

# RICHTIG GUT KOMMUNIZIEREN

Edith  
Oberreiter

Die wichtigsten Tools & Techniken, um zu überzeugen und zu begeistern, authentisch zu bleiben, Sicherheit zu gewinnen und souverän durch Gespräche zu führen.

## RICHTIG GUT KOMMUNIZIEREN

Dieser Seminarzyklus ist in 6 Modulen aufgebaut und befasst sich mit der persönlichen, sozialen und kommunikativen Dimension von Kommunikation.

- Sie optimieren Ihr kommunikatives Repertoire und reflektieren Ihre Wirkung auf andere. Sie führen Gespräche strategisch und zielorientiert.
- Sie lernen in komplexen Situationen motivierend und überzeugend zu formulieren.
- Führung4.0: Sie lernen moderne Leadership-Skills und warum MA-Bindung an Bedeutung gewinnt.
- Sie begegnen kontroversen Standpunkten souverän und selbstsicher. Sie lernen, wie Sie in schwierigen Gesprächen handlungsfähig bleiben.

**PLUS** Digitale Transformation & Disruption

Impulse, Ideen & Quergedacht: gefragt sind alternative Finanzierungen für innovativ Geschäftsmodelle.

### ZIELE

„Wie sprechen Menschen mit Menschen? Aneinander vorbei.“  
Kurt Tucholsky. Bewusst formulierte Kommunikation ist das Instrument ...

- zur eindeutigen Informationsvermittlung
- für Begeisterung und Motivation anderer
- zur Lösung von Herausforderungen und Konflikten
- zum Erreichen unserer Ziele.

### METHODIK

- Lernen von der Dynamik größerer Gruppen und Verdichtung von Erfahrungen -> erweitern des eigenen Blickwinkels, Perspektivenwechsel
- Kommunikation und Interaktion in größeren Gruppen -> erleben Sie hautnah die Dynamik und Spielregeln
- Lernen von und mit unterschiedlichen Charakteren aus verschiedenen Branchen
- Intensiv-Coaching in parallelen Gruppen
- Videoanalyse in „Einzel-Coaching-Setting“

### LISA SOLTA, MSC

- Trainerin, Coach und eingetragene Mediatorin.
- Studium an der Sigmund Freud Universität, Beratungswissenschaft und Management sozialer Systeme
- Sie ist zertifizierte DISG®Trainerin und zertifizierte Organisationsaufstellungs-Leiterin
- Ihre Qualifikation umfasst eine fundierte Ausbildung in den Bereichen Kommunikation und Präsentationstechniken sowie Coaching. Die Ausbildung zur Erwachsenentrainerin erfolgte 2010, mit zusätzlichen Schwerpunkten in Gender Mainstreaming und Diveristy-Management.

### MAG. EDITH OBERREITER

- Geschäftsführerin der Werbeagentur obecom, Baden
- Verhandlungsexpertin, berät nationale wie internationale Organisationen
- Lizenzierte PCM® Trainerin, Systemischer Coach, Kommunikations- und Verhaltenstrainerin
- Lektorin u.a. Donau Universität Krems, FH St. Gallen
- Langjährige Pressesprecherin u.a. Quelle AG, Peugeot Talbot, AWD Österreich
- Studium Kommunikationswissenschaften, Publizistik und Germanistik

# RICHTIG GUT KOMMUNIZIEREN

Edith  
Oberreiter

Die wichtigsten Tools & Techniken, um zu überzeugen und zu begeistern, authentisch zu bleiben, Sicherheit zu gewinnen und souverän durch Gespräche zu führen.

## AUFBAU UND THEMEN RICHTIG GUT KOMMUNIZIEREN

### 1 | BUSINESS MODERATION – WIRKSAM UND KONSTRUKTIV

Methodische Kompetenz für Collaboration, Change Prozesse und Leadership

- Effiziente Gestaltung von Meetings, Verhandlungen und Gesprächen, um optimale Ergebnisse zu erzielen
- Methodenkompetenz und -vielfalt ermöglichen gezielte Akzente in Ihrer Führungsarbeit

### 2 | EFFEKTIVES BUSINESS STORYTELLING

Warum Geschichten seit Jahrtausenden funktionieren!

