

# Im Sprint zur Problemlösung

Mathias Priebe bringt mit seinem innovativen Konzept jedes Team in nur vier Stunden zurück in die Erfolgsspur.



Arbeitswelten ändern sich. Mathias Priebe kommt mit seiner White Box überall dahin, wo Veränderungsprozesse aktiv gestaltet werden müssen. Hier in einer ehemaligen Waschkäue in Laubusch. Foto: Andreas Franke

Es gibt zwei Arten von Unternehmensberatern: Problemlöser und Zeitfresser. Welchen man beauftragt hat, merken viele Unternehmen und öffentliche Auftraggeber erst nach zähen, monatelangen Prozessen ohne Lösung, aber mit Methoden, die rätselhaft bleiben wie eine Black Box. Zudem binden sie oft Ressourcen im Team, obwohl Personal überall zum Engpass wird. Mathias Priebe hat mit Blick auf diese Anforderungen und insbesondere für den dynamischen Veränderungsprozess in der Lausitz ein innovatives Workshop-Konzept entwickelt. In nur vier Stunden führt er mit einem ganzheitlichen Ansatz zu pragmatischen Lösungen. Transparenz ist ihm dabei wichtig. Passend dazu reist er zu diesen speziellen Meetings mit einer White Box an. Wir haben sie mit ihm ausgepackt.

## Pragmatismus statt Palaver

Die luftige White Box enthält neben den berühmten farbigen Klebezetteln und allerlei Stiften vor allem ein Wandbild, das überraschend schnell Ressourcen aufzeigt und das Team auf den Weg zur Lösung bringt. Einzigartig ist aber, was nicht sichtbar ist. Mathias Priebe nennt das „Knoten lösen“. Für ein mit der Organisationsführung im Vorfeld abgestimmtes Problem wird im

klug strukturierten, aber locker geführten Gespräch eine Lösung gefunden. Mit den richtigen Fragen kommen die Fachleute im Team auf für sie selbst oft überraschend einfache nächste Schritte. Dabei kann es auch um Ideen oder Entwicklungen gehen, die schon lange auf ihre Umsetzung warten. Sobald Sätze wie „Das müssten wir mal ändern“ oder „Dafür ist jetzt keine Zeit“ fallen, lohnt der Gedanke an einen Vier-Stunden-Einsatz des Problemlösers Priebe. Sein Workshop-Konzept legt Ängste genauso offen wie ungenutzte Potenziale, verwandelt Fehler in wertvolle Ressourcen und ist stringent lösungsorientiert. Die Anwendungsfälle sind so vielfältig wie der Geschäftsalltag: Mathias Priebe hat diesen Lösungsturbo bei unterschiedlichen Akteuren von der Kita bis zum

Industrieunternehmen in Themenfeldern wie Digitalisierung, Markenentwicklung, Vertriebsaufbau, Prozessoptimierung oder Personalsuche über Jahre hinweg verfeinert. Heute gibt der 54-Jährige ein selbstbewusstes Versprechen: Für ein zuvor definiertes Thema liefert er nach vier Stunden Workshop eine mit Handlungsempfehlungen untersetzte Lösung. Hier geht es nicht um Tagewerke und ellenlange Berichte, sondern um Pragmatismus statt Palaver.

