

Anwendungen systemischer Strukturaufstellungen in Organisationen

Dr. Elisabeth Vogel

Strategische Ausrichtung und Führung

„Wegen der grossen Komplexität des Problems und der ständigen Veränderung im Umfeld waren wir praktisch entscheidungsunfähig und haben durch das Abwarten wichtige Optionen verschenkt ...“

Anstehende Entscheidungen, ob „gross“ oder „klein“, können sehr viel gedankliche Kapazität von einzelnen Personen oder ganzen Teams und Gremien belegen, ja lahm legen. Mit der Methode der systemischen Strukturaufstellungen können Sie beispielsweise prüfen, ob Sie bei einer Stellenbesetzung nichts Wichtiges übersehen haben. Sie können das Zusammenspiel von Kooperationen und Allianzen vorab simulieren. Machen Sie sich ein Bild davon, wie alle relevanten Faktoren ineinander greifen und wohin sie „ziehen“, um sicherer, schneller und richtiger zu entscheiden. Selbst wenn die gefundene Lösung nicht überraschend sein sollte, gewinnen Sie Kraft, um endlich in Aktion gehen zu können.

Mein Angebot:

Unterstützung bei allen kurz- und weitreichenden Entscheidungen zum Beispiel bei folgenden Fragen:

- Wo geht die zukünftige Entwicklung hin?
- Welche Stossrichtung und Ziele sollen wir verfolgen?
- Wo stehen wir in Bezug auf unser Ziel?
- Was sind die Chancen und Risiken der verschiedenen Handlungsoptionen?
- Was sollen wir mit welcher Priorität in Angriff nehmen?

Produktmanagement, Marketing und Verkauf

„Es gab grosse Unsicherheit, was „Kundenorientierung“ in diesem Fall wirklich bedeutet, was uns unnötig Ressourcen und Vertrauen gekostet hat ...“:

Die Methode der systemischen Strukturaufstellungen ermöglicht es, mit grösserer Sicherheit marktrelevante Entscheidungen zu treffen. Dadurch werden Wettbewerbsvorteile erreicht. Systemische Strukturaufstellungen

machen Wissen über Zustände und Entwicklungen im Markt und im eigenen Haus unmittelbar erfahrbar. Dieses Wissen kann sonst nur – wenn überhaupt – mit grossem Ressourceneinsatz gewonnen werden. Statt ins Ungewisse hinein zu agieren, werden sicherere Entscheidungen auf einer breiteren Basis möglich.

Mein Angebot:

Unterstützung bei der Identifizierung von Chancen, Risiken, ungenutzten Potenzialen, ineffizientem Ressourceneinsatz zum Beispiel bei folgenden Fragen:

- Wie stehen Lieferanten, Kunden und Organisation zueinander?
- Ist die Kundenorientierung ausreichend?
- Lässt sich das Produkt am Markt platzieren? Was braucht es dazu?
- Wie sind die Erfolgsaussichten im Verkaufsprozess X?

Projektmanagement und -controlling

„Ich hatte schon am Anfang des Projektes ein „ungutes“ Gefühl, aber ich hatte nichts wirklich Greifbares in der Hand, um aktiv zu werden ...“

Der Erfolg von Projekten kann nicht allein durch die saubere Anwendung von Projektmanagementtools sichergestellt werden. Projekte sind komplexe Systeme. Die Gefahr ist einerseits, dass Signale nicht frühzeitig erkannt und schleichende Entwicklungen nicht gesehen werden. Deswegen unterbleibt oft ein angemessenes Handeln. Andererseits konzentriert man sich auf einzelne Symptome, ohne das gesamte System im Auge zu haben. Mit der Methode der systemischen Strukturaufstellungen gelingt es, Projektzustände und -entwicklungen, die über den Intellekt nicht oder nur schwer erfassbar sind, frühzeitig transparent und greifbar zu machen. Statt Reagieren, wenn es fast zu spät ist, ist so Agieren möglich.

Mein Angebot:

Identifikation akuter und potenzieller Probleme in konkreten Projekten und Optimierung des Multiprojektmanagements:

- Werden die richtigen Projektziele verfolgt?
- Wie ist die Unterstützung durch das Projektumfeld?
- Ist die Zusammensetzung des Projektteams optimal?
- Wo liegen Risiken und Schwachstellen, wie können sie reduziert werden?
- Welche der entworfenen fachlichen Lösungen finden die grösste Akzeptanz?
- Welche bisher unentdeckten Abhängigkeiten gibt es zwischen Projekten?
- Wo werden Kooperationschancen nicht genutzt?

Beratungsmandate

„Mir ist nicht mehr klar, was von mir in dem Mandat erwartet wird. Mein Auftraggeber und dessen Chef haben offenbar unterschiedliche Vorstellungen ...“

Als Beraterin oder Berater erkennt man die besonderen kundeninternen Konstellationen oft nicht und realisiert deren Verschiebungen im Verlauf des Mandats nicht oder nicht rechtzeitig. Personen und ihre Beziehungen, Hierarchien, Ressourcen, Vorgeschichte etc. spielen eine Rolle. Oft sind Auftrag, Auftraggeber und zu berücksichtigende Stakeholder unklar. Gewinnen Sie die Klarheit zurück, die für Ihre erfolgreiche Arbeit notwendig ist, auf effiziente Art und Weise, im eigenen und im Interesse des Kunden.

Mein Angebot:

- Klärung Ihres Beratungsmandats in Bezug auf den Auftrag, den Auftraggeber und die eigene Rolle
- Hinweise auf die erfolgreiche fachliche Lösung und deren Kommunikation