

Liebe Leserinnen und Leser,

willkommen zur 3. Ausgabe des ChangeReports!

Die Nachrichtenlage hat sich seit dem letzten ChangeReport im März nicht wesentlich verbessert.

Aber die zukunftsweisenden Themen kristallisieren sich immer deutlicher heraus:

„Wertewandel und -management“ sowie

„Innovationskultur und -management“ stehen deshalb im Mittelpunkt unserer aktuellen Ausgabe.



Aus zahlreichen Gesprächen anlässlich unseres diesjährigen Kundenforums im April, auf Kongressen und während persönlicher Besuche sehen wir viele Unternehmen im Bezug auf das Wellenmodell der Veränderung aktuell an den Interventionspunkten „Rüdes Erwachen“ bis „Hoffnungsvoller Realismus“ angekommen. Die „Angststarre“ schwindet allmählich und macht den Blick frei für die Gestaltung der Zukunft.

Eine Erklärung des Wellenmodells finden Sie im [Newsletter 01/09](#).

„Die Unternehmenskultur ist so wichtig wie die Strategie“ geben 88 % der befragten Führungskräfte nach einer aktuellen Studie von Bain & Company an. 76 % stimmen der Aussage „Innovationen sind langfristig wichtiger als

Kostensenkungen“ zu. Nichts gegen intelligente Kostenreduzierung, aber allein dadurch ist noch kein Unternehmen erfolgreich geworden oder geblieben ([Interview mit Rolf Balling im ChangeReport 02/09](#)). Die Verankerung von Kultur und Innovation auf der strategischen Ebene und die erforderliche Umsetzungskompetenz in der Organisation werden den Weg aus der Wirtschafts- und Wertekrise weisen.

Angesichts dieser Entwicklung fühlen sich die ChangePartner in ihrem ganzheitlichen Leistungsportfolio einerseits bestätigt – andererseits haben wir für Sie intensiv an neuen Leistungen gearbeitet: Informieren Sie sich in dieser Ausgabe des ChangeReports über aktuellste Ausbildungsangebote sowie die erweiterten Leistungen im Werte- und Innovations-Management.

Mit den besten Wünschen für die nächsten Wochen

Ihre ChangePartner

ChangeReport weiterempfehlen:

Wir freuen uns sehr, wenn Sie diesen Newsletter mit einer persönlichen Nachricht einem weiteren Empfänger zum Kennenlernen empfehlen möchten.

Auf unserer Website findet sich die Weiterempfehlungsfunktion unter: <http://www.change-partner.de/newsletter-empfehlen.php>

Vielen Dank für Ihre Empfehlung.

INHALT:

- ChangeReport weiterempfehlen
- Kultur- und Werteanalyse im Unternehmen
- BPM Tools kosten zunächst Geld - doch wie kommt der ROI?
- „Hinein in die Zukunft!“ – Neues Portfolio der ChangePartner im Innovations-Management
- Programm der Summer School: „Innovations- und Werte-Management“
- Neues Ausbildungsprogramm ab 2. Halbjahr 2009
- Selbst- oder fremdbestimmter Veränderungsprozess!?
Impressionen des Kundenforums

Kultur- und Werteanalyse im Unternehmen

ChangePartner arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich mit dem Wertemodell von Claire Graves. Werte der Mitarbeiter geben Auskunft, wofür sie bereit sind sich zu engagieren (oder auch nicht), und Werte zeigen die Unternehmenskultur.

ChangePartner unterstützt Organisationen auf **folgenden Handlungsfeldern der Kulturentwicklung:**

1. Toolgestützte Analyse und Interpretation der individuellen Werte der Mitarbeiter
2. Gruppen-, Team-, Abteilungs- und Organisationsauswertungen
3. Analyse der gelebten Unternehmenswerte
4. Interpretation der Werteanalyse im Zusammenhang mit den Zielen und Herausforderungen
5. Umsetzung von geeigneten Maßnahmen, um die Kultur des Unternehmens und die Werte der Mitarbeiter weiterzuentwickeln

Nutzen der Werteanalyse

Werte an sich sind weder positiv noch negativ zu beurteilen. Die entscheidende Frage ist: Helfen diese Werte den Menschen, die Herausforderungen ihrer Umwelt effektiv zu bewältigen, oder behindern sie sie dabei?

