

**Change That
Works** *Werkstatt*
Lernraum für Change Maker

CTWW 2026 | Rapid Results



Willkommen auf der CTWW!

Ihre Gastgeber für heute



JULIA



MARKUS

Template Drehbuch | Deep Dive

 Dauer der Session 01:00	Wie lange	Was	Wer	Wie
	00:05	Vorstellung Fallbringer und Ablauf	ICG-Gastgeber:in	Kurzagenda
	00:05	Kontext und Herausforderung	Fallbringer:in	Organisation, Ausgangslage, Herausforderung, Ziel als PPT ggf. unterstützt durch Video, Plakat ...
	00:15	Methode und Ergebnis	ICG-Berater:in & Fallbringer:in	Methode, Ablauf, Herausforderungen, Erfolgskriterien
	00:10	Reflexion in Trios	Kleingruppen	Was ist spannend an der Methode? Was interessiert uns? Welche Fragen beschäftigen uns?
	00:20	Dialog (moderiert)	ICG-Gastgeber:in & alle	Auf Basis der Fragen und Erkenntnisse aus den Kleingruppen
	00:05	Check-out		Ein Satz pro Teilnehmer:in: Meine Erkenntnis? Was nehme ich mit?

Warum ist Strategieumsetzung
eurer Erfahrung nach oft
schleppend?

Einige Gründe...

Strategische Prioritäten
sind breit gefächert und
umfangreich...

Beschäftigt mit...
dem Tagesgeschäft,
anderen Initiativen,
...

Immer dieselben Leute,
die Dinge
vorantreiben... zu
wenige davon

Die Strategie wird nicht
klar verstanden... ist
nicht greifbar genug...

Mangelnde
Aufmerksamkeit und
Ressourcen...

Schwierig, langfristige
und kurzfristige
Fortschritte miteinander
zu verbinden

Was wäre, wenn man diese
Hürden überwinden und
Schwung aufbauen könnten?

Inspiration für den Ansatz ... eine kurze Geschichte.

