

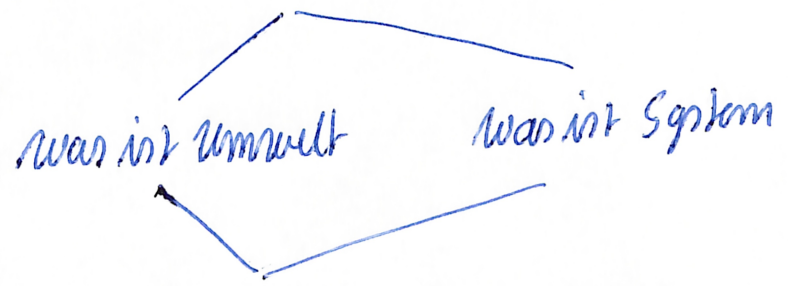
23.07.2004

Kompetenz: Ressource + Kundenwünsche
↓
Markt

Systemischer Ansatz
↳ Kompetenz
des Unt.

Standardlösungen (anw. kommen)
→ was ist das?

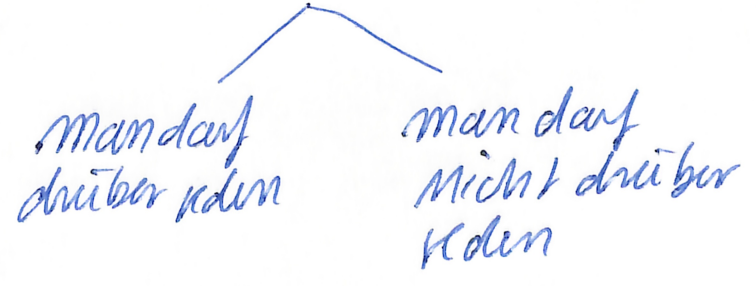
Unternehmen als soziale Systeme
begriffen die sich daraus bilden:



diese Unternehmen werden
von außen und innen
betrachtet

→ Unternehmen ist nicht identifizierbar

→ durch Kommunikation



Ressourcenorientierter Ansatz → was wird uns zugetraut
→ alles nach Res. ansetzen
→ Fähigkeit Probleme zu lösen

Marktorientierter Ansatz → alles nach Kunden ausrichten,
→ wie kann man die Wünsche der Kunden befriedigen?

BSP: Mineralwasserquelle - Ressource eines Unt.

Bonaqua - Sport, gesund, Anti-Aging

→ Wie kann man so agieren, dass man dem System dienlich sein kann?

Tabelle - Unt. Modelle u. Sit.

→ Ausgewogene Entscheidung: im Dialog, Entscheidung in Gremien

→ Erfolg auch im Einbezug der Manager

→ vom heroischen zum postheroischen Management

→ Einzelpersonen wird viel Bedeutung zugewiesen

→ wenn einer Entscheidung nicht eine heftige Diskussion vorausgeht, ist die Entscheidung oft schlecht.

→ viele Leute in den Entscheidungsprozess mit einbeziehen

→ Dialog, Kompetenzbilanz, BSC → Ihnen wird als eigener Akteur eine Kompetenz zugesprochen.

- man hat nur so viel Kompetenz, wie von anderen als Kompetenz anerkannt wird.
- Die Summe der Kompetenzbilanzen der Individuen ist die Gesamtkompetenz und die Ressourcen
- Voraussetzung ist, dass die Leute miteinander reden.
- oder die Kompetenzen sind zu gleich!
- → viele Stars die alles können, aber nicht zusammen-spielen können
- was haben wir für Kompetenzen
- wie kann man diese stärken
-
- Dialog: Unterhaltung von Beteiligten, bei denen die Betroffenen den Eindruck haben später klüger zu sein als jetzt.
- Heroisierung: Helmut Kohl

- Dialog einführen
- Kompetenzen lernen
- BSC

In der Klausur

1) Aussagen begründen

nicht: „ich bin dafür das Unternehmen mehr verdienen“
„Microsoft macht das richtig, das ist doch klar“

- Fördert das die Beziehung
- Dialog
- mit wem besprechen

→ Konventionelle BSC

BSP: Porsche → neues Fzg.

1. Kernkompetenz von Porsche (die vom Markt zugepr. wird)
2. Möglichkeiten

→ Es liegt nicht an einzelnen Personen sondern am System wie strategische Entscheidungen platziert werden.

Folie: Str. Innovationsmanagement

5

- Systemetablieren - wo Lark in Relation denken und ausgewogene Entscheidungen helfen (Balanced)
- Wo sind solche Entscheidungsverfahren Realität
- Zusammenhang zwischen: Entscheidungsformen und Erfolg des Unternehmens.

BSP: Porsche → bericht Kunden mit ein
→ nicht fusionieren
→ breite Produktpalette etc.

-
- Strategisches Fenster: Gelegenheiten machen!
- Systemische Subvention: Vision: wie kann es besser laufen
"Schick mich"
⇒ es müsste mal einen Manager geben (O. Bierhoff)
⇒ Was sind unsere Kernkompetenzen
Problemlösefähigkeit Keiken BSP: Smart

⇒ Dem System scheinbar subversiv anpassen und
dann gibt es Gelegenheiten und man
kann ein ganz anderes System etablieren