- Die meisten Menschen lieben Geschichten und das war nie anders.
- Geschichten erzählen – heißt Zahlen-Fakten-Daten zum Leben erwecken
- Kernbotschaft entwickeln & das Story Potenzial finden

### 3 | PCM® – TYPENGERECHTE FÜHRUNG, MOTIVATION UND KOMMUNIKATION

Process Communication Model ist ein wissenschaftlich fundiertes Kommunikations- und Persönlichkeitsmodell.

PCM® gibt Ihnen in **2 Tagen** einen tiefen Einblick ...

- in die eigene Persönlichkeit und über unterschiedliche Persönlichkeitstypen,
- über verschiedene Kommunikations- und Erfolgsmuster
- über die eigenen Stärken und Potenziale
- über Stress-Verhalten und erfolgreiche Interventionen

### DAUER DER SEMINARE

Alle Seminare sind 1tägig, (Ausnahme Modul 3: „PCM“ 2 Tage) und finden in Krems statt.

### 4 | GETTING TO YES! DAS BESTE DER HARVARD-METHODE

Interessensbasiertes Verhandeln - nur das „beste“ Ergebnis ist für Sie gut genug!

- Evaluieren von Verhandlungsergebnissen
- Prinzipien des sachbezogenen Verhandeln
- Sach- und Beziehungsebene unterscheiden, Probleme und Menschen getrennt behandeln
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

### 5 | DIE ZEIT IST REIF FÜR HIGH PERFORMER IM MANAGEMENT

Mitarbeiter kommen zu Unternehmen und verlassen Vorgesetzte! The „War of Talents“ wird immer mehr zur strategischen Herausforderung.

- Wissenschaftliche Hintergründe zu den aktuellen Strukturen und die Effizienz unterschiedlicher Führungsstile
- Generationenübergreifende Teams, Millennials
- Zusammenhang: Mitarbeiterbindung und Führung
- Erfolgreich Führen: Innere Haltung und mentale Stärke
- Leadership-Skills: Vertrauen, Durchsetzung, Motivation

### 6 | MARKETPLACE-LENDING, CROWDINVESTING, BUSINESS ANGELS, SHARING ECONOMY ... FINANZIERUNG NEU DENKEN

Disruption & Digital Transformation fordern Gesamtlösungen, innovative Geschäftsmodelle und letzten Endes alternativen Finanzierungsmodelle. Die Zeit ist reif, die Finanzwelt und Finanzprodukte neu zu denken!

- KODAK Effekt: lineare Transformation kann für dauerhaften Erfolg zu wenig sein
- Was wir von UBER, airbnb oder Google Prime lernen
- Kundenkommunikation – Wissensdienstleistungen – neue Preismodelle – permanente Kundenpräsenz

# BUSINESS MODERATION – GEZIELT & KONSTRUKTIV

Erwerben Sie eine hohe methodische Kompetenz für Collaboration, Change-Prozesse und Gruppendynamik

- Leiten Sie effizient Meetings, Verhandlungen & Co und erzielen Sie konstruktive und nachhaltige Ergebnisse
- Erweitern Sie Ihre Methodenkompetenz und setzen Sie gezielt Akzente in Ihrer Führungstätigkeit

Verhandlungen, Jours fixes, Meetings, Workshops, Arbeits- und Projektgruppen sowie Inhouse-Veranstaltungen ... Sie werden in Zukunft strukturiert Gruppen und Teams durch Kommunikationsprozesse führen, Ergebnisse sichern und Klarheit über die nächsten Schritte schaffen. Mit professioneller Business Moderation übernehmen Sie Führung in Projekten, Entscheidungs- oder Change Prozessen.

## WICHTIG FÜR

- Erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungsrolle neu definieren und für neue Führungsaufgaben vorbereitet sein wollen
- Nachwuchs-Führungskräfte und angehende Führungskräfte, die ihre Führungsfähigkeiten optimieren und erweitern möchten
- Mitarbeiter mit lateralen Führungsaufgaben – beispielsweise Projektleiter oder fachliche Vorgesetzte

## UND SPEZIELL FÜR

- Teamleiter, Projektverantwortliche, Key Account Manager und alle, die regelmäßig Meetings leiten
- Führungskräfte, die mit Ihren MitarbeiterInnen tragfähige Lösungen entwickeln und ihre strategische Rolle als ModeratorIn erkennen und entwickeln wollen.

