

2019 | Der Jahresrückblick von Keller Partner

War das Jahr 2019 auch für Sie ein gutes Jahr, auf das Sie froh und dankbar zurückblicken? War es vielleicht auch ein Jahr, wo Sie mit der einen oder anderen Herausforderung gerungen haben? Jetzt gilt: Wir stehen vor der Schwelle in das neue Jahr 2020, und die Zukunft ist offen. Keller Partner wünscht Ihnen einen guten Leitstern für das neue Jahr, in dessen Licht Sie das für Sie Wichtige vom Unwichtigen noch besser unterscheiden können.

Wir selbst sind sehr dankbar für das zurückliegende Jahr 2019: Die KellerPartner GmbH wurde gegründet und wir sind weiter gewachsen – mit einem noch größeren Team haben wir noch komplexere Kundenanfragen bewältigt.

Wer? | Das wachsende Keller Partner Team

- Eine wachsende Anzahl von Persönlichkeiten bereichert unser Team: gemeinsam bündeln wir für unsere Kunden anwendungsorientierte Forschung und Managementenerfahrung. Unsere neuen Netzwerkpartner sind exzellent in ihrem jeweiligen Feld.
- Daneben ist es gelungen, einen zentralen Mitarbeiterstab aufzubauen: Dies ermöglicht uns auch die Umsetzung komplexerer Lernarchitekturen z.B. im Bereich eLearning.
- Wir wachsen weiter in einer virtuell-digital funktionierenden Organisation: mit Standorten in Bonn, Hamburg, Berlin, Karlsruhe, New York, München, Wiesbaden, Rom, Konstanz, Zürich und St. Gallen.

Wo? | Menschen und Länder | Branchen, Kunden und Kontexte

- Keller Partner hat mit Kunden aus und in Deutschland, Italien, den USA, Mexico, China, Tschechien und Südafrika arbeiten können.
- Automobil, Versicherung, Banken, Biotechnologie, Vertrieb, IT-Start-ups, Produktion, Sozialeinrichtungen, Forschung, Hochschul- und Bildungswesen
- Börsennotierte Unternehmen aus dem DAX und M-DAX, Familienunternehmen aus dem DAX und Mittelstand, Hochschulen und Akademien, Einrichtungen in katholischer Trägerschaft sowie aus dem genossenschaftlichen Bereich
- Wir geben unser Wissen weiter: in unserem gratis Wissens-Newsletter und in einem caritativen Projekt für benachteiligte Jugendliche.

Wie? | Methoden

- Executive Trainings vor Ort, Großgruppenmoderation, virtuelle Umsetzungsbegleitung, individuelles Top-Executive Coaching, etc.
- Keynotes, Workshops, Studien
- Maßgeschneiderte Mobile und Blended Learning Formate zum selbstgesteuerten Wissenstransfer, z. B. im Change; Webinare im B2B Bereich

Was? | Ausgewählte Fragestellungen und Themen, die Keller Partner im Jahr 2019 adressiert hat – von A-Z:

- **Agil ≠ beliebig-flexibel:** Iteratives wie systemisch-strukturiertes Arbeiten in geschlossenen Feedbackkreisläufen leben. Oder: Den Schieberegler agilen Arbeitens intelligent nutzen.
- **Anpacken:** Pragmatische Führungswerkzeuge vermitteln und einsetzen, um wirksame Führung auch und gerade in Veränderungssituationen zu ermöglichen.
- **Blended-Learning-Architekturen designen:** Wissensvermittlung on- wie offline steuern, um höhere Transfereffekte und bleibenden Nutzen zu generieren.
- **Change Klaviatur fundamental erweitern:** Vier funktionale Change Ansätze in Balance bringen mit wirksamen Change-Führungstypen.
- **Digitalisierung als ‚Damoklesschwert‘:** Wie gelingt Geschäftsmodellinnovation im digitalen Kontext? Und überhaupt: Was bedeutet ‚Digitalisierung‘ für uns?
- **Disruption – organisational und als Führungskraft:** Disruptiven und evolutionären Wandel parallel gestalten.
- **Fokus:** Arbeitsmethodik 4.0 und tausende Jahre alte Mentaltechniken anwenden in einer ablenkungsgefