sondern auch kostengünstigere Methoden zu entwickeln - ein nicht weniger anspruchsvoller Weg.

Diese Zusammenarbeit zwischen an sich selbstständigen Unternehmen beruht zwar auf freiwilliger Basis, aber dass nichtsdestotrotz eine sanft lenkende Hand in Form eines professionellen Netzwerkmanagements benötigt wird, ist sicherlich nicht überraschend. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat mit dem Programm NEMO ein effektives Instrument geschaffen, um die Finanzierung eines solchen Netzwerkmanagements befristet zu unterstützen und die Startphase für ein unternehmensübergreifendes Networking für maximal 3 Jahre zu begleiten. Oberstes Gebot für das Netzwerkmanagement ist dabei absolute Neutralität gegenüber den Partnern, denn nur so kann gewährleistet werden, dass keiner der Mitwirkenden auf der Strecke bleibt. Das sich ein NEMO-Netzwerkmanager dabei manchmal wie eine berühmte gleichnamige Romanfigur von Jules Verne als Kapitän eines Schiffes fühlt, kommt dabei nicht von ungefähr.

Bleibt zum Schluss noch einmal die Rückkehr zur Frage: Was nutzen Netzwerke dem Patienten? Fakt ist, dass kooperative Zusammenarbeit vieler Köpfe für alle Seiten Nutzen bringt. Für die am Netzwerk beteiligten Unternehmen, deren Ideen und Maßnahmen sich ergänzen, für die Therapeuten und Mediziner, die im Endeffekt auf bessere therapeutische Hilfsmittel zurückgreifen können, für die Kostenträger, die preisgünstige Lösungen angeboten bekommen und nicht zuletzt für die Patienten, die schließlich von den neu geschaffenen Möglichkeiten profitieren.

Netzwerkarbeit ist kein Selbstzweck, sondern der Versuch, durch engagierte Arbeit und die Zusammenarbeit von Unternehmen aus benachbarten Themenbereichen zu einem volkswirtschaftlich sinnvollen Ergebnis zu kommen.