## METHODIK

- Moderationsbeispiele aus der Praxis
- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmenden.
- Optional: Einzel- bzw. Kleingruppen-Coaching
- Anschauliche Beispiele, z.B. Kurzfilme, Praxisberichte und persönliche Erfahrungen
- Learning by doing: praktische Übungen, Rollenspiele, Selbsterfahrung
- Tipps, Tricks und Tools für den Alltag

## IHR PERSÖNLICHER BONUS - VIDEOANALYSE

Schlüpfen Sie selbst in die Rolle des Moderators bzw der Moderatorin und übernehmen die Führung der Gruppe. Die Videoanalyse erlaubt es Ihnen, das Feedback der Gruppe mit Ihrem eigenen Eindruck mitzunehmen.

## NUTZEN

Schaffen Sie einen Rahmen, ...

- in dem Teams produktiv zusammen arbeiten
- um schwierige Fragen zu lösen
- um Entscheidungen für nächste Schritte zu treffen
- in dem Transparenz, Vertrauen und positive Stimmung gelebt werden können

## SEMINARINHALT

### WIRKUNGSFAKTOR MODERATION

- Vorbereitung & Planung für effiziente Meetings und Verhandlungen
- Gesprächsverlauf führen
- Rahmen schaffen, in dem die TeilnehmerInnen ihre gesetzten Ziele realisieren können

### WIRKUNGSFAKTOR KOMMUNIKATION

- Kommunikationstools für eine professionelle Moderationsrolle kennenlernen und üben
- Konstruktive Einflussnahme auf die Gruppendynamik
- Arbeitsaufträge, Prozesse und Abläufe klar und einprägsam aufbereiten

### WIRKUNGSFAKTOR METHODENKOMPETENZ

- Methoden, um die TeilnehmerInnen zu aktivieren und die gesetzten Ziele zu erreichen: Kreativität, Problemlösung, Analyse und Entscheidungsfindung
- Ergebnisse sichern und Umsetzung dieser durch klare Formulierungen und Zuständigkeiten erleichtern

# EFFEKTIVES BUSINESS STORYTELLING

## Warum Geschichten seit Jahrtausenden funktionieren

- Geschichten erzählen – heißt Zahlen-Fakten-Daten zum Leben erwecken
- Die Kernbotschaft entwickeln und das Story Potenzial finden

Die meisten Menschen lieben Geschichten und das war nie anders. Geschichten berühren uns, lassen und fühlen, schmecken und erleben. Diese Emotionen bleiben uns in Erinnerung - und das hilft uns im Marketing oder Produktdesign, aber auch im Rahmen von Leadership, Management und Visionsentwicklung.

## WICHTIG FÜR

- Unternehmenskommunikation, Marketing & Werbung, PR & Pressearbeit, Corporate Blogs
- Führungskräfte, die mit Begeisterung führen
- Key Account Manager

## METHODIK

- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmende
- Anschauliche Beispiele, z.B. Kurzfilme, Praxisberichte und persönliche Erfahrungen, machen Sie mit dem Modell vertraut
- Learning by doing: praktische Übungen, Rollenspiele, Selbsterfahrung
- Tipps, Tricks und Tools für den Alltag

## IHR BONUS - TEXTCOACHING

Praktisches Üben an eigenen Texten - Individuelles Coaching sichert Ihren Lernerfolg

## NUTZEN

- Sie kennen die Themen, die Sie über Storytelling besonders effektiv kommunizieren können
- Sie können eine Geschichte wirkungsvoll strukturieren
- Sie kennen die Spielarten des Storytelling: von der Heldenreise bis zur Micro-Story
- 

## SEMINARINHALT

### WIRKUNGSFAKTOR STORY

- Was ist Storytelling und was kann eine gute Geschichte?
- Heros, Konflikte, Emotionen - und eine Botschaft
- Die Heldenreise als archetypisches Erzählmuster
- Basic Plots der Weltliteratur als Basis unserer Stories

### WIRKUNGSFAKTOR ERZÄHLER.IN

- Ausdrucksstark - szenisch, konkret, prägnant, spannend
- Wie finde ich meine Sprache?
- Wie mache ich eine Geschichte zu „meiner Story“?

### WIRKUNGSFAKTOR PUBLIKUM

- Die wahren Abenteuer sind im Kopf - des Zuhörers, der ZuhörerIn
- Story als Führungsinstrument: Jeder Erfolg beginnt beim Erfolg des einzelnen Mitarbeiters

# PCM® – TYPENGERECHTE FÜHRUNG, MOTIVATION & KOMMUNIKATION

Process Communication Model ist ein wissenschaftlich fundiertes Kommunikations- und Persönlichkeitsmodell. PCM® gibt Ihnen einen umfassenden Einblick ...

