

5 Dysfunktionen eines Teams
Fehlendes Vertrauen
Konfliktscheue
Mangelndes Engagement
Verantwortungs-vermeidung
Vernachlässigung des Gewinns

Teamphasen
Forming
Storming
Norming
Performing
Adjourning

McKinsey Influence Model
Neue Anforderungen vorleben
Verständnis und Überzeugung fördern
Talente und Fähigkeiten entwickeln
Formale Mechanismen anpassen (Strukturen, Prozesse, Systeme)

7S-Framework
Strategy
Structure
Skills
Staff
Systeme
Style
Shared Values

8 Schritte nach Kotter
Ein Gefühl für Dringlichkeit erzeugen
Eine Führungscoalition aufbauen
Vision und Strategie entwickeln
Die Vision des Wandels kommunizieren
Mitarbeitende auf breiter Basis befähigen
Schnelle Erfolge erzielen
Erfolge konsolidieren & weitere Veränderungen einleiten
Neue Ansätze in der Kultur verankern

PESTEL - Analyse
Political
Economical
Social
Technological
Environmental
Legal

SWOT - Analyse
Stärken (Strengths)
Schwächen (Weaknesses)
Chancen (Chances)
Risiken (Risks)

Balanced Scorecard
Finanz-perspektive
Kunden-perspektive
Prozess-perspektive
Entwicklungs-perspektive

Branchenstrukturmodell (Porter)
Intensität der Rivalität der Mitbewerber
Bedrohung durch neue Anbieter
Bedrohung durch Ersatzprodukte
Marktmacht der Lieferanten
Marktmacht der Abnehmer

4C-Modell
Customer (Kunden)
Competition (Wettbewerber)
Costs (Kosten)
Capabilities (Fähigkeiten)

Business Model Canvas
Schlüsselpartner (wer uns hilft)
Schlüsselaktivitäten (was wir tun)
Schlüsselressourcen (wer wir sind und was wir haben)
Wertangebot (wie wir helfen)
Kundenbeziehung (wie wir interagieren)
Kanäle (woher man uns kennt und wie wir liefern)
Kunde (wem wir helfen)
Kosten (was wir geben)
Umsatz und Nutzen (was wir bekommen)

Wertschöpfungsstufen
Plan (Planung)
Build (Aufbau)
Run (Betrieb)
3C
Company
Customer
Competitors

Ishikawa –Methode (Fishbone)
Mensch
Maschine
Methode
Material
Messung
Mitwelt (= Umgebung)
Alternativ: Management



Team

Change

Strategie

Business

Organisation

Technik

Kennzahlen/ KPI

Allgemein

Perspektive
Intern
Extern

Hierarchie
Vorstand
Management
Team

Bereiche/ Abteilungen
Bereich 1
Bereich 2
...

Zoom
Unternehmen
Abteilung
Mitarbeiter:in

Strategische Ressourcen
Assets
Skills
Relationships

Gewinn
Umsatz
- Kosten

Kosten
Fixe Kosten
Variable Kosten

ROI
Gewinn in % des Umsatzes
Kapitalumschlag

Project
Zeit
Kosten
Qualität

Räumlich
Inland / Ausland
Nach Regionen

Prozess
1. Schritt
2. Schritt
...

Risiken abschätzen
Eintritts-wahrscheinl.
Schwere

Zeitlich
Vergangenheit
Gegenwart
Zukunft

Abwägen
Vorteile
Nachteile

Zeitlich
Kurzfristig
Mittelfristig
Langfristig

Messbar - nicht messbar
Quantitativ
Qualitativ

Vergleich
Soll
Ist
Abweichung

Handlungs-impulse/ Logistik
Push
Pull