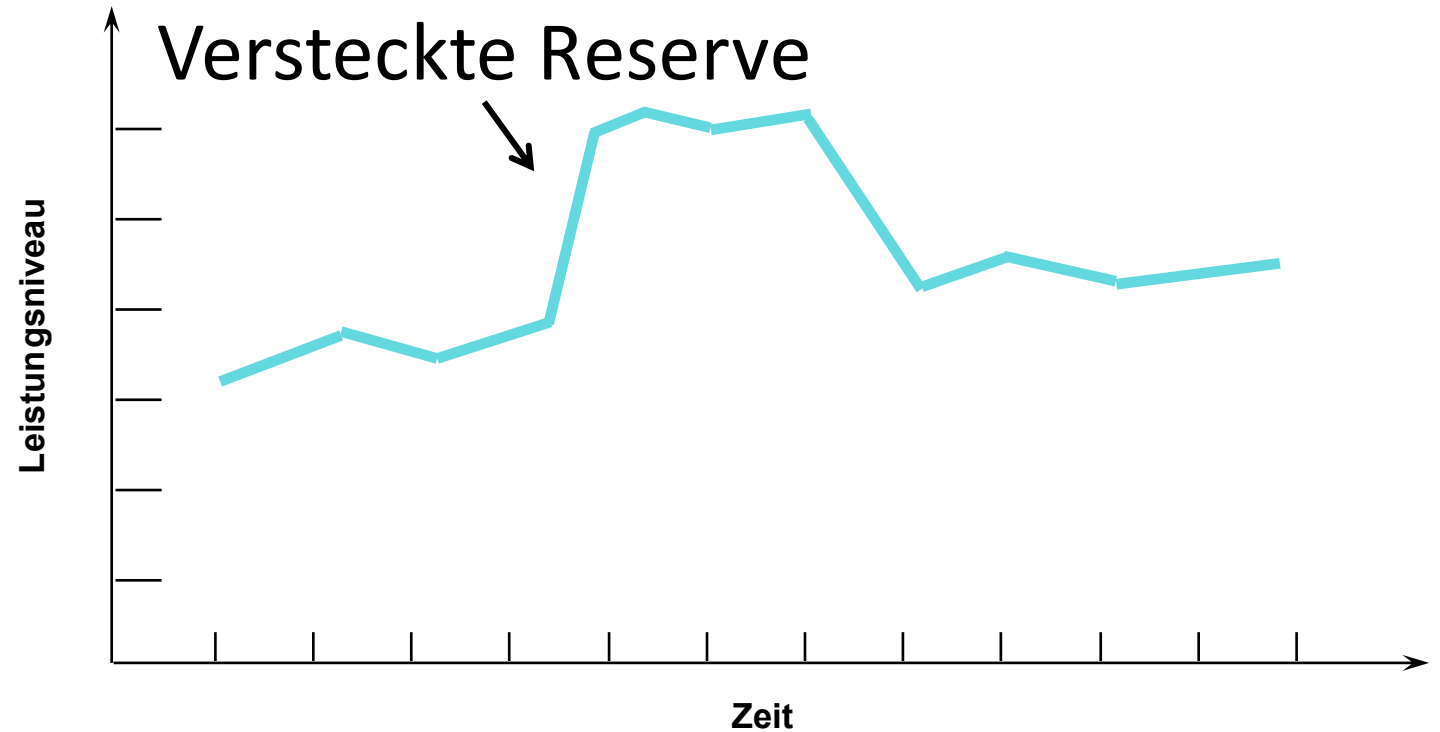
Bayway Refinery



Versteckte Reserve?

Manche glauben ...

- Alle Arbeitsgruppen verfügen über eine „versteckte Reserve“ an Kapazitäten, die Spitzenleistungen hervorbringen kann
- Diese versteckte Reserve kommt oft in Krisenzeiten zum Vorschein.
- Der Rapid-Results-Prozess nutzt diese Talentreserve, ohne eine Krise herbeizuführen.



Typische Merkmale dieser Situationen

Ein sinnvolles Ziel	1	4	Nur wenige Regeln
Fokus auf Ergebnisse und Resultate	2	5	Greifbares Gefühl der Erfolg
Gemeinschaftsgeist und Anerkennung	3	6	Fokus auf Umsetzung – nicht auf Planung

Katalysator für Fortschritt

Rapid Results Teams sind kleine, leistungsstarke, multidisziplinäre Teams, die vorübergehend gebildet werden, um eine bestimmte Herausforderung mit sehr hohem Fokus voranzutreiben und greifbare Ergebnisse zu erzielen.





Anwendungsfälle

1. Besser Performance

Fordern Sie Ihre Teams heraus, Zeit und Kosten zu sparen oder Einnahmen für vielversprechende Chancen zu generieren.

2. Veränderungen greifbar machen

Schaffen Sie Raum, um neue Arbeitsweisen mit geschäftlichem Nutzen zu testen und zu prototypisieren.

3. Momentum aufbauen für strategische Schwerpunktthemen

Erzielen Sie kurzfristige Fortschritte für mittel- bis langfristige Initiativen.

4. Beseitigen Sie Silos und organisatorische Grenzen

Präsentieren Sie die Zusammenarbeit zwischen Funktionen und Organisationen

5. Talente entwickeln

Kombinieren Sie Lernen mit praktischer Erfahrung und fordern Sie Talente dazu auf, neue Fähigkeiten anzuwenden und zu entwickeln, während sie gleichzeitig einen Nutzen für die Organisation erzielen

A group of business professionals are seated around a large conference table in a modern office setting. In the background, a large screen displays a video conference with multiple participants. The scene is brightly lit with natural light from large windows. A teal-colored banner is overlaid on the image, containing the text 'Strategieumsetzung' and 'Wie man an Fahrt gewinnt'.

Strategieumsetzung

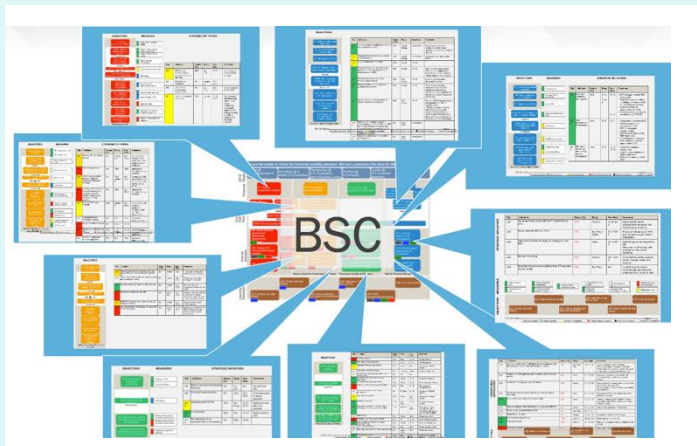
Wie man an Fahrt gewinnt

Referenzprojekt | Globaler Automobilfinanzdienstleister

„Rapid Results“ um zu Mobilisieren.