- in die eigene Persönlichkeit und über unterschiedliche Persönlichkeitstypen, deren Stärken und Potenziale
- über verschiedene Kommunikations- und Erfolgsmuster
- über Stress-Verhalten und erfolgreiche Interventionen

Die Basis einer wirkungsvollen Führungskraft ist die Klarheit über die eigene Persönlichkeit ist. Sie verwenden Ihr PCM-Persönlichkeitsprofil, um Ihr Führungsverständnis zu schärfen und Ihre eigenen Stärken in der Führungsarbeit zu nutzen. Leadership ist nur dann effektiv, wenn die Kommunikation authentisch, zielgerichtet und reflektiert stattfindet. Lernen Sie die Sprache Ihrer Gesprächspartner, um zu verstehen, verstanden zu werden und zu motivieren.

## WICHTIG FÜR

- Erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungsrolle neu definieren und für neue Führungsaufgaben vorbereitet sein wollen
- Nachwuchs-Führungskräfte und angehende Führungskräfte, die ihre Führungsfähigkeiten optimieren und erweitern möchten
- Mitarbeiter mit lateralen Führungsaufgaben – beispielsweise Projektleiter oder fachliche Vorgesetzte

## UND SPEZIELL FÜR

- Alle, die innerhalb von Sekunden menschliches Verhalten identifizieren und durch gezielte Kommunikation positiv beeinflussen wollen

## METHODIK

- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmende
- Anschauliche Beispiele, z.B. Kurzfilme, Praxisberichte und persönliche Erfahrungen, machen Sie mit dem Modell vertraut
- Learning by doing: praktische Übungen, Rollenspiele, Selbsterfahrung
- Tipps, Tricks und Tools für den Alltag

## IHR BONUS - PERSÖNLICHKEITSPROFIL

Individuelles Persönlichkeitsprofil „Der Schlüssel zu mir“ (40 Seiten stark) - in gedruckter und gebundener Form

Anhand Ihrer Antworten aus einem Online-Fragebogen wird Ihr individuelles Profil erstellt, das Ihnen Informationen über Ihre Persönlichkeitsarchitektur und Verhaltensmuster gibt.

Dieses Profil enthält sofort umsetzbare Hinweise für Ihr Selbstmanagement und für eine erfolgreiche Interaktion mit anderen. Im Preis nicht enthalten.

## NUTZEN

- Steigerung der Qualität der Zusammenarbeit, Stärkung von zwischenmenschlichen Beziehungen – wertschätzender Umgang
- Mit mehr Spaß und Kreativität zu besseren Ergebnissen
- Treffsichere Personalauswahl und -entwicklung
- PCM ist sofort umsetzbar und die positive Wirkung unmittelbar spürbar
- Reduzierung von Stress in der täglichen Arbeit

## SEMINARINHALT

### WIRKUNGSFAKTOR WAHRNEHMUNG

- Wahrnehmungsarten und Kommunikationskanäle
- Wie ticken andere Menschen? Persönlichkeitsmerkmale, über die jeder Mensch in unterschiedlicher Ausprägung verfügt
- Umgang mit den Motivatoren der einzelnen Persönlichkeitstypen

### WIRKUNGSFAKTOR KOMMUNIKATION

- Bewusster Einsatz von Kommunikationskanälen
- Psychische Bedürfnisse der Persönlichkeitstypen
- Interaktionsstile, aus denen sich grundlegende Führungsstile ergeben
- Bevorzugte Sozialumgebung

### WIRKUNGSFAKTOR VERHALTEN

- Warum fühle ich mich immer von denselben Situationen oder Persönlichkeiten gestresst?
- Misserfolgsmuster und Stressinterventionen
- Distress-Verhalten und innere Antreiber der unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

# GETTING TO YES! DAS BESTE DER HARVARD-METHODE

## Interessensbasiertes Verhandeln - nur das „beste“ Ergebnis ist für Sie gut genug!

- MENSCHEN von Problemen trennen
- Fokus auf INTERESSEN statt Positionen
- OPTIONEN entwickeln zum beiderseitigen Vorteil
- Neutrale STANDARDS zum Bewerten der Ergebnisse

Professionelle Gesprächsvorbereitung und Struktur als Basis für erfolgreiche Verhandlungen und Abschlüsse mit Partner, Kunden und Lieferanten. Preisgespräche auf Augenhöhe werden selbstverständlich.