Der Nutzer der Analyse ist in der Lage,

- die Unternehmenskultur und Antriebswerte der Mitarbeiter toolgestützt **messbar** zu machen
- die **Konflikte** in der Unternehmenskultur, in Abteilungen und Teams **sichtbar** zu machen
- die **Abstimmung von Kultur und Strategie** vorzunehmen
- die wichtigsten **Handlungsfelder für die Entwicklung von Organisationen, Kultur und Führung** zu bearbeiten
- Mitarbeiter mit der richtigen Motivation für **bestimmte Aufgaben** auszuwählen
- Für Mitarbeiter **geeignete und gezielte** Coaching- und Trainingsmaßnahmen durchzuführen

- auf Basis der detaillierten individuellen Analysen **gezielte Personalentwicklungsmaßnahmen** aufzusetzen
- auf Basis der detaillierten Unternehmensanalyse **gezielte Maßnahmen zur Kultur- und Organisationsentwicklung** einzuleiten.

Fordern Sie nähere Informationen zu empirischen Hintergründen und Funktionsweise der toolgestützten Profilerstellung an.

ChangePartner bietet in der diesjährigen Summer School eine attraktive Basis-Ausbildung zum Innovations- und Werte-Manager.

Nutzen Sie die Sommerpause, um im Herbst mit neuen Ideen anzugreifen!

Weiterführende Links:

Informationen anfordern zum Kultur- und Werte-Profil:
<http://www.change-partner.de/downloads/kultur-und-werteanalyse-im-unternehmen.pdf>

Programm der Summer-School "Basis-Ausbildung zum Innovations- und Wertemanager"
<http://www.change-partner.de/downloads/trainings-und-ausbildungsangebot-changepartner-ag.pdf>

Business-Process-Management-Tools (BPM) kosten zunächst Geld – doch wie wird es wieder verdient?

Vor Kurzem besuchte ich eine Messe, auf der sich ca. 20 Hersteller der gängigsten Tools zur Prozessmodellierung und -optimierung präsentierten.

Allesamt sehr leistungsfähig, stellen die Software-Schmieden ihre Produkte von der Dokumentation bis hin zur Automatisierung von Standard-Aktivitäten vor. Ich fühle mich an die Zeiten des „Neuen Marktes“ erinnert, als Prozessoptimierung mit den „Templates“ des jeweiligen Herstellers quasi wie von allein funktionieren sollte – lediglich eine Frage der technischen Implementierung ...

Sind genau diese „Erfolgsunternehmen“ heute noch am Markt? ... und ihre Kunden?

Auf vereinzelte Nachfragen hin – offensichtlich von umsetzungsorientierten statt technikinteressierten Teilnehmern – empfehlen einige der Referenten vage, die Akteure in den Fachbereichen möglichst „auch abzuholen“, um BPM in der Organisation zu verbreiten. Dafür seien dann ja die Prozess-Coaches und Business-Analysten in den Unternehmen zuständig.

Wie der Nutzen, der ROI, realisiert wird, lassen die IT-Dienstleister überwiegend im Dunkeln.

Entscheidende Fragestellungen bleiben unbeantwortet, wie z. B.:

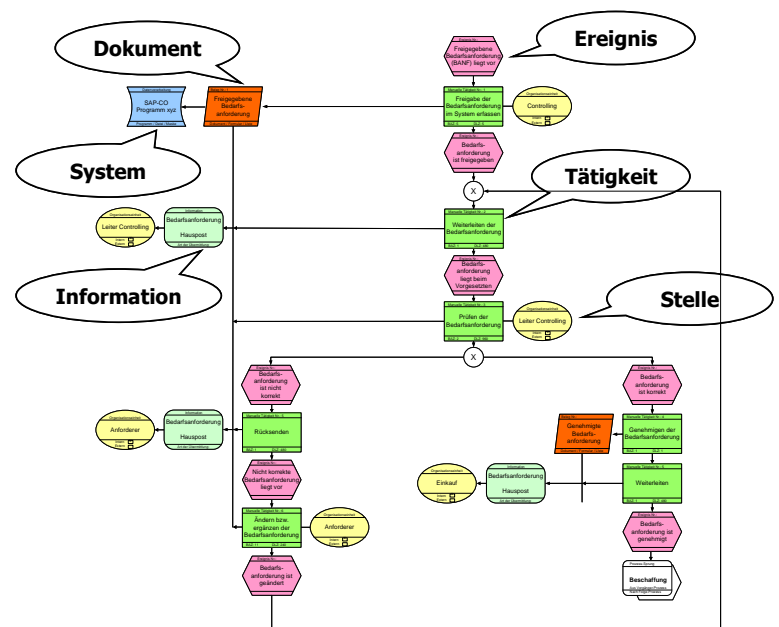
- Wie entsteht ein Ist-Prozess – präzise dargestellt und von den handelnden Personen schnittstellenübergreifend akzeptiert?
- Wie entsteht unter Berücksichtigung sämtlicher Widerstände der akzeptierte Soll-Prozess, der danach in einem Tool dokumentiert werden kann?
- Wie wird BPM in der Organisation umgesetzt und wie sieht ein Ausbildungskonzept für einen unternehmensinternen Prozess-Coach aus?