Die Herausforderung

Als Teil einer neuen Strategie wurde Rapid Results zum Instrument, um Teams zu mobilisieren und Dynamik für jeden der strategischen Schwerpunktbereiche zu schaffen. Überwältigt von 140 Initiativen, die im Rahmen eines Balanced-Scorecard-Prozesses identifiziert wurden, wollten die Führungskräfte Dynamik schaffen, indem sie greifbare und sichtbare Fortschritte bei den wichtigsten Themen erzielten.



Unser Ansatz

- Einführung für Top Führungskräften, um die Methodik zu verstehen
- Identifizierung von Pilotprojekten und Schwerpunktbereichen
- Gleichzeitiger Kick-off von 4 Teams vor Ort und virtuelles Coaching der Teamleiter
- Kommunikation der Fortschritte und Erkenntnisse der Teams über interne Kommunikationskanäle
- Ausbildung interner Moderatoren und Trainer für nachfolgende Teams

Unsere Coaches
Markus Spiegel



Die Ergebnisse

- Erstellung von Erfolgsgeschichten und Schaffung von Dynamik in verschiedenen strategischen Bereichen
 - Effizienzsteigerungen durch Verkürzung der Bearbeitungszeit um XX %
 - Einführung eines neuen Kreditkartenangebots mit XX Anträgen und YY Aktivierungen
 - Steigerung des Anteils der Finanzierung am Neuwagenverkauf um X % in den beiden Schwerpunktstädten Peking und Shanghai
 - Steigerung der Kundenbindung von XX auf YY bei bestehenden Kunden, deren Leasingvertrag im März ausläuft
- Das Unternehmen führte zwei zusätzliche Strategie-Boost-Zyklen unter Einbeziehung der obersten Führungsebene durch.



Silos aufbrechen

Wie man die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Abteilungen greifbar macht

Referenzprojekt | Großes Einzelhandelsunternehmen

„Rapid Results“ für eine bessere funktionsübergreifende Zusammenarbeit

Die Herausforderung

Im Rahmen eines großen Veränderungsprozesses wurde die Methodik der schnellen Ergebnisse eingesetzt, um eine neue Kultur der Zusammenarbeit zu fördern. Ziel war es, einen größeren Zusammenhalt innerhalb einer gemeinsamen Abteilung zu erreichen, Silodenken abzubauen und abteilungsübergreifende Synergien in einer der zentralen Abteilungen zu entwickeln.



Unser Ansatz

- Einrichtung eines Prozesses mit der obersten Führungsebene – Auswahl strategischer Themen, an denen gearbeitet werden soll
- Entwicklung von 4 Projektchartas mit 4 Sponsoren aus der obersten Führungsebene
- Strategische Auswahl der Teammitglieder von oben nach unten
- Coaching von 4 Rapid-Results-Projekten vom 4-stündigen Kick-off bis zum Final Pitch (3 Monate)

Unsere Coaches

Carola Gasser-Trinkl
Julia Achatz
Markus Spiegel
Angela Gruber



Die Ergebnisse

- Starke Aktivierung und funktionsübergreifende Zusammenarbeit zwischen Kollegen aus allen Bereichen
- 4 strategische Projekte wurden innerhalb von 3 Monaten beschleunigt, alle 4 wurden anschließend weiterverfolgt und die Ergebnisse in der Organisation verankert
- Die Möglichkeit für Mitarbeiter, sich an der Initiative zu beteiligen, führte zu einer positiveren Wahrnehmung der Veränderung und einer erfolgreichen Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit nach der Initiative

Rapid Results Designkriterien

Was macht „Rapid Results“-Teams bei der Umsetzung so effektiv?