### METHODIK

- Abwechslungsreicher Mix aus Inhalt, praktischen Übungen, Simulationen und Diskussionen
- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmenden.
- Praxisberichte und persönliche Erfahrungen
- Aktiv - Kreativ - Interaktiv  
praktische Übungen, Rollenspiele, Selbsterfahrung
- Tipps, Tricks und Tools für den Alltag
- Fallstudien aus dem Wirkungsbereich der Teilnehmenden entwickeln (living cases) und re-inszenieren

### IHR BONUS

Im Vorfeld wird ein Fragebogen ausgeschickt, um einerseits Sie auf das Thema einzustimmen und Ihren Fokus auf persönliche Verhandlungen zu richten. Auf der anderen Seite ermöglicht es der Trainerin, sich individuell auf jede/n einzelne/n TeilnehmerIn vorzubereiten.

### NUTZEN

- Die Harvard-Methode bietet Ihnen Werkzeuge, die Sie sofort in der Praxis anwenden können.
- Der Dreiklang: Interessen - Optionen - Standards garantiert Ihnen eine konstruktive Atmosphäre und optimale Ergebnisse.
- Dabei spielen nicht nur sachliche Argumente eine Rolle, sondern auch die Gestaltung des Verhandlungsprozess und die menschliche Seite der Verhandlung.
- Lernen Sie den strategischen Einsatz unterschiedlicher Verhandlungsstrategien: kompetitiv, lose2win und warum ein Kompromiss keine innovative Lösung beinhaltet.
- Lernen Sie ein paar Ticks aus der Psychologie kennen.

### WICHTIG FÜR

- Alle, die wirksame Verhandlungen für einen wesentlichen Erfolgsfaktor halten!

### SEMINARINHALT

#### WIRKUNGSFAKTOR SACHE

- Bedürfnisanalyse: Erreichen Sie bei anderen das, was Sie wollen?
- Evaluieren von Verhandlungsergebnissen
- Prinzipien des sachbezogenen Verhandeln
- Verhandlungsvorbereitung mit minimalem Zeitaufwand

#### WIRKUNGSFAKTOR MENSCH

- Rhetorik / Kommunikation / Relationship
- Sach- und Beziehungsebene unterscheiden, Probleme und Menschen getrennt behandeln
- Typenspezifische Verhandlungsführung

#### WIRKUNGSFAKTOR PROZESS

- Verhandlungspartner - Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Wer den Prozess führt, führt die Verhandlung

# DIE ZEIT IST REIF FÜR HIGH PERFORMER IM MANAGEMENT

## Mitarbeiter kommen zu Unternehmen und verlassen Vorgesetzte!

- Wissenschaftliche Hintergründe zu den aktuellen Strukturen und die Effizienz unterschiedlicher Führungsstile
- Zusammenhang: Mitarbeiterbindung und Führung
- Innere Haltung und mentale Stärke der erfolgreichen Führungskraft
- Leadership-Skills: Vertrauen, Durchsetzung, Motivation

Angesichts der demografischen Entwicklung stehen auch in Zukunft immer weniger gut ausgebildete, hochtalentiertere junge Mitarbeiter zur Verfügung. Der „Kampf um Talente“ wird gerade erst richtig eröffnet- und zwar international! Wer die herausragenden Talente für sich gewonnen hat, will sie auch behalten! Menschen mit einzigartigen Fähigkeiten, Ideen und Emotionen werden ein immer wichtiger werdender Erfolgsfaktor.

## WICHTIG FÜR

- Unternehmenskommunikation, Eigentümer, Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte.
- Führungskräfte, die ihre täglichen Führungsaufgaben noch besser meistern wollen.

