

# wdk NEWS

## Sehr geehrte wdk-Mitglieder,



der wdk vertritt eine Branche, die auf große öffentliche Aufmerksamkeit trifft und deren Produkte und Verfahren in breitem Maße regulatorischem Druck auf nationaler wie europäischer Ebene ausgesetzt sind. Durch die Integration der Produkte der Kautschukindustrie in eine Vielzahl unterschiedlicher komplexer Wertschöpfungsprozesse findet sich auch der Verband im Austausch mit den Wirtschaftsverbänden anderer Branchen.

Das Themenfeld, in dem sich der wdk bewegt und behaupten muss, unterscheidet sich nicht grundsätzlich von dem anderer Branchenverbände. Insoweit lassen sich unsere Beobachtungen auch auf den wdk beziehen.

Wirtschaftsverbände stehen in einem sich intensivierenden Wettbewerb um öffentliche Wirkung, politischen Einfluss und Dienstleistung für ihre Mitglieder. Wettbewerber sind neben anderen Verbänden angrenzender Branchen, NGOs, informelle Gruppierungen aus derselben Branche oder auch große Mitgliedsunternehmen. Die Parameter erfolgreichen Verbandshandelns verschieben sich.

Was ist die Agenda des Erfolgs im Wettbewerb ?

- Ein wohl definiertes und aktives Leistungsportfolio. Nicht me-too sondern USP!
- Ein klar umrissenes und kommunizierbares Zielprofil.
- Die Organisation von Programmen und Prozessen als einen wesentlichen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit der Branche. Die Expertise des Verbandes erwächst aus seinen Mitgliedern. Er verarbeitet sie in einem funktionstüchtigen Wissensmanagement.
- Kooperationsfähigkeit, um eigene Interessen und Ziele durch Kooperation mit anderen voran zu bringen. Gelingt nur, wenn die zuvor genannten Punkte aktiv sind.
- Dienstleistungen für seine Mitglieder überall dort, wo der Bündeleffekt gegenüber Einzelaktivitäten im Vorteil ist durch Netzwerkmanagement, Infoportale, Portale zur Kollaboration und ähnliches.
- Professionalität des Personals und finanzielle Ressourcen stimmen. Zielprofil und Leistungsprofil definieren den Ressourcenbedarf und nicht die aktuelle Ressourcenausstattung das mögliche Leistungsportfolio; bei aller Beachtung der Knappheitsrelationen.

Wirtschaftsverbände auf der Erfolgsspur folgen dieser Agenda. Sie haben die Chance eines nachhaltigen, zumindest relativen Wachstums. Die Wirtschaftsverbände sind nicht nur in einem gefühlten sondern in einem herausfordernden Umbruch. Der wdk sollte auf diesem Wege sein.

Mit freundlichen Grüßen,

**Dr. Hans Werner Busch**  
Institut für Verbandsmanagement Potsdam