Der komplementäre Change-Ansatz und eine notwendige neue strategische Ausrichtung der IT- und weiterer Servicebereiche im Unternehmen hin zum mehrwertorientierten „Business-Partner“ werden aktuell lebendig in Expertenkreisen diskutiert. Gemeint ist die

Integration sowohl von Fach- und Prozess-Know-How als auch den harten und weichen Faktoren in einem Change-Konzept.

Ein lebendiger, mitarbeiterorientierter Veränderungsprozess zur Einführung von BPM wird unserer Erfahrung nach zum Erfolgsprozess durch:

- 1) Eine **Methodik zur Prozessdarstellung und einem derart integrierenden Einsatz**, dass alle Beteiligten ihre Expertise an demselben Prozessbild einbringen können.



- 2) Ein intelligentes **Multiplikatorenkonzept** zur Ausbildung von z. B. Prozessberatern und ChangeAgents, über das das notwendige Know-How in allen Unternehmensbereichen installiert wird.

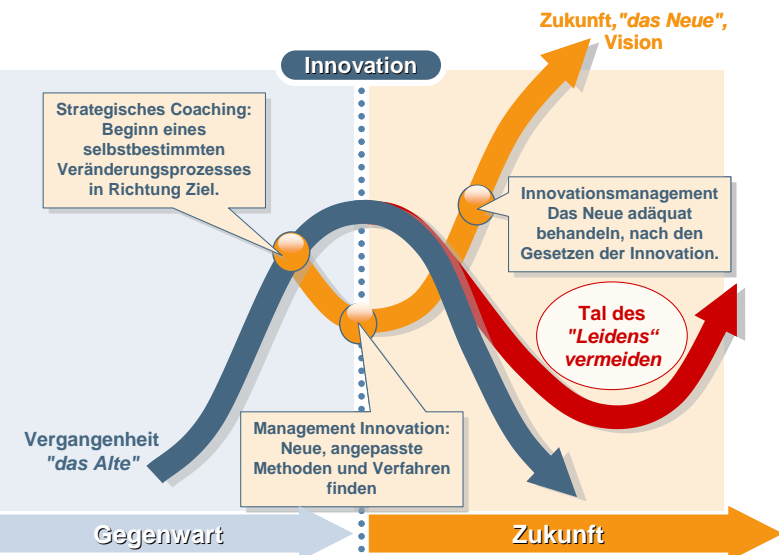
Wer BPM ohne aktive Einbeziehung der Akteure in den Fachbereichen probiert, hat entweder zu viel Zeit, zu viel Geld oder beides!

Weiterführende Links:

Integriertes Ausbildungsprogramm zum Prozessberater
http://www.change-partner.de/prozessberater_integriert.htm

Innovationsmanagement: Für Unternehmer, die "Raus aus der Krise!" satt haben und lieber "Hinein in die Zukunft!" denken

Gerade durch die aktuelle Positionierung zahlreicher Unternehmen auf dem Wellenmodell der Veränderung an den Interventionspunkten „Rüdes Erwachen“ oder „Hoffnungsvoller Realismus“ liegt es nahe, sich weiter in diesem Modell zu bewegen und auch den Weg in die Zukunft auf diesem Modell abzubilden. Bietet doch gerade diese Phase durch das Tal eine hervorragende Chance zum Einsatz der drei unterschiedlichen Formen des Innovationsmanagements:



Das heute aktuelle Verständnis von Innovation geht weit über die reine Produktentwicklung hinaus. Jede Veränderung an Methoden und Verfahren ist für die Organisation eine Innovation und muss auch so behandelt werden. Innovation ist eine proaktive, ganzheitliche Haltung, die durch professionelle Veränderung an Schlüsselfaktoren Mehrwert schafft. Für wirklich greifende Innovation ist daher die Arbeit an individuellen und gesamtorganisatorischen Fähigkeiten des Innovations- und Changemanagements notwendig. Dazu kommen neue Sichtweisen und Instrumente zum Einsatz, die wir Ihnen u. a. in unserer Summer School vermitteln.