## Das Wertschöpfungsversprechen

Zahlreiche Erfolgsbeispiele zeigen, dass das ungewöhnliche Versprechen einlösbar ist. Da ist der gerade frisch eröffnete Hotelneubau „Lerchenberghof“ in Eibau, für den die Inhaber eine passende Marke suchten. Im Workshop am Küchentisch fragte Mathias Priebe mit einem Blick durchs Fenster nach dem Namen des kleinen Berges oberhalb des Hotels, kombinierte den mit der Historie des Ortes und prüfte parallel die Verfügbarkeit der Marke im Internet – im Mai begrüßte der Ferienhof seine ersten Gäste, die ihre Zimmer nun unter [www.lerchenberghof.de](http://www.lerchenberghof.de) buchen. In Hoyerswerda hat er mit dem Sportverein FSG Medizin, der Stadt und Wohnungsgesellschaft sehr verschiedene Akteure zu einer gemeinsamen Lösung gebracht, die im Bau einer Sportstätte in drei leerstehenden Ladengeschäften mündete – Sportförderung eingeworben, Leerstand vermietet, Neustadt-Zentrum wiederbelebt. Mathias Priebe dachte den Triple-Win voraus und zeigte den Akteuren die Vorteile auf. Ganz anders gelagert war das Problem eines Herstellers von Messelektronik aus Dresden, dessen internationaler Vertrieb neue Impulse brauchte. Der Wunsch des Vertriebsleiters nach einem eigenen Büro in Mumbai erfüllte sich digital und ohne viel Aufwand. Im gemeinsamen Workshop wurde die Idee geboren, die Firmenwebseite für den asiatischen Markt bei einem indischen Internet-Provider zu hosten. Noch in der Entwicklungsphase schaffte es die Webseite im Google-Ranking auf

„Was Mathias Priebe auszeichnet, ist sein analytisches Vorgehen. Als guter Kommunikator hilft er damit Teams, komplexe Probleme zu strukturieren.“

Frank Seifert, Geschäftsführer AVI GmbH, Hoyerswerda

Augenhöhe mit dem Stahlkonzern Steel India, dessen Aufmerksamkeit man generieren wollte. Viele Lösungen, die in einem einzigen Workshop entstehen, können sofort umgesetzt werden – manchmal entfaltet sich aus ersten Schritten noch viel mehr Potenzial für Wertschöpfung. „Der Impuls ist wichtig und der Prozess muss zum Team passen“, sagt Mathias Priebe.

## Vom Sprint zum Dauerlauf

Wer mit ihm spricht, hört solche Merksätze: „Veränderung ist die einzige Konstante im Leben“, oder: „Wo das Budget aufhört, fängt Kreativität erst an“. Er sagt das mit Augenzwinkern, weil er weiß, dass die Lösung im Problem immer bereits drinsteckt. Mit seiner optimistischen Art Knoten zu lösen, sichert sich Mathias Priebe für sein Beratungsunternehmen in Lauta langfristiges Vertrauen. Er weiß ein kleines Team hinter sich, in dem Prozesse wie Markenentwicklung und Corporate Design oder ein Stakeholdermanagement professionell nachgehalten und mit Schnelligkeit umgesetzt werden. In der White Box ist neben dem Turbo-Workshop reichlich Luft für eine längere Zusammenarbeit. So hat Priebe beispielsweise im Bereich Kommunikation die PEWO Energietechnik Elsterheide in der Fachpresse sichtbar gemacht, dem Automatisierer AVI aus Hoyerswerda Anleitung in der Öffentlichkeitsarbeit gegeben oder eine Kita in Spremberg digitalisiert.

Dass der passionierte Ausdauersportler auch einen langen Atem hat, bewies er mit dem viel beachteten Transformationsprojekt „Lausitzer Gartenstadt 2030“ in seiner Heimatstadt Lauta, mit dem er als

„Ich danke dem Projektleiter Herrn Priebe und seinem Team herzlich für die konstruktive und kreativ-lösungsorientierte Arbeit. Der bürgerbeteiligte Projektansatz hat allen Beteiligten einiges abverlangt. Der gewählte Ansatz war richtig.“

Frank Lehmann, Bürgermeister der Stadt Lauta

## Leistungen von Mathias Priebe, MBA Strategie Coach

Das Ergebnis ist immer eine positive Veränderung. Als Coach stellt Mathias Priebe Ihrem Team kritische Fragen, bevor der Markt knallhart antwortet.

- 20 min Keynote - Impuls-Vorträge auf Firmenevents
- Workshops - ½ Tag für Ihre Initialzündung
- Projektleitung in Veränderungsprozessen

Typische Themenfelder sind Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, Marketing und Vertrieb, Gründung und Strategieentwicklung.

