

Guten Tag,

schön, dass Sie sich für meine Arbeit und meine Informationen interessieren.

Ich würde mich freuen, wenn Sie daraus Nutzen ziehen.

Viel Erfolg wünscht Ihnen



Manfred Katzenbach
projekt:entwicklung

Alte Döhrener Straße 16 • 30169 Hannover
05 11 - 80 45 97 • info@mkatzenbach.de • mobil 01 78 - 8 67 05 02

„Die Lage“ - Eine Beschreibung

In Unternehmen ist - zum Beispiel in Projekten, komplexen Entscheidungskonstellationen und Konflikten etc. - „Die Lage“ oft nicht ganz klar, häufig entwickelt sich eine entscheidende Dynamik auf einer verdeckten Ebene...

Um aber allen Beteiligten vor Augen zu führen, wie die Dinge tatsächlich liegen und die Personen wirklich zu einander stehen, ist es ratsam, die Einflussfaktoren darzustellen. Also, sich die Lage klar machen.

**Aus dieser präzisen, umfassenden Darstellung aller wesentlicher Momente ergeben sich rasch Erkenntnisse für Problemlösungen und Handlungsempfehlungen:
„In 7 Schritten zum erfolgreichen Ergebnis“.**

Nachfolgend ein Auszug aus einem Beispiel, das Prinzipien und Techniken eines solchen Vorgehens nahebringt. Auf eine vertiefte inhaltliche Ausführung wird dabei verzichtet.

Die Vorteile, „Die Lage“ so aufzuzeichnen, zu klären und aufzuzeigen, sind naheliegend: Transparenz, Verständigung, Entscheidungssicherheit, Risikominimierung, Wachstum.



Interessen, Anliegen, Bedürfnisse, Wünsche, Befürchtungen, Konflikte, Ziele, Forderungen, Erwartungen, Offenes, Verdecktes, Verstecktes, Macht, Einfluss, Einflüsse, Nutzen, Notwendigkeiten, Streitpunkte, Chancen, Risiken, Möglichkeiten, Einigung, Wachstum, Aussichten...

PROBLEM

LÖSUNG

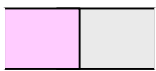
DIE LAGE

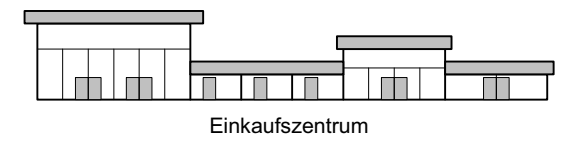
DIE SACHE

- **Example Ltd., Ingenieurdienstleister für Einkaufszentren**
- **Projekt: „Interne Kunden- / Lieferantenbeziehungen“**
- **Projektziele:**
 - **Kommunikation Ingenieure / Bereiche verbessern**
 - **Prozessabläufe optimieren („Nahtstellen“)**
 - **Fehlervermeidung / Qualitätssteigerung**
 - **Einsparung von Abstimmungszeiten**
 - **Minimierung Haftungsrisiken**
 - **Reduzierung Personalkosten**