Damit Sie geeignete Instrumentarien für Ihren Weg in die Zukunft erhalten und anhand der zielführenden Themen einsetzen, hat ChangePartner intensiv an neuen Produkten, Ausbildungen und der Erweiterung des Expertenpools gearbeitet.

Wir bieten Ihnen als Schwerpunkte des Beratungsangebots:

- Erstellen des Veränderungsprofils (Art, Umfang, Risikoprofil, Invest, laufende Projekte)
- Defizit-Analyse an Innovationsarten im Unternehmen
- Abgleich von Innovationsprofil und Werteprofil
- Hilfestellung im Verständnis eigener Methodenerfahrungen und neuer Methoden
- Kennenlernen von Trends in der Entwicklung von Management Innovation
- Entwicklung und Umsetzungsbegleitung der eigenen Strategie in Relation zur Situation
- Moderation von Methoden- und Prozesseinführungen
- Krisenmanagement in problematischen Projekten
- Know-How-Pool von Methodenspezialisten

Einer der stärksten Faktoren zur Neugestaltung von Innovation ist das Wertemanagement

Firmen verändern und entwickeln nur, was durch ihr Werteprofil abgedeckt ist, und Kunden kaufen nur, was ihr Werteprofil zulässt. Manager, die sich darüber nicht im Klaren sind, begrenzen das kreative Potential massiv und werden regelmäßig durch scheinbar innovativere Wettbewerber angegriffen.

Innovation ist folglich untrennbar mit Werte- und Veränderungsmanagement verbunden.

ChangePartner bietet in der diesjährigen Summer School eine attraktive Basis-Ausbildung zum Innovations- und Werte-Manager!

Nutzen Sie die Sommerpause, um im Herbst mit neuen Ideen anzugreifen.

Weiterführende Links:

Summer School: Seminarübersicht, Rubrik Innovation
<http://www.change-partner.de/downloads/trainings-und-ausbildungsangebot-changepartner-ag.pdf>

Profil Experte Andreas Kulick für Innovationsmanagement
http://www.change-partner.de/profil_kulick_andreas.htm

Summer School: Basisausbildung zum Innovations- und Wertemanager

„Wer sich nicht weiterentwickelt, entwickelt sich zurück.“

Unsere Welt verändert sich durch die wirtschaftlichen und ökologischen Herausforderungen schneller und anders als wir erwarten. Die Fähigkeit zum Umgang mit dieser Veränderung wird für jeden von uns beruflich und privat zur Kernkompetenz. Innovationskompetenz entwickelt sich in diesem Umfeld von einem bedeutenden Faktor zu „dem“ Chancenproduzenten und für viele zum Überlebensfaktor.

Wir haben daher die diesjährige Summer School unter das Motto „**Veränderungskompetenz stärken durch Werte- und Innovationsmanagement**“ gestellt.

Teil 1: 3 Tage (davon jeder Tag auch einzeln buchbar)

Veranstaltungsort Stuttgart: 21.–23.7.09 (Di.–Do.)
Veranstaltungsort Hannover: 24.–26.7.09 (Fr.–So.)

Preis: 600,- € pro Tag/2.500,- € für die gesamten 5 Tage. Der Preis versteht sich netto ohne die seminarüblichen Nebenkosten.

Auszug aus den Inhalten:

- Impulsvortrag: Ergebnisse aktueller Szenariostudien zur Veränderung von Wirtschafts- und Lebenswelten
- Einführung in die praktische Wertearbeit
- Der Zusammenhang zwischen Werten, Innovation und Changemanagement auf individueller und organisatorischer Ebene
- Werte- und Ideen-Management
- Die eigenen Wertestrukturen erkennen – die Arbeit mit dem Gravesmodell
- Ihr persönliches Werteprofil nach Graves
- Grundlagen des Veränderungsmanagements
- Prozess-Visualisierung als Change-Instrument

Teil 2: 2 Tage (davon jeder Tag auch einzeln buchbar)

Veranstaltungsort Stuttgart: 19.–20.8.09 (Mi.–Do.)
Veranstaltungsort Hannover: 21.–22.8.09 (Fr.–Sa.)