**Fokussierte und
abgestimmte
Herausforderung mit
kompromissloser
Ergebnisorientierung**



**Kleines Team mit den
richtigen
Voraussetzungen**



**Handlungsorientierung
mit soliden Methoden**



Rapid Results- oder Innovationsteams sind kleine, leistungsstarke, multidisziplinäre Teams, die vorübergehend (+/- 100 Tage) gebildet werden, um greifbare Ergebnisse für eine fokussierte geschäftliche oder innovative Herausforderung zu erzielen.

nicht AKTIVITÄTEN

Schritte, Prozesse und Initiativen, die Sie möglicherweise zu den gewünschten Ergebnissen führen oder auch nicht.

sondern ERGEBNISSE

Demonstrieren Sie echte und messbare Fortschritte in Richtung der Gelegenheit.

Unterschied zwischen Aktivitäten und Ergebnissen

Aktivitäten

3-mal pro Woche trainieren und mindestens 15 km pro Trainingseinheit laufen

Rufen Sie 50 Kunden an, die Interesse an dezentraler Energieerzeugung bekundet haben

Prozess XY effizienter gestalten und Ressourcenverschwendung reduzieren

Ergebnisse

Laufen Sie bis zum 5. November einen Halbmarathon in 1:30 min.th

Bis zum 15. April zusätzliche Einnahmen in Höhe von 500.000 Dollar im Bereich dezentrale Energieerzeugung erzielen

Reduzierung der Bearbeitungszeit des Prozesses XY um 30 % für die Standorte in der Region EAST bis zum Ende des 3. Quartals

VS.

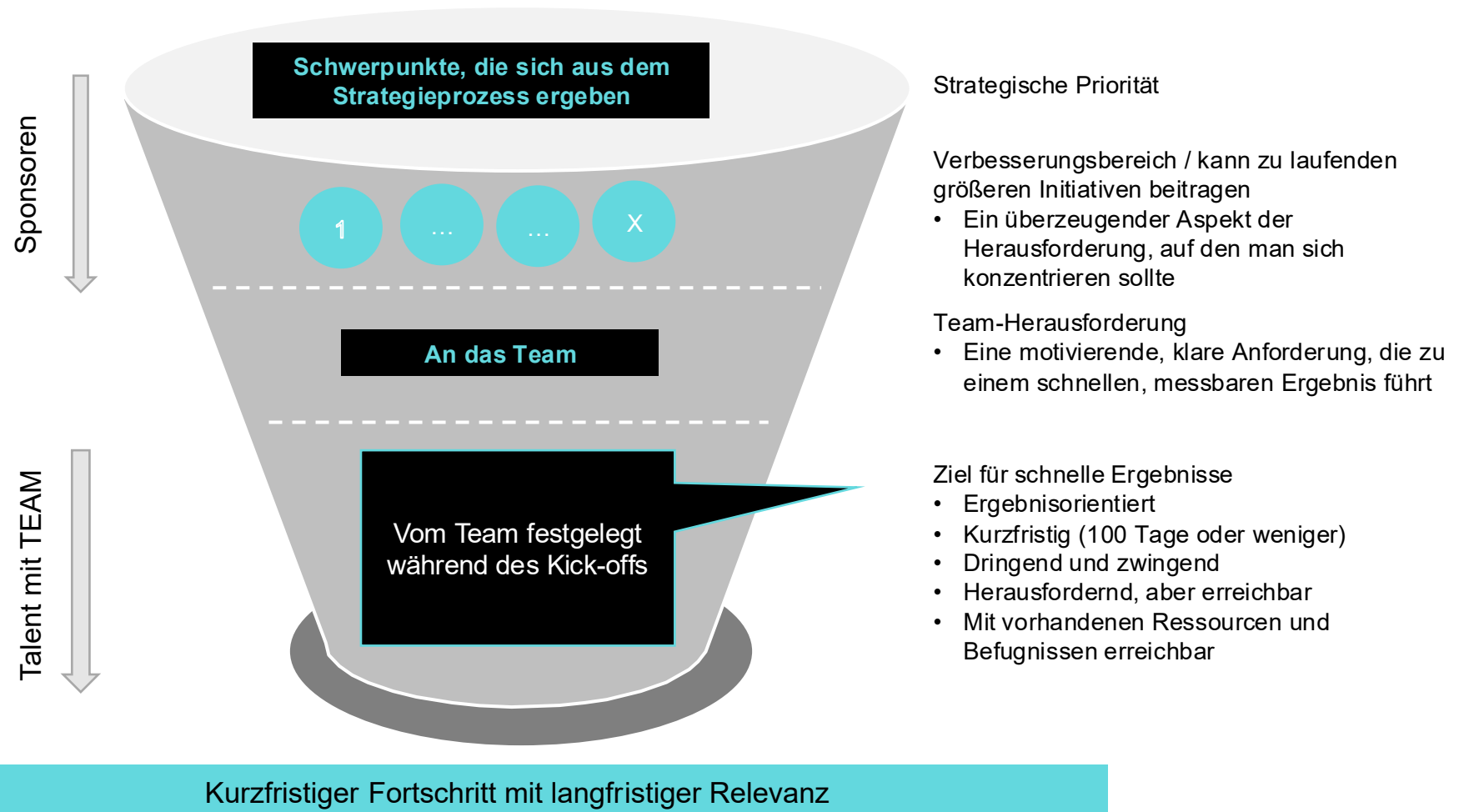
Beispiele für Ziele von Rapid-Results-Projekten

- 50 % Umsatzsteigerung in einer Region für ein Produktsegment
- Gewinnung von 100 neuen Kunden durch völlig neue Verfahren
- Reduzierung der Bearbeitungszeit/Durchlaufzeit für bestimmte Produkttypen um die Hälfte
- Reduzierung der Entwicklungszeit für ein neues Produkt auf 30 %
- Ergebnisverbesserung an Einzelhandelsstandorten um 30 %
- Kostenreduzierung für ausgewählte Kundenaufträge
- Reduzierung des Lagerbestands durch Umsetzung einer neuen strategischen Positionierung in 3 Testmärkten

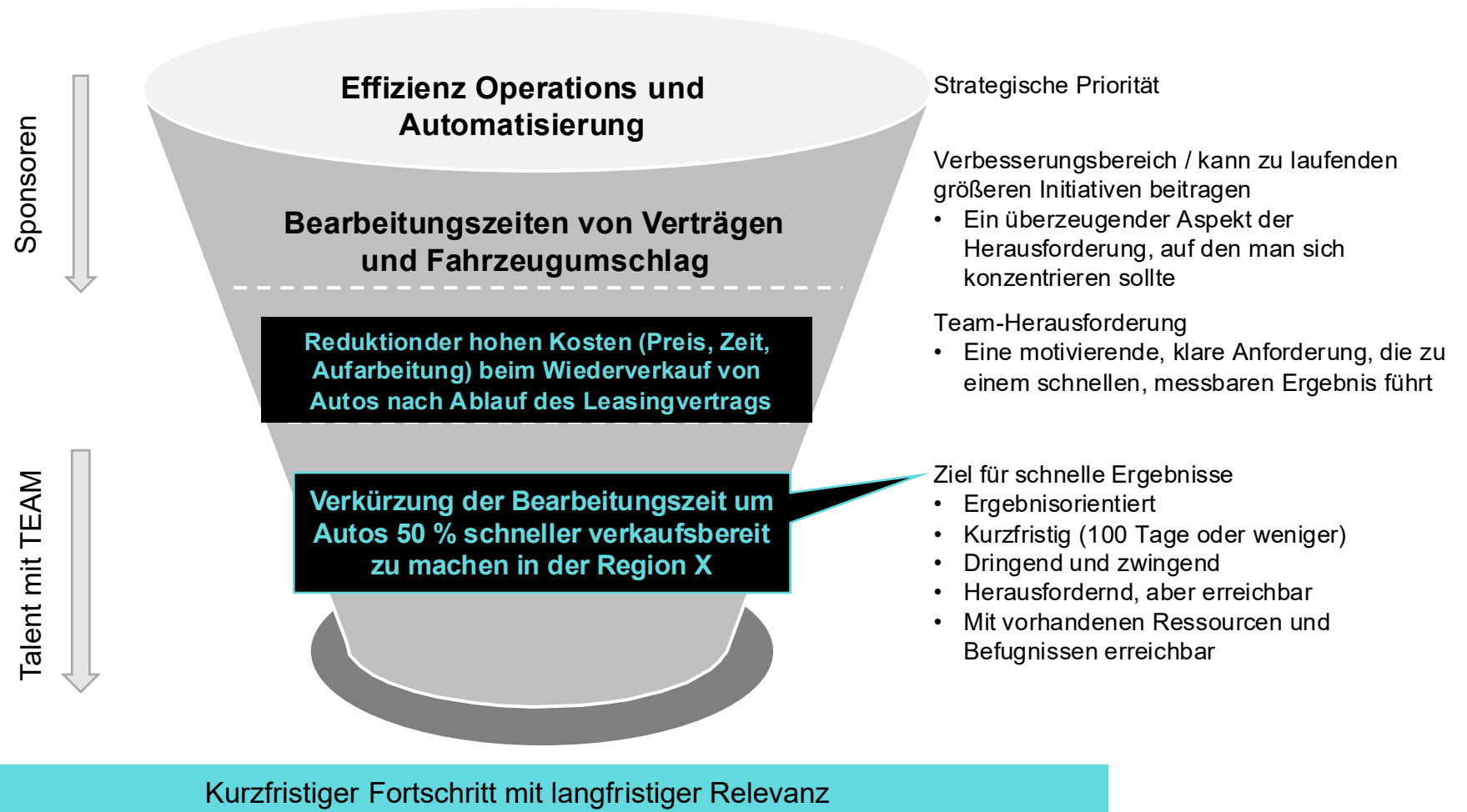


© Dikl Klaisatzprn, istockphoto.com

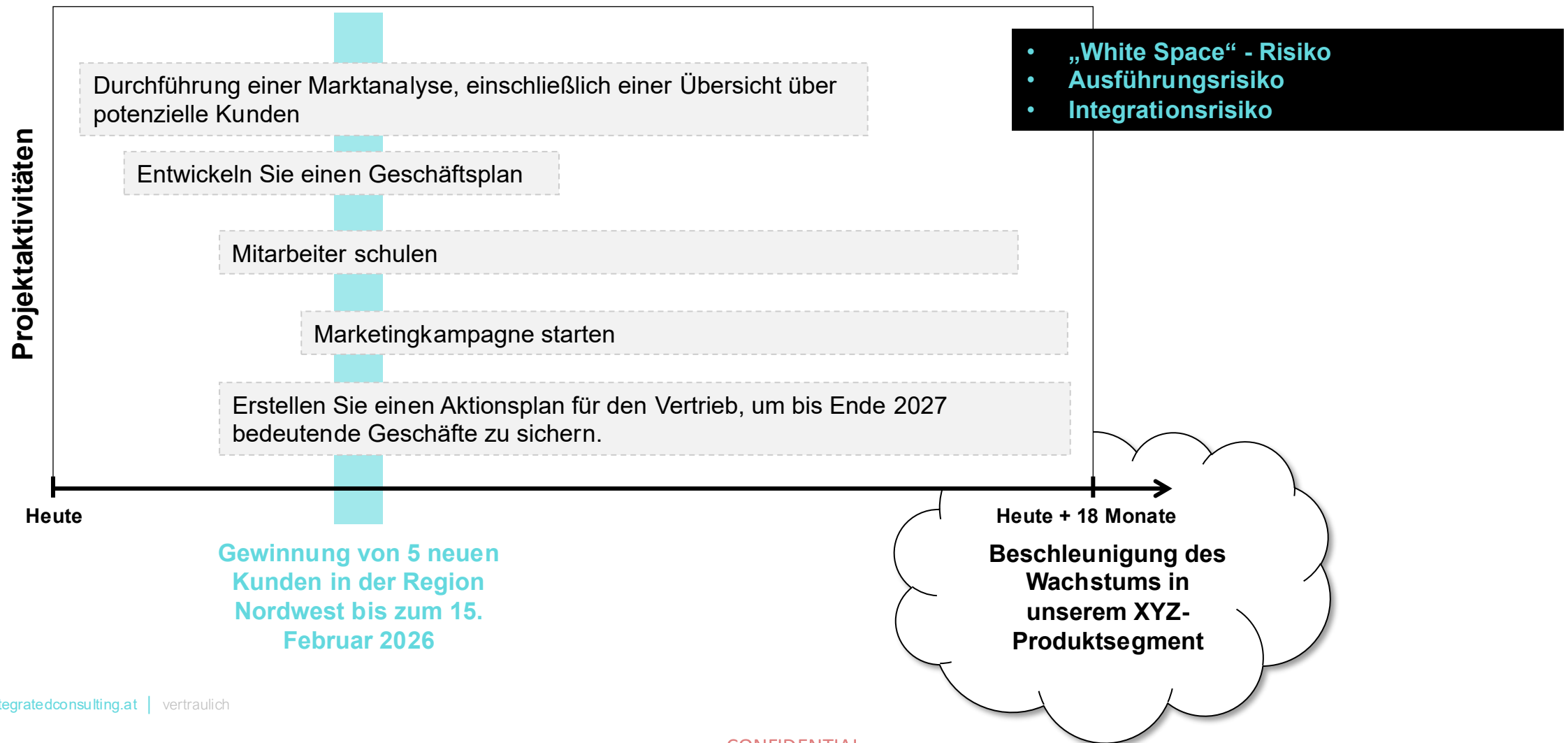
Strategie mit gezielten Maßnahmen verbinden