Initiator und Projektleiter die Bürgerschaft aktivierte. Auch hier waren es agile Methoden und zahlreiche Workshops, die der historischen Werkssiedlung Erika in Laubusch nachhaltige Impulse versetzten. Wo noch vor Kurzem das Kulturhaus geschlossen werden sollte, gründete sich Anfang Juni ein bürgerschaftlich getragener Förderverein, der die Sache selbst in die Hand nimmt. Für den Neubau von Häusern verbogen Priebe und sein Team hartnäckig die Rahmenbedingungen – aus Niedergang wird Aufbruchstimmung. Auf einmal liest man sogar in der FAZ am Sonntag von Laubusch.

## Einmal Moderator, immer Moderator

Vor allem in Brandenburg ist Mathias Priebe vielen Menschen noch als Radiomoderator in Erinnerung. Fragt man ihn nach dem Grund, warum er heute lieber für vier bis acht Leute moderiert als vor einem Millionenpublikum, dann kommt eine überraschende Antwort: „Beim Sender musste ich aufhören, als es am schönsten war.“ Das ist 16 Jahre her und man ahnt, dass Veränderung auch sein Leben geprägt hat. ☒

„Wir sind glücklich mit unserer Kita-Software, die wir in sehr kurzer Zeit einführen konnten. Mit Mathias Priebe wurde aus Vorbehalten im Team echte Begeisterung für die digitalen Werkzeuge. Gut strukturiert und transparent haben wir gemeinsam die passende Lösung gefunden.“

Jörg Paukstadt, Geschäftsführer Lebenshilfe Region Spremberg e.V.

Mathias Priebe arbeitet u. a. mit einem bewährten Canvas-System, das sogar Widerstände im Team als Ressourcen visualisiert.



## Initialzündung - in 4 Stunden Knoten lösen

- intensiver Teamworkshop für die erste und zweite Führungsebene
- 4-8 Teilnehmer
- 3.850 Euro netto, zzgl. Spesen
- inkl. 45-90 min. Vorgespräch, Dokumentation & Handlungsempfehlungen

## Mathias Priebe, MBA Strategie Coach

Mobil: 0151 53512949  
Tel.: 035722 955330  
mail@mathias-priebe.de

[www.mathias-priebe.de](http://www.mathias-priebe.de)

# Bedenken-Bingo

Dafür haben wir keine Leute.

Grundsätzlich richtig, aber bei uns nicht anwendbar.

Dafür haben wir jetzt keine Zeit!

Das lässt sich nicht durchsetzen ...  
... beim Kunden.  
... bei den Zulieferern.  
... bei den Mitarbeitern.

Die Chefs hören nicht zu!

Na, wenn die Kunden das so wollen ...

Das haben wir schon immer so gemacht.

Das ist zu teuer.

Wir müssten mal ...

Wir erfahren ja nüscht!

Das haben wir alles schon probiert!

Ihr stellt euch das immer so einfach vor ...

Das klappt sowieso nicht.

Interessant! Aber nicht jetzt.

Das liegt ...  
... am Marketing!  
... am Vertrieb!  
... an der Fertigung!  
... an der Produktentwicklung!

Dürfen wir das? Wegen Datenschutz?!

Jeder kennt diese Meetings, in denen Ideen torpediert und für immer versenkt werden. Welche Sätze sind bei Ihnen zuletzt gefallen? Kreuzen Sie an!

**„Bingo!“**

Haben Sie eine Zeile, Spalte oder Diagonale voll, rufen Sie „Bingo!“ und rufen Mathias Priebe sofort an! Handynummer steht ganz links.

Viele Teams machen noch eine andere Erfahrung: Wenn es richtig hakt, fliegen teure Berater ein, verlängern die Meetings mit demselben Ergebnis. Projekte stocken, Veränderungen bleiben aus. Das ist weniger lustig als unser Bingospiel, denn es verbrennt Ihr Geld!

Deshalb haben wir uns zur Aufgabe gemacht, Teams und ihre Potenziale in kürzester Zeit zu aktivieren.

**In 4 Stunden Knoten lösen! Wie geht das denn?**

Das Lausitz Magazin berichtet in der Ausgabe 22 über Mathias Priebe und sein Workshop-Konzept. Lesen Sie im Innenteil >>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>