Auszug aus den Inhalten:

- Innovationsmanagement – die eigene Kompetenz einschätzen lernen. Ergebnisse und Erkenntnisse einer 5-jährigen Benchmarkstudie
- Status und Trends im Innovationsmanagement
- Hindernisse und ihre Überwindung auf dem Weg zu einem Innovationsmanagement mit globalem Qualitätsanspruch
- Innovation, Werte und Changemanagement – der Eintritt in den Fortschritt
- Innovationsstrategie und Wertestruktur
- Kundensegmentierung nach Werteprofilen
- Werte im Innovationsprozess – wann und wo einbauen?
- Prozessreflexion und -redesign unter werteorientierter Betrachtung
- Portfolioanalyse durch die Wertebille gesehen – Ergebnisse einer aktuellen Studie
- Praktische Arbeit an Fallbeispielen
- Vortrag eigener Aufgabenstellungen und Analyse in der Gruppe

Weiterführende Links:

detaillierten Beschreibung anfordern:
<http://www.change-partner.de/downloads/trainings-und-ausbildungsangebot-changepartner-ag.pdf>

Neues Ausbildungsprogramm ab 2. Halbjahr 2009

Das erweiterte Ausbildungsprogramm umfasst die Rubriken:

Training und Coaching:

- **Leadership**
(Führung/Konflikt/Change Management/Potenzialanalyse)
- **Coaching**
(Einzel-, Praxis-, Team-Coaching und Ausbildung)
- **Teamentwicklung**
(Indoor, Outdoor, Teambegleitung)
- **Prozessbezogene, dynamische Moderation und Präsentation**
- **Projektmanagement und Planspiele**
- **Qualitäts- und Prozessmanagement**
(Six-Sigma, EFQM, Prozess-Management)
- **Vertrieb**
(Sales, Marketing, Kundenorientierung, Akquisition)

Ausbildungen:

Unsere Spezialität: Ausbildung interner Trainer und Berater in nahezu allen o. a. Trainingsreihen. Professionelle Implementierung des ChangePartner Know-hows in die Organisation. Ausbildung von Multiplikatoren und internen Prozessberatern in Fachthemen der Organisations- und Personalentwicklung.

- **Das „Flaggschiff“: Integrierte Führungs- und Beraterausbildung**
(Führungs- und Berater-Basistraining, Integrierte Prozessberater-Ausbildung)
- **Trainerausbildung**
(Systemische Beratung, Teamcoach, Interner Trainer)
- **Innovation**
(Innovations-Management, Business Development)

Weiterführende Links:

Neues Ausbildungsprogramm:
<http://www.change-partner.de/downloads/trainings-und-ausbildungsangebot-changepartner-ag.pdf>

Selbst- oder fremdbestimmter Veränderungsprozess!? Impressionen des Kundenforums

„Ein äußerst gelungener Themenmix, spricht Kopf und Bauch an“, sagt ein sehr zufriedener Teilnehmer des diesjährigen Kundenforums vom 23.–24. April.

Über 60 Führungskräfte unterschiedlichster Branchen nutzen anhand der Vorträge hochkarätiger Referenten und Workshops die Chance zur Diskussion, Ideenentwicklung und Vernetzung untereinander.

Geboten wurden zukunftsweisende Themen, wie

- Brain-Food: Gesunde Ernährung fördert die Lernfähigkeit und Aufmerksamkeit
- Instrumente und Vorgehen zur Gestaltung einer Netzwerkorganisation
- Handlungsspielraum für Innovation und Autonomie trotz Krise
- Entwicklung und Führung von High-Performance-Teams

Die rege Teilnahme trotz momentan schwieriger Zeiten für Veranstaltungsorganisatoren sowie ein enormes Maß an persönlichem Engagement zur Teilnahme und die große positive Resonanz freut uns ChangePartner sehr.

Wir sagen „Danke schön für`s Mitmachen“ und werden diesen Weg des Angebotes hochwertiger Informationen und Vernetzung auf dem Kundenforum weiterentwickeln.

„Auf dem Kundentag der ChangePartner durfte ich zwei hervorragende Vorträge über High-Performance-Teams und Fitness im Job durch Lehren aus dem Hochleistungssport hören. Ebenso interessant und impulsgebend waren die Gespräche in den Pausen mit den anderen Kunden von ChangePartner. Ich kann diese Veranstaltung nur wärmstens empfehlen und werde auch beim nächsten Kundentag sicherlich wieder teilnehmen.“



Möge Sie dieses weitere Statement ermuntern, beim nächsten Mal wieder oder erstmals dabei zu sein!

IMPRESSUM

HERAUSGEBER:
ChangePartner AG
Baumschulenweg 24
22609 Hamburg

Phone+Fax:
+49 (0)700 70 70 60 10

Internet: www.change-partner.de
E-Mail: kontakt@change-partner.de