Beispiel für eine Verknüpfungsstrategie mit gezielten Maßnahmen



Der einzige Weg, dies zu erreichen, ist, es einfach zu tun – handeln, lernen, wiederholen und Risiken reduzieren.  Seite 24



Ursprünge des Rapid-Results-Ansatzes

”

The best driver for better performance is better performance itself.

Robert H. Schaffer



Virtuelles Companionship

Eine neue Erfahrung, um Fortschritte bei strategischen Initiativen zu erzielen



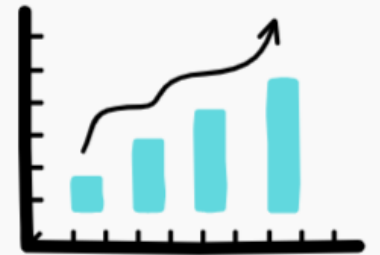
Ihr
Team & Initiative



Beratung auf Abruf



Online-Arbeitsbücher für
alle relevanten
Methoden



Schnelle Fortschritte
und Ergebnisse von
innen heraus

Von uns verwendete Tools

Agiles Arbeiten

- Kanban & Kanban-Boards
- Agile Rituale (Kanban-Board, Stand-ups, Backlog Grooming, Retrospektiven)
- Schnelle Projektplanung
- Zielsetzung
- OKR

Wünschbarkeit

- Design Thinking
- Kundenbefragungen (B2B und B2C)
- Lean Start-up
- Erstellen und Testen von MVEs und MVPs
- Marktforschung
- QFD (Qualitätsfunktionsentfaltung)

Machbarkeit

- Ideenfindung und Kreativitätstechniken
- TRIZ (Theorie des erfinderischen Problemlösens)
- Prototyping, Erstellung von MVP und MVE
- Design for X (Kosten, Herstellbarkeit, Wartungsfreundlichkeit, ...)

Machbarkeit

- Innovationsbuchhaltung (TAM, SAM, SOM, Zahlungsbereitschaft)
- Geschäftsmodellierung
- Erstellung von Business Cases

