

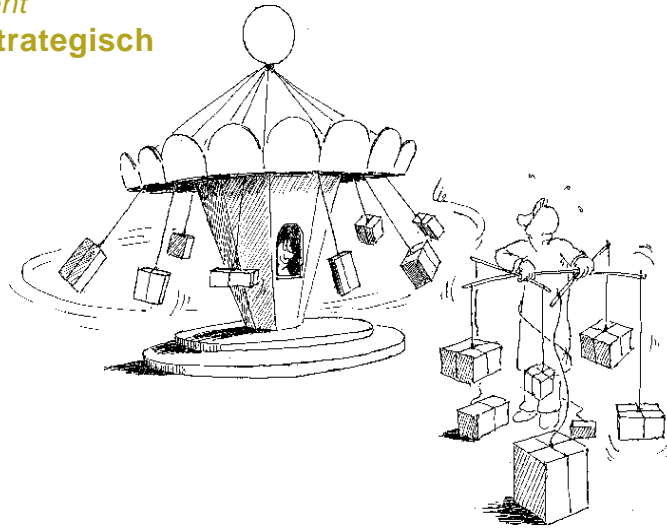
kleimann | partner

beraten. trainieren. begleiten.

Szenario- und Zukunftsmanagement
Zukunftsoffen, vernetzt und strategisch



Szenario- und Zukunftsmanagement Zukunftsoffen, vernetzt und strategisch



Der Wandel in Märkten, Branchen und Technologiefelder ist längst zu einer Konstanten geworden, ohne dass es Unternehmen gelungen ist, damit ebenso gezielt und systematisch umzugehen wie mit Personal, Bilanzen und Controlling.

Szenario- und Zukunftsmanagement ist ein wichtiges Instrument, mit dem Unternehmen und Organisationen ebenso wie Geschäfts- und Funktionsverantwortliche mögliche „Zukünfte“ voraus denken und das eigene Handeln systematisieren können.

Der Erfolg des Einsatzes von Szenario- und Zukunftsmanagement hängt entscheidend davon ab, wie Führungskräfte mit Ungewissheit, Komplexität und zukünftigem Wettbewerb umgehen. Nur wenn sie die möglichen Veränderungen akzeptieren und sie systematisch voraus denken, werden sie zukünftigen Wandel bestehen können.

Die Erfahrung aus vielen Szenarioprojekten zeigt, dass die Umsetzung von Erkenntnissen aus Zukunftsprojekten letztendlich an der fehlenden Bereitschaft, sich nachhaltig auf Veränderung und Wandel einzustellen, scheitert. Aus dieser Erfahrung sind diese Ansätze für Führungskräfteentwicklung entstanden.

Anhand aktueller Beispiele aus dem Arbeitsumfeld der Teilnehmer wird die Notwendigkeit von zukunfts offenem, vernetztem und strategischem Denken ebenso vermittelt, wie die Nutzung aktueller Werkzeuge zur Umsetzung im täglichen Geschäft.

■ Teilnehmer

Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Strategische Planung, Geschäftsentwicklung, Risikomanagement, Controlling und Innovationsmanagement, sowie alle interessierten Personen, die den Umgang mit dem zukünftigen Wandel systematisieren wollen.

■ Leitung

Franz Tessun, Future Thinking & Training - Unternehmensberatung und Managementqualifizierung, einer der Pioniere der Szenarioplanung in Deutschland mit jahrzehntelanger Erfahrung in der zukunftsorientierten Unternehmensführung und Strategischen Ausbildung von Executives, diverse Veröffentlichungen zum Thema Szenariomanagement und Wissensmanagement in internationalen Fachzeitschriften, sowie Vorträge auf internationalen und nationalen Kongressen und Fachveranstaltungen.

