

Klaus Kissel | Uwe Reusche

Cultural Development in mittelständischen Unternehmen

Wie durch eine neue Führungskultur der Übergang zu mehr Selbstorganisation gestaltet werden kann?



Wie gestalten wir die Transformation in ein agiles Unternehmen? Ist dieser Umstieg für traditionelle Unternehmen überhaupt leistbar? In diesem Workshop erhalten die Teilnehmenden einen Einblick in die Voraussetzungen für eine agile Transformation und besprechen, was dies für «traditionelle Organisationen» bedeutet. Anhand eines Praxisbeispiels (Begleitung eines mittelständischen Unternehmens über 5 Jahre) werden die Stufen eines Cultural-Development-Projektes aufgezeigt.

Anhand des gezeigten Projektes können die Teilnehmenden eigene Kulturentwicklungsprojekte ableiten. Hierzu wird das Modell von Geert Hofstede (2012) die sogenannte Kulturzwiebel erklärt. Anhand dessen können die Schritte des Projektes und die Herausforderungen – aber auch die langfristigen Erfolgsfaktoren gut sichtbar gemacht werden. Desweiteren werden Übungen mit den Teilnehmenden durchgeführt, in denen der Referent die Sinnhaftigkeit von «Mehr Selbstorganisation» in der Führung verdeutlicht.

Was nehmen die Teilnehmenden aus diesem Workshop konkret mit:

- Einen Überblick über die Grundvoraussetzungen für mehr Selbstorganisation in Unternehmen
- Einen Weg für mögliche langfristige Kulturentwicklungsprojekte in «hierarchiegeprägten» Organisationen (anhand eines Beispiels)
- Einblicke in Trainingstools, um den Wunsch nach mehr Selbstorganisation zu fördern

Zu den Personen:

Klaus Kissel ist Geschäftsführer des Institutes für Sales- und Managementberatung GmbH & Co KG aus Deutschland in der Nähe von Koblenz. Er arbeitet seit über 18 Jahren als systemischer Coach und Organisationsentwickler in den verschiedensten Branchen. Einer seiner Schwerpunkte im Change-Management sind Cultural-Development-Programme. 2006 veröffentlichte er zusammen mit Wolfgang Tschinkel das Buch: «Prinzip der minimalen Führung» was zwischenzeitlich in der dritten Auflage im Windmühle-Verlag Hamburg erschienen ist.

Uwe Reusche ist ebenfalls Geschäftsführer des Institutes für Sales- und Managementberatung GmbH & Co KG aus Deutschland in der Nähe von Koblenz. Er ist DVNLP-Lehrcoach, Systemischer Organisationsberater und arbeitet seit 2006 mit Klaus Kissel zusammen. Zu seinen Schwerpunkten gehört neben Organisations- und Führungskräfteentwicklung auch die Entwicklung von Vertriebsorganisationen. Buchveröffentlichungen sind unter anderem: "Abenteuer Führung" indigo 8 Veröffentlichung 2014, "Die B2B-Sales-Matrix" von Springer Gabler - 2017 erschienen

Webseite:

www.ifsm-online.com