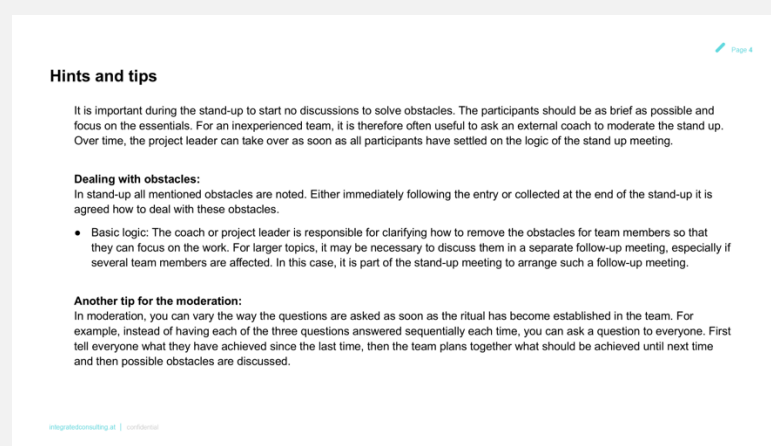
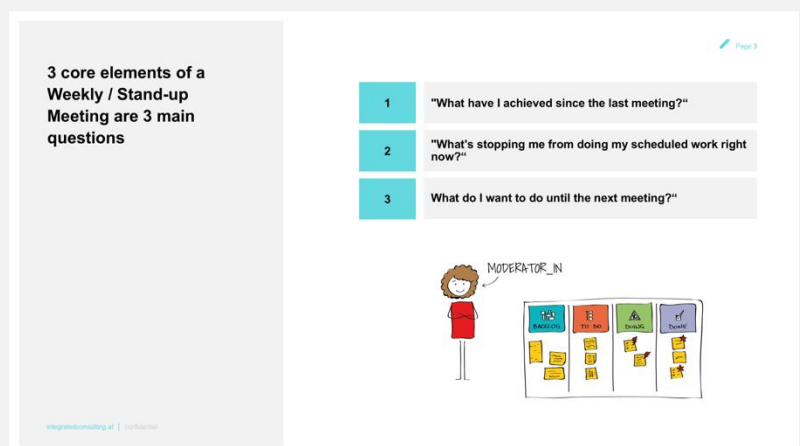
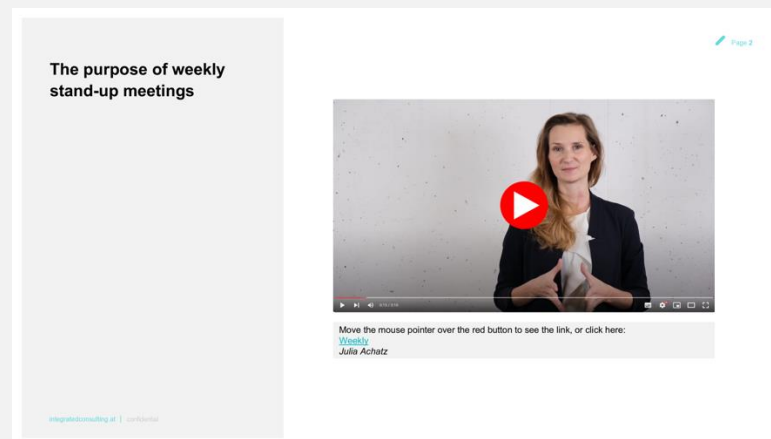
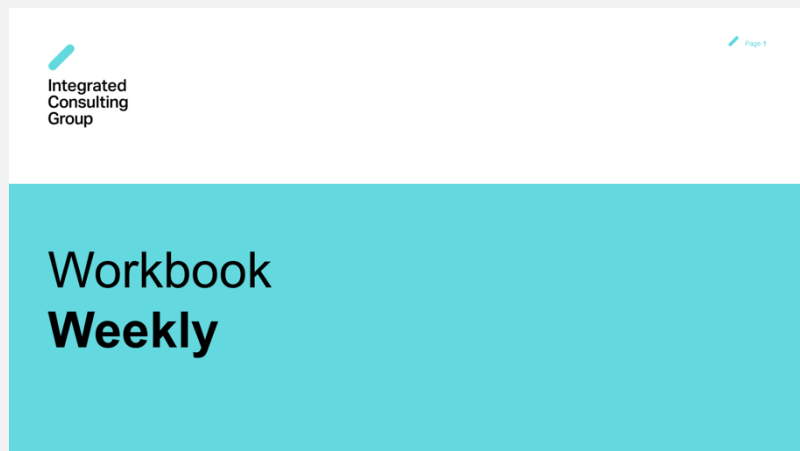
Operative Exzellenz

- Lean-Prozessabbildung
- Ursachenanalyse
- Design für X

Strategie und Kommunikation

- Stakeholder-Management
- Analyse des Branchen-Ökosystems
- Portfoliomanagement
- Erstellung von Pitches

Beispiel eines Workbooks



Was aber, wenn noch unklar ist,
welche Initiativen erforderlich
wären, um das Unternehmen
voranzubringen?

Growth-Quest

Ein 3-stufiger Prozess zum Entdecken, Priorisieren und Validieren von Wachstumschancen



Reflexion

In Trios:

- Was ist spannend an der Methode / am Fall?
- Was interessiert uns?
- Welche Fragen beschäftigen uns?

Bringt die spannendsten Fragen mit für den anschließenden Dialog!



10 Minuten