## METHODIK

- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmenden.
- Tagesaktuelle Fallbeispiele aus laufenden Projekten
- Learning by doing: VIDEO Analysen
- Tipps, Tricks und Tools für den Alltag

## IHR BONUS

Fallbeispiele aus Ihrer Praxis und individuelles Coaching sichert Ihren Lernerfolg und einen schnellen Praxistransfer

## NUTZEN

- Sie werden Selbstbewusstsein und Kompetenz nicht mehr vermischen. Erkennen das Selbstbewusstsein ohne Kompetenz zur Selbsttäuschung führt.
- Erkennen die Unterschiede zwischen echten Vorbildern und oberflächlichen Blendern

## SEMINARINHALT

### WIRKUNGSFAKTOR FÜHRUNG

- Einführung und Überblick in Führungsstile – Führungsverständnis – Führungsrolle – Führungspersönlichkeit
- Wissenschaftliche Hintergründe zu den aktuellen Strukturen
- Führen von heterogenen Gruppen – Generationen, Bildung, Aufgaben
- Was tun mit Millennials, Digital Nerds & Gen Z
- Warum passiert Führung so oft jenen, die eigentlich gar nicht wollen und warum halten sich so viele die es gar nicht können?

### WIRKUNGSFAKTOR BINDUNG

- Zusammenhänge in der Mitarbeiterbindung und Führungsqualität erkennen
- Was kann ich tun, wenn ich ein Betroffener in welchen Rollen auch immer bin?

### WIRKUNGSFAKTOR USP

- Ihr Mehrwert als Führungskraft: Sich seiner selbstbewusst werden und selbstbewusst handeln.
- Stärken stärken und Kompetenzen erweitern
- Manager-Paradoxon: Vertreter von Unternehmer- UND Mitarbeiterinteressen - raus aus dieser Falle



## MARKETPLACE-LENDING, CROWDINVESTING, BUSINESS ANGELS, SHARING ECONOMY ... FINANZIERUNG NEU DENKEN

### Banking is necessary. Banks are not!

1994 machte Bill Gates diese provokante und vielzitierte Aussage - die weitreichenden Veränderungen für die Finanzwelt vorhersagte. Und so entwickeln sich ungeahnte Potenziale, um Kapital zu beschaffen - egal ob für frisch gegründete Start-ups oder bereits etablierte Unternehmen.

Neue Produkte & Dienstleistungen sind nicht mehr genug: Disruption & Digital Transformation fordern Gesamtlösungen, innovative Geschäftsmodelle und letzten Endes alternativen Finanzierungsmodelle. Die Zeit ist reif, die Finanzwelt und Finanzprodukte neu zu denken!

### WICHTIG FÜR

- Eigentümer von Unternehmen aus der Old Economy, die neue Wege der Finanzierung beschreiten wollen
- Führungskräfte, die einerseits Finanzierungen benötigen und andererseits Mittel dem Markt zur Verfügung stellen können.

### METHODIK

- Intensiver Erfahrungsaustausch und konstruktives Feedback durch Trainerinnen und Teilnehmenden.
- Tagesaktuelle Fallbeispiele laufender Projekte
- Gedanken zu neuen Finanzierungsmodellen

### IHR BONUS

Raus aus der Box – als Nutznießer oder Opfer von Systemen ist eine Weiterentwicklung schwer möglich

### NUTZEN

- Kreativer Think Tank
- Umgang mit Transparenz
- Wirkung der Compliance auf Geschäftsmodelle

### SEMINARINHALT

#### WIRKUNGSFAKTOR THINK TANK

- KODAK Effekt: Gute Ideen der Vergangenheit können schnell zu den Bremsklötzen der Zukunft werden. Eine lineare Transformation aus dem Gestern ist zu sehr auf Bewahren und nur Weiterentwickeln ausgerichtet. Obwohl Kodak den Wechsel von Analog- zur Digitalfotografie erfunden hat, waren sie so sehr mit ihrem „Kerngeschäft“ beschäftigt, dass heute im Fotobereich bedeutungslos sind.
- Disrupt or be disrupted: Die Metamorphose als faszinierende Vorlage für die Transformation... Lernen von der Raupe, die mit Bewahren niemals ein Schmetterling werden könnte.

#### WIRKUNGSFAKTOR OUT OF THE BOX

- Was wir von UBER, airbnb oder Google Prime lernen können.
- Neue Ideen für die Kundenkommunikation – Aufbau von Wissensdienstleistungen – neue Preismodelle
- Dienstleistungen ohne Finanzprodukte – Produkte ohne interne Kosten – permanente Kundenpräsenz

#### WIRKUNGSFAKTOR DESIGN THINKING

- Völlig individuelle Produkte
- Neue Datenbanken für Geschäftsmodelle
- Ideenpools und Startup Pools