Lerneinheit 1

Die drei wesentlichen Denkweisen

Modul 1 - Dauer 1 Tag

Strategisches Denken in der Praxis

Anhand von Beispielen wird die Notwendigkeit strategischen Denkens auf verschiedenen Ebenen verdeutlicht. Dabei steht das Suchen, Erkennen und Definieren von Problemen im Vordergrund:

- Mit welchem Problem beschäftigen wir uns - und sind das die richtigen Probleme?
- Was ist nicht unser Problem?
- Welche Faktoren beeinflussen das Problemfeld intern und extern?
- Festlegen von Einflussbereichen
- Definition von Einflussfaktoren und Zuordnung zu den Bereichen
- Erste Analyse der gegenseitigen Beeinflussung (Wechselwirkungsanalyse)
- Visualisierung des Problemfelds

Modul 2 - Dauer 1 Tag

Vernetztes Denken und die Anwendung in der Praxis

Das Modul zeigt mehrere Fallbeispiele für den erfolgreichen bzw. nicht erfolgreichen Einsatz des vernetzten Denkens und ermöglicht es, erste Erfahrungen im Umgang mit Komplexität zu machen. Dabei werden verschiedene Instrumente vorgestellt.

- Erarbeitung eines Beeinflussungsnetzwerks vorgegebener Einflussfaktoren
- Netzwerkanalyse mit Identifikation von
 - kritischen und aktiven Faktoren
 - Schlüsselfaktoren
 - Feedback Loops
 - Stabilität des Netzwerks
- Interpretation des Netzwerks
- Auswirkungen der Änderungen von Faktoren auf das Netzwerk
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Ansätze zur Risikoanalyse

Modul 3 - Dauer 1 Tag

Zukunftsoffenes Denken schützt vor Überraschungen

Es wird gezeigt, wie man im Unternehmen mit unterschiedlichen Formen von Ungewissheit umgehen kann.

- Erkennen von Ungewissheit
- Wo ist die Nutzung alternativer Zukunftsbilder sinnvoll?
- Unterscheidung von Trend- und Extremprojektionen
- Entwicklung alternativer Zukunftsprojektoren für Umfeldfaktoren
- Entwicklung alternativer Handlungsoptionen
- Bewertungsformen von Projektionen und Handlungsoptionen
- Kurzscenarien und Ausblick

Lerneinheit 2

Szenarioentwicklung als Basis für strategische Entscheidungen

Modul 4 - Dauer 3 Tage

Szenarioentwicklung

Szenarien als Basis und Werkzeuge der strategischen Planung werden vorgestellt und angewendet.

- Methodik (wie wird es gemacht)
- Konsistenzanalyse
 - Welche Projektionen passen zusammen oder unterstützen sich gegenseitig?
 - Welche Projektionen widersprechen sich?
 - Berechnung der möglichen konsistenten Zukunftsbilder
- Auswahl der für die Problemstellung relevanten Zukunftsbilder
- Verbale/visuelle Beschreibung der Zukunftsbilder
- Verschiedene Gesichtspunkte und Sichtweisen
- Verschiedene Medien
- Erarbeitung und Beschreibung der Kernthesen

Lerneinheit 3

Zukunftsorientierung

Modul 5 - Dauer 1,5 Tage

Ableiten von Chancen und Risiken - Früherkennung

Im kritischen Bereich des Szenariotransfer wird der Umgang mit Trends und Szenarien gelernt.

- Chancen und Gefahren für das Geschäft pro Zukunftsbild herausarbeiten
- Erarbeitung gemeinsamer Chancen und Gefahren für alle Zukunftsbilder
- Erarbeitung zukunftsrobuster Chancen und Analyse der damit verbundenen Gefahren
- Ableitung notwendiger (neuer) Kompetenzen und Produkte
- Ableitung potentiell notwendiger Veränderungen
- Ableitung von Indikatoren zur Früherkennung der Chancen und Gefahren

Modul 6 - Dauer 1,5 Tage

Entwicklung zukunftsrobuster Strategien

Es wird gezeigt, wie unter Nutzung von Szenarien zukunftsorientierte Strategien gefunden werden können, bzw. wie existierende Strategien auf Zukunftsrobustheit getestet werden können.

