



Blick in die Zukunft? In Stuttgart! Die Energieerzeugung im Rahmenwerk Optic

Zukunft im Visier

Die Konstituierungs- und Aufbauphase seit 2007 wurde mit Erfolg abgeschlossen. Seit Ende 2010 geht es für das Netzwerk Optic Alliance Brandenburg Berlin (OABB) um den Ausbau von Nachhaltigkeit und inneren Strukturen, um neues Wachstum und die Perspektive Zukunft. Auf der Opti führte OPTIC-VISION ein Gespräch mit OABB-Sprecher Joachim Mertens über den anvisierten Weg.

Joachim Mertens ist kein Mensch, der sich flüchtigen Zukunftsräumen oder Wunschbildern hingibt. So kommt er schnell und sachlich-bodenständig auf jene Fakten zu sprechen, die das Fundament des noch jungen Netzwerkes ausmachen. Beginnend bei den Köpfen der fachlich-organisatorischen Führungsstruktur: Da gibt es den Vorstand des Vereins: Rüdiger Salomon (Esakor GmbH), Peter Poschmann (Geschäftsführer Poschmann Design) und eben ihn, Joachim Mertens (Geschäftsführer Opticac). Auf der nächsten Ebene agiert das Netzwerks-Management. Dazu ge-

hören Volker Raenke vom IMU-Institut Berlin, Erfahrungsträger, Organisator und Netzwerkmanager der ersten Stunde. Des Weiteren kommen für die wichtigen Schwerpunkte des Netzwerkes Frau Sylvia Wenzel für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Tatjana Freier für die Internationalisierung und Marktrechtfertigung hinzu.

Inzwischen ist der im Oktober 2010 gegründete Verein ausser-



Mehrere Netzwerk-Mitglieder (von links) B. Götz, R. Salomon, J. Mertens, P. Poschmann

Netzwerkaktivitäten aus eigenen Beiträgen zu finanzieren. Das Ergebnis von drei Jahren erfolgreicher Aufbauarbeit: Drei Jahre lang wurde die Roadmap „Augenoptik“-Schritt für Schritt abgearbeitet. Nach dem Start der OABB 2007 und Findung der Netzwerk-Partner begann die Phase der Struktur- und Vertrauensbildung. Ab sofort aber geht es um die Stärkung und Erweiterung der Reihen. Den aus knapp 30 werden rund 70 Mitglieder-Unternehmen der augenoptischen Industrie, des augenoptischen Handwerk und Institutionen aus Forschung und Bildung rund um die Optik in der Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg, die sich für Phase 2 zusammenschließen. Eine Mischung unterschiedlicher Arbeitsprofile, die eine gemeinsame Zielsetzung und die Bündelung von Interessen erforderlich machen, sagt Mertens.

Kompetenz gebündelt in neue Märkte bringen

Perspektivarbeit. Das Netzwerk verstärkt auch die Inlandsaktivitäten. Dies ist ein Schlüssel für die kommenden Jahre. Für die dem Netzwerk angeschlossenen Industriebereiche bedeutet das in erster Linie, am Nerv der Zeit zu operieren. Im Blick zu behalten, in welche Richtungen sich die Augenoptik entwickelt. Die Forschung, welche Rückkopplungen sich für das Leistungsspektrum, die Produkte und Angebotsstrukturen ergeben. In welche Zukunft sich Industrie und Handwerk bewegen. Viele Fragen, deren Antworten den Netzwerkpartnern als Orientierung und Kompass dienen. Durchaus mit einer visionären Komponente, sagt Mertens. „Das ist wichtig, weil man so von der täglichen Arbeit abhebt, die sich als normale, alltäglichen Prozessen orientiert. Jede Firma muss hier weiterdenken. Wie stelle ich mein Unternehmen auf, damit es weiterhin seinen Platz am Markt findet.“

Eine engere Einbindung der Mitglieder und die langfristige nationale wie internationale Marktdurchdringung sind wichtige

Ziele des OABB. Auf Messen wie Opti, Simo und Mido ist man zunehmend präsent. Mit einem Gemeinschaftsstand, der die Interessen der Unternehmen aus der deutschen Hauptstadtregion vertritt und ihr Gesamtpotenzial aufzeigt. Eine Wettbewerbslinie verläuft entlang der osteuropäischen Länder. Zukünftig sollen nun auch die mitteleuropäischen Märkte dauerhaft besetzt werden, mit direkten Niederlassungen. Mit eigenen Mitarbeitern, die landesspezifische Vertriebsstrukturen aufbauen. Beginnend in Österreich, danach werden weitere folgen. „Ich denke, dass diese Ansätze für die Dauerhaftigkeit und Zukunft des Netzwerkes sehr wichtig sind, weil wir damit Strukturen schaffen, die der Gemeinschaft neben der organisatorischen vor allem eine kommerzielle Perspektive bieten und auch Nachhaltigkeit sichern“, sieht Mertens die Netzwerkpartnerschaft als Win-Win-Formel, die allen Mitgliedern Vorteile bringt.

Von August Muecke