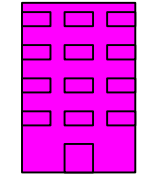
PROBLEM
DIE SACHE
LÖSUNG
DIE LAGE

Projektteam  Example Ltd., Ing.-Büro für Einkaufszentren



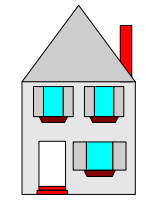

Bauaufsicht

Bestimmungen
Haftungsrisiken



Potenzielle Kunden

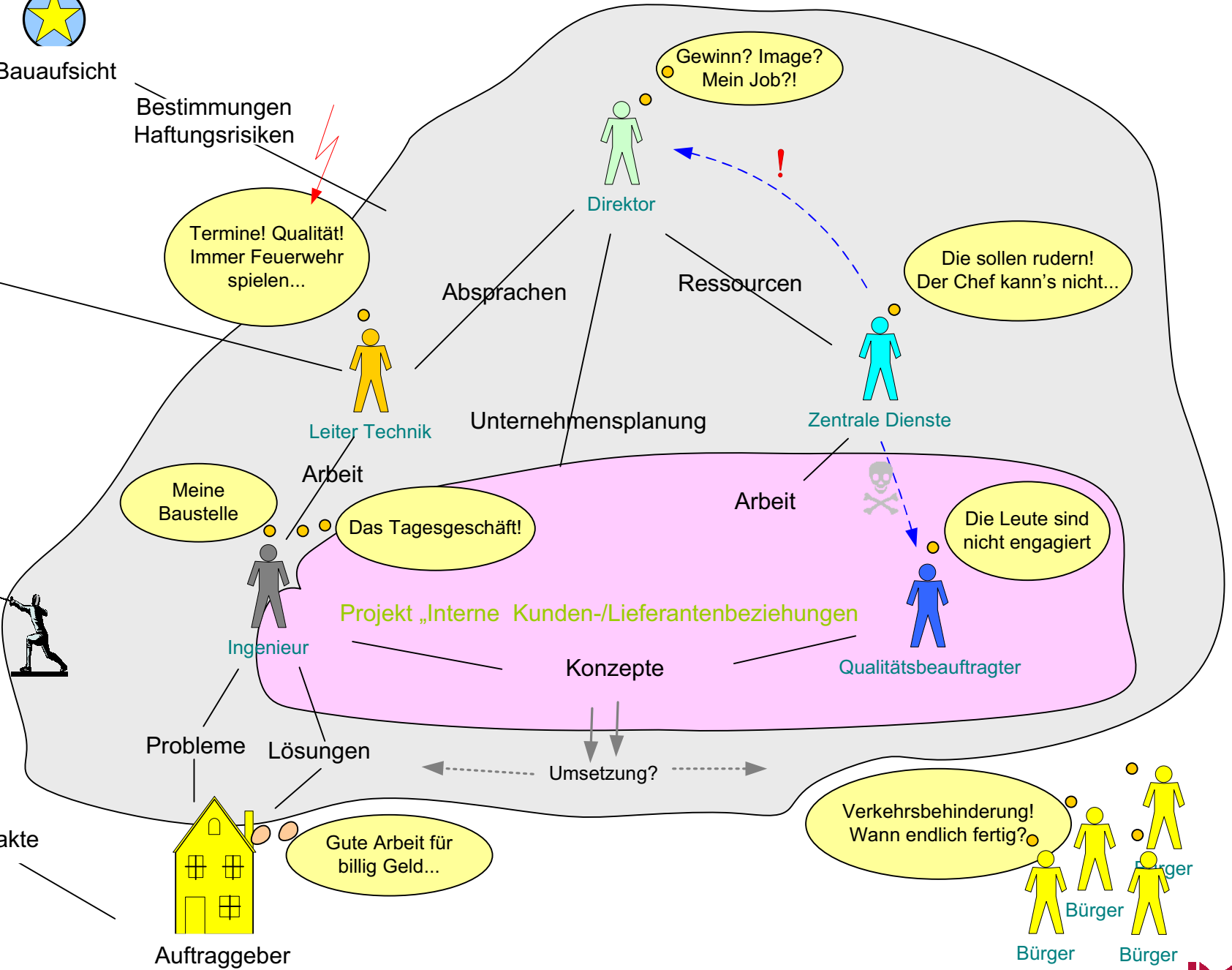
Kontakte



Konzern-
gesellschaften

Kontakte

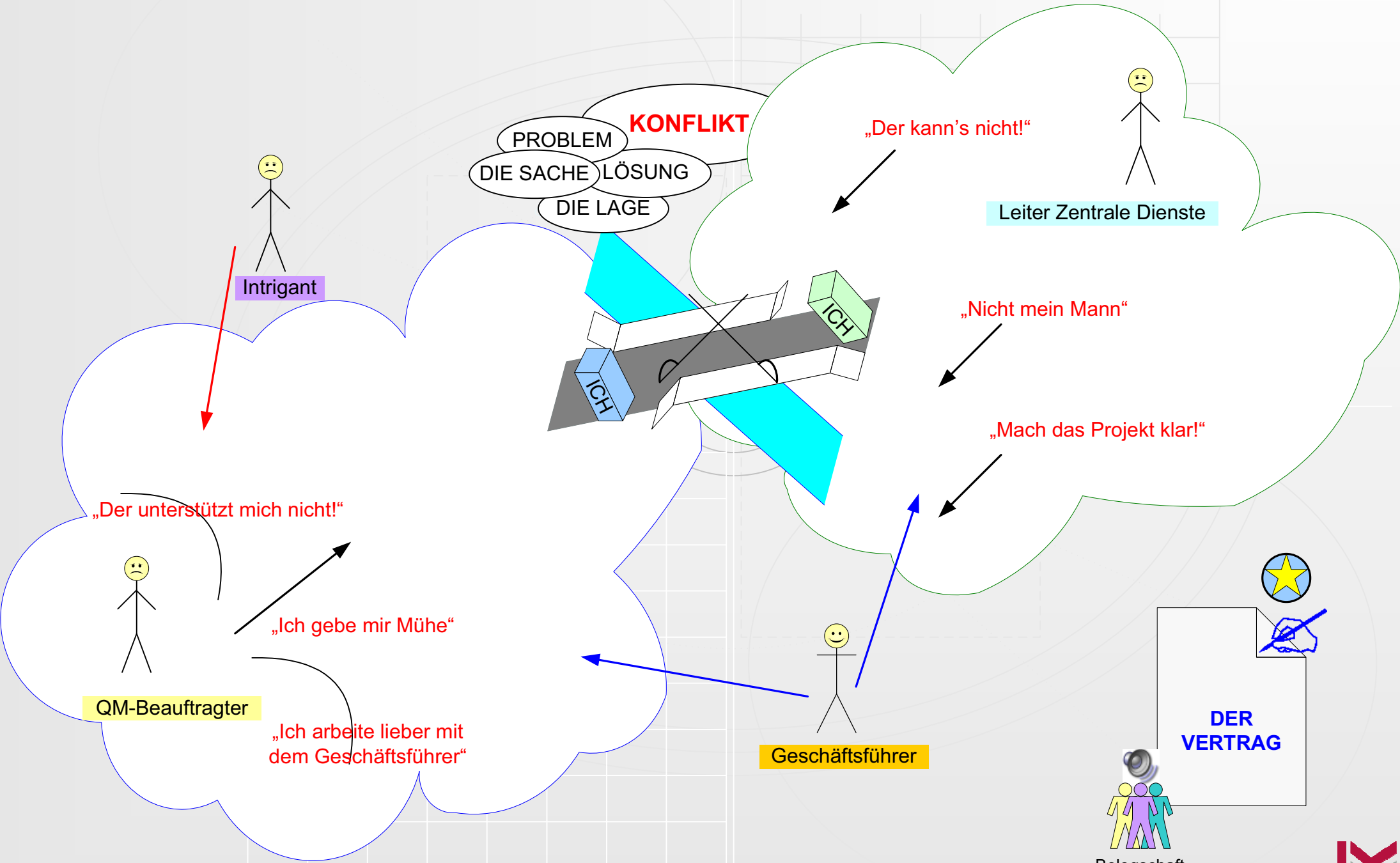
Auftraggeber



Die Sache – Die Lage – Das Problem – Der Konflikt – Verdeckt – Die Lösung – Der Vertrag