- Erarbeitung potentieller Aktionen zur Wahrnehmung der Chancen bzw. Vermeidung der Gefahren pro Szenario
- Ableitung von Aktionen, die in allen Szenarien Sinn machen (zukunftsrobuste Ausrichtung)
- Einschätzung von existierenden strategischen Aktionen auf ihre Zukunftsrobustheit in jedem Szenario
- Beschreibung kritischer Felder und Alternativstrategien
- Ableitung von strategischen Konsequenzen und Maßnahmen

■ **Anmeldung** - Die Module können unabhängig voneinander gebucht werden. Es ist jedoch sinnvoll, die Module der Lerneinheit 1 und der Lerneinheit 2 in der angegebenen Reihenfolge zu besuchen.

Lerneinheit 1: Die drei wesentlichen Denkweisen

Modul 1 - Dauer 1 Tag, von 09.00 - ca. 18.00 Uhr

Strategisches Denken in der Praxis 08.09.04 08.12.04 11.04.05

Modul 2 - Dauer 1 Tag, von 09.00 - ca. 18.00 Uhr

Vernetztes Denken und die Anwendung in der Praxis 09.09.04 09.12.04 12.04.05

Modul 3 - Dauer 1 Tag, von 09.00 - ca. 18.00 Uhr

Zukunftsoffenes Denken schützt vor Überraschungen 10.09.04 10.12.04 13.04.05

Lerneinheit 2: Szenarioentwicklung als Basis für strategische Entscheidungen

Modul 4 - Dauer 3 Tage, jeweils von 09.00 - ca. 18.00 Uhr

Szenarioentwicklung 13.-15.10.04 07.-09.02.05 09.-11.05.05

Lerneinheit 3: Zukunftsorientierung

Modul 5 - Dauer 1,5 Tage, 1. Tag von 09.00 - ca. 18.00 Uhr, 2. Tag von 09.00 - 13.00 Uhr

Ableitung von Chancen und Risiken - Früherkennung 10.-11.11.04 09.-10.03.05 15.-16.06.05

Modul 6 - Dauer 1,5 Tage, 1. Tag von 14.00 - ca. 18.00 Uhr, 2. Tag von 9.00 - ca. 18.00 Uhr

Entwicklung zukunftsrobuster Strategien 11.-12.11.04 10.-11.03.05 16.-17.06.05

Teilnahmegebühr:

Modul 1 - 6, insgesamt 9 Tage, € 5.400,-
 Modul 1- 3, Dauer 1 Tag, jeweils € 980,-
 Modul 4, Dauer 3 Tage, jeweils € 1.950,-
 Modul 5 - 6, Dauer 1,5 Tage, jeweils € 1.350,-

Bitte die Anmeldung per Fax oder schriftlich an uns senden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung. Sollten keine Plätze mehr frei sein, informieren wir Sie sofort. Die Teilnahmegebühr ist nach Erhalt der Rechnung zu entrichten.

In der Teilnahmegebühr enthalten sind Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausensnacks und Dokumentation. Wird die Anmeldung später als zwei Wochen vor Seminarbeginn storniert, werden 50%, bei Absagen innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn 100% der Teilnahmegebühr berechnet. Bei Nichterscheinen bleibt die Verpflichtung zur Zahlung der vollen Teilnahmegebühr bestehen. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

kleimann | partner

Gärtnerstraße 43
 80992 München
 Tel.: 0 89 / 44 24 96 - 0

info@kleimannpartner.de
 www.kleimannpartner.de

Name: _____

Vorname: _____

Position: _____

Firma: _____

Branche: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

eMail: _____

Telefon: _____ Fax: _____

Datum: _____ Unterschrift: ✕

Anmeldebestätigung bitte an: _____

Rechnung bitte an: _____

Kunden-Nr., falls vorhanden: [] [] [] [] [] [] [] [] [] []



kleimann | partner
beraten. trainieren. begleiten.

Gärtnerstraße 43
80992 München

Tel.: 0 89 / 44 24 96 - 0
Fax: 0 89 / 44 24 96 - 29
info@kleimannpartner.de
www.kleimannpartner.de

