



Die funktionale Dimension von Change.Max

Interne Prozesse	Positionen	Interfaces	Ziele des Bereichs	Meßgrößen	Maßnahmen
Neue Prozesse	Anforderungsprofile	Kunden	Strategische Ziele	Ertrag	Nach strategischen Zielen
vorhandene Prozesse	Kandidaten Kür	Vertrieb	Operative Ziele	Produktivität	Nach Abteilungen
überholte Prozesse	HR-Paket	Service	Projekt-Ziele	Marktanteil	Nach Prozessen
Verzahnung	Nachfolgeregelungen	Produktentwicklung	Prozess-Ziele	Wettbewerbsvorteile	Nach Kundengruppen
Pilotanwendung	Strukturen Organigramme	Controlling	Interessen	Kunden-Zufriedenheit	Nach Regionen
Kompetenzen	Teambuilding	Einkauf	Werte	Qualität	Nach Produkten



Die Projekt-Dimension von Change.Max

Ziele des Projekts	Projekt-Leitungspositionen	Kommunikation	Phasen Zielpunkte	Projekt-Themen	Projekt-Meßgrößen	Projekt-Ressourcen	Projekt-Koordination
Strategische Ziele	Anforderungsprofile	Vorstand BR	Entscheidungen im Mgmt.-Team	Neue Kern-Prozesse	Ertrag	Manpower	Rollen
Operative Ziele	Kandidaten Kür	Management	Grobstruktur Key Player	Neue Strukturen	Produktivität	Budget	Berichtsstruktur
Projekt-Ziele	HR-Paket	Kunden	Feinstruktur Beteiligte	überholte Prozesse/Strukturen	Marktanteil	Zeit	Meeting-Organisation
Prozess-Ziele	Nachfolge-regelungen	Lieferanten	Pilot-anwendung	Neues Reporting	Identifikation	Goodwill	Dokumentation
Interessen	Strukturen, Organigramme	Betroffene	Breite Einführung	Pilot-anwendung	Kunden-Zufriedenheit	Know-How	Monitoring
Werte	Begleitung	Belegschaft	Integration	Führungsprinzipien	Meilensteine	Engagement	Arbeitspaketverwaltung



Die Change-Dimension von Change.Max

Verantwortliche Teams	Mitarbeiter Zielgruppen	Legitimation	Führung	Kommunikation	Mitwirkung	Haltungen	Mobilisierung
Sponsor	Mittleres Management	Vision	Prinzipien	Auftritte	Inhaltliche Verantwortung	Interesse	Ideensammlung
Steuierungsgruppe	Teamleiter	Business Case	Ambiguitätstoleranz	Ankündigungen	Tehmenverantwortung	Alignment	Pro & Cons
Management Team	Direkt Betroffene	Grobplanung	Motivation	lokale Infoveranstaltung	Mitgestaltung im Workshop	Akzeptanz	Quick wins
Themenleiter	Indirekt Beteiligte	Zusagen	Stressbewältigung	Newsletter etc.	Großgruppen	Übergang	Infotheken
Projektbüro	Nachwuchsmanager	Einbeziehung	Anerkennung	Blogs	Regelmäßiger Dialog	Verstärker	Schulungen
Berater-team	Aktivisten	Umgang mit Kritik	Orientierung	Dialoge etc.	Pilotanwendung	Aktivist, Pilot	Erfolgsmeldungen



Meine Stärken

Werteorientierung:

mit Vertrauen, Integrität und Wertschätzung lebe ich Führung vor, die Gefolgschaft hervorbringt

Pragmatismus:

Möglichkeiten schaffen und, Synergien entwickeln und bei der Umsetzung zügig frühe Erfolge zu erzielen, die an bekannten Stärken anknüpfen – appreciative Inquiry

Situative Intelligenz:

Interessenlagen und Dynamiken erkennen, mit konkreten kleinen Projekten alltäglichen Fortschritt erzeugen, und vorleben, mit Netzwerken die Organisation voranzubringen – Earning while Learning

Vielseitigkeit:

seit über 30 Jahren klare Handschrift in unterschiedlichen

Branchen

und

Themen

Automobilzulieferer
Maschinenbauer,
Pharmaunternehmen,
Elektro- und Elektronik,
Medizintechnik,
Energie,
Commodities,
IT und neue Medien,
Dienstleistung,
non-Profit

Führung und Motivation,
Kommunikation und Zusammenarbeit,
Veränderungsprojekte,
Strukturen und Prozessen,
Einflussnahme / Interessenausgleich,
Talentförderungsprogramme,
Diversity / Chancengleichheit,
Teamarbeit, Selbstmanagement,
Konfliktbearbeitung,
Karriereentwicklung



- 2010 Mitglied bei Sietar Society for Intercultural Education, Training and Research, deutschsprachige Sektion
- seit 2003 Dozentin an der Berufsakademie Mannheim
- seit 2001 Mitglied bei NTL, Institute for Applied Behavioral Science in den USA, dem seit mehr als 50 Jahren führenden Institut u.a. für die Erforschung und Anwendung von gruppendynamischen Prozessen
- seit 1988 Selbständig mit den Schwerpunkten:
- Change Management Projekte z.B. in der Automobil- und Pharmaindustrie, Maschinenbau, Commodities
 - Führungsworkshops für alle Ebenen – anwendungsorientiert und individuell, emotionale Intelligenz
 - Strategiegestaltung und strategisches Marketing
 - Young Talents Workshopprogramme
 - Coaching
 - alles international und national
- 1991 - 1996 Geschäftsführende Gesellschafterin von SGS Sales Growth Systems - strategische Vertriebssteuerung und Marketing für B2B-Unternehmen
- 1986 - 1988 Senior Consultant bei Lessing Unternehmensberatung in Düsseldorf
- 1979 - 1986 Esso AG in Hamburg und Esso Europe in London
Personalentwicklung, Vertrieb und Marketing
- 1976 - 1979 Studium der Volkswirtschaftslehre an der Albert-Ludwig-Universität in Freiburg, Diplom
- 1973 – 1976 Studium der Wirtschaftswissenschaften, Soziologie und Publizistik an der Ruhruniversität in Bochum