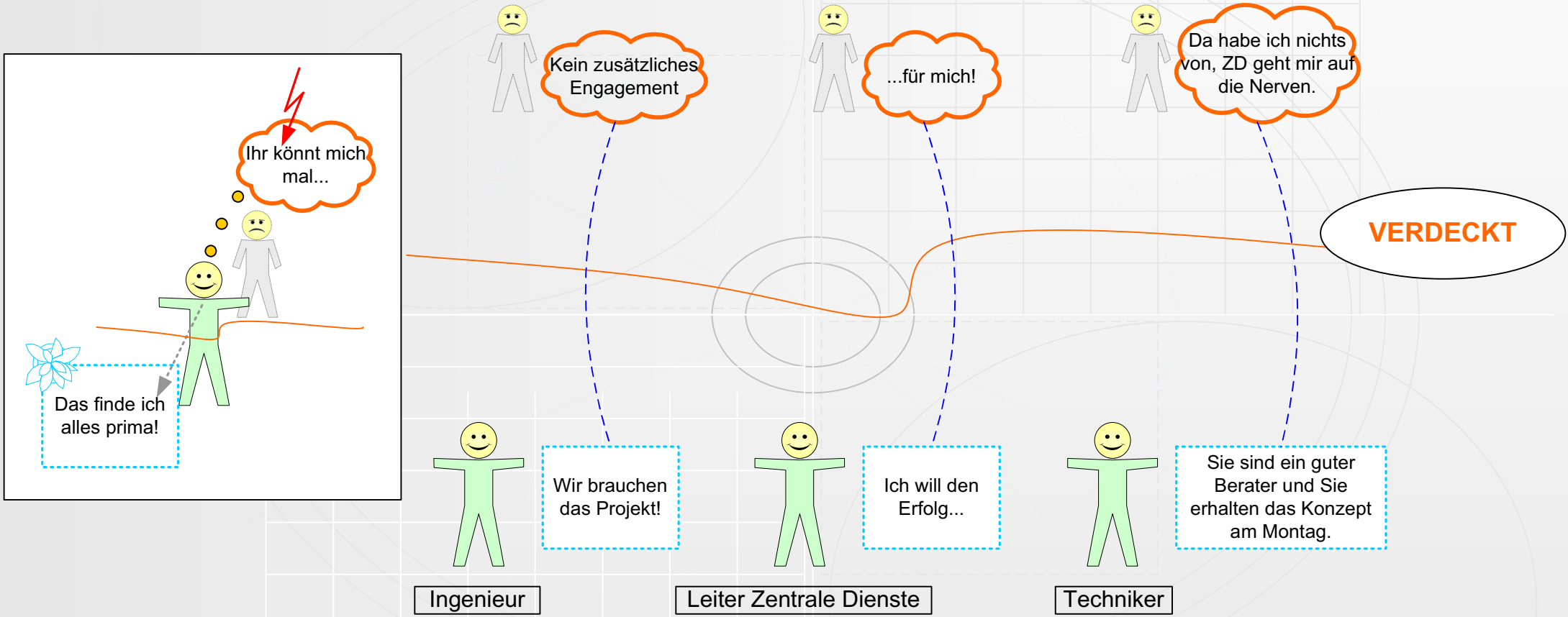
Interessen, Anliegen, Bedürfnisse, Wünsche, Befürchtungen, Konflikte, Ziele, Forderungen, Erwartungen, Offenes, Verdecktes, Verstecktes, Macht, Einfluss, Einflüsse, Nutzen, Notwendigkeiten, Streitpunkte, Chancen, Risiken, Möglichkeiten, Einigung, Wachstum, Aussichten...



Die Sache – Die Lage – Das Problem – Der Konflikt – Verdeckt – Die Lösung – Der Vertrag



Interessen, Anliegen, Bedürfnisse, Wünsche, Befürchtungen, Konflikte, Ziele, Forderungen, Erwartungen, Offenes, Verdecktes, Verstecktes, Macht, Einfluss, Einflüsse, Nutzen, Notwendigkeiten, Streitpunkte, Chancen, Risiken, Möglichkeiten, Einigung, Wachstum, Aussichten...



**Mehr erfahren Sie
in
unserer Zusammenarbeit!**

Vielen Dank
für
Ihre Aufmerksamkeit!



Manfred Katzenbach

projekt:entwicklung

Alte Döhrener Straße 16 • 30169 Hannover

05 11 - 80 45 97 • info@mkatzenbach.de • mobil 01 78 - 8 67 05 02