

Ingo Kett • Stefan Becker

Das Münster-Konzept

Vom Business-Problem zur
Management-Entscheidung

ERICH SCHMIDT VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter
[ESV.info/978 3 503 18125 4](http://ESV.info/9783503181254)

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 18125 4
eBook: ISBN 978 3 503 18126 1

Alle Rechte vorbehalten

©Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2018
www.ESV.info

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen
der Deutschen Bibliothek und der Gesellschaft für das Buch
bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht
sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso
Z 39.48-1992 als auch der ISO-Norm 9706.

Satz: L101 Mediengestaltung, Fürstenwalde
Druckerei: Strauss, Mörlenbach

Vorwort

Das Grundgerüst unseres Buchs DAS MÜNSTER-KONZEPT bietet das Handwerkszeug für jeden Professional. Wir zeigen Ihnen, wie Sie beim Analysieren und Bearbeiten von Business-Problemen, beim Aufbereiten und Kommunizieren von Lösungen und beim Verstehen und Überzeugen von Zielgruppen rasch und wirkungsvoll vorgehen können.

Als Manager und Berater sowohl großer, international tätiger Unternehmen, als auch mittelständischer Betriebe kommen wir aus der Praxis. Für dieses Buch haben wir über die letzten 20 Jahre umfassendes Material und Praxiserfahrungen systematisch zusammengetragen und ständig aktualisiert.

Unsere Ansätze konnten wir im Rahmen unserer Tätigkeit an der Universität Münster im Feldversuch testen. So haben wir zum Beispiel Fälle von Teams lösen lassen, die homogen zusammengesetzt waren, versus Teams mit gemischten Arbeitsstilen. Im Ergebnis lieferten die gemischten Teams durchweg signifikant bessere Ergebnisse ab, was unsere Hypothese zu „high performance“-Teams voll unterstützt.

Interessant war auch ein Vergleich von Präsentationen durch Kandidaten, die unser Training durchlaufen hatten, zu denen von Unternehmensgründern, die ihre Idee vor Investoren präsentieren sollten. Trotz zu erwartender inhaltlicher Stärken der Gründer konnten die trainierten Kandidaten durchweg besser punkten, da sie die für Entscheider relevanten Informationen besser kommunizieren konnten.

Warum heißt das Buch DAS MÜNSTER-KONZEPT, werden Sie vielleicht fragen, geht es doch um Management-Techniken. Die Antwort ist ganz einfach: Beide Autoren sind Dozenten an der Universität Münster und haben dort auch als wissenschaftliche Mitarbeiter geforscht. Münster ist sozusagen die intellektuelle Wiege der in diesem Buch vermittelten Methodik.

Besonderer Dank gilt den vielen Kollegen von Accenture und den wissenschaftlichen Mitarbeitern des Lehrstuhls von Prof. Dr. Gerhard Schewe, die uns in den letzten 14 Jahren bei unserem Hauptseminar „Cases & Presentation“ unterstützt haben. Ein herzliches Dankeschön sagen wir an Sven-Olaf Gerdt für die grundlegende Modernisierung des Skripts.

Nicht zuletzt danken wir den Hunderten von Studierenden der Universität Münster und den externen Teilnehmern, die an unseren Seminaren teilgenommen haben. Ihren Anstrengungen bei der Bearbeitung der Fälle und ihren kritischen Beiträgen ist es zu verdanken, dass wir große Fortschritte beim Wissenstransfer gemacht haben.

Lieben Dank sagen wir auch an Boris Lemke, der uns ermutigt hat, mit unseren Erzählungen zu unserem Protagonisten Leo Lamberti neue Wege bei der Vermittlung methodischer Ansätze zu beschreiten. Ähnlichkeiten von Leos Erlebnissen zu tatsächlichen Begebenheiten aus unserem Beraterleben sind nicht ganz zufällig. Die Namen der handelnden Personen sind frei erfunden.

Bedanken möchten wir uns bei Felicitas Arenhold-Kett für die redaktionelle Unterstützung und bei Christina Semptner für die Unterstützung unserer Seminare und Meetings. Ganz besonders danken wir unserer Lektorin Claudia Splittgerber für die professionelle und stets motivierende Manuskriptbetreuung.

Münster, Juli 2018

Ingo Kett und Stefan Becker

Inhaltsverzeichnis

A. Leos Showdown	1
B. Karriereturbo Kommunikation	7
1. Warum viele Präsentationen ihre Wirkung verfehlen	7
2. Wie Kommunikation hilft, erfolgreicher zu sein	8
3. 10 Schritte zur Management-Entscheidung	11
C. Immer schön logisch bleiben – Entscheidungsorientierte Problemlösung	13
D. Die Aufgabe definieren – eine starke Schlüsselfrage	17
E. Auf heißer Spur – Tatort Münster	23
F. Die Aufgabe strukturieren	27
1. Der Entscheidungsbaum	27
2. Planung der Analyse	37
G. Die Lösung generieren	41
1. Mit Kreativitätstechniken, Erfahrung und Zufall Optionen generieren	41
2. Alternativen formen und auswählen	51
3. Abgesang auf das Scoring-Modell	53
H. Die Lösung darstellen	57
1. Das Prinzip der Pyramide	57
2. Top-down versus bottom-up	61
3. Logische Gruppe	63
I. Leos Projekt – Fallstudie Peoplebank	65

J. Die Geschichte erzählen	75
1. Eine gewinnende Einleitung	75
2. Das Storyboard	78
3. Aussagekräftige Taglines	83
K. Leo hilft aus – CRM in der Autoindustrie	87
L. Die Zielgruppe verstehen	93
1. Perception is Reality – die Wahrnehmung entscheidet	93
2. Soziale Stile	95
3. Selbsttest	103
4. Umgang mit sozialen Typen	107
5. Ausweichverhalten und Variationsbereich	113
M. Leos Kultur-Schock	117
N. Als Team wachsen	121
1. Forming, Storming, Norming, Performing	121
2. Zur Höchstleistung durch Vielfalt	122
O. Die Lösung visualisieren	127
1. Das perfekte Layout	128
2. Textseiten ganz einfach?	132
3. Tabellen – immer eine Herausforderung	135
4. Die Wahl des richtigen Charts	137
5. Visuals – die Königsdisziplin	155
6. Professioneller Look	163
P. Persönliche Wirkung entfalten	175
1. Die Kommunikationsstrategie entwickeln	175
2. Think, Prepare, Rehearse – Vorbereitung der Präsentation	180
3. Persönliche Wirkung – die Body Language	185
Q. Überleben bei Präsentationen – Behandlung von Einwänden	193
1. Grundtechnik PREP	194
2. Techniken im Einzelnen	198
3. Umgang mit unfairer Dialektik und Störungen	200
R. Privatdetektiv Wilsberg – Der Münsteraner Netzwerker	205

S. Netzwerke richtig nutzen	209
1. Power Mapping	210
2. Erfolgreich Netzwerken	214
T. Leo lässt seine Beziehungen spielen	217
Berater-Sprüche	223
Abbildungsverzeichnis	225
Bildquellennachweis	229
Weiterführende Literatur	231
Index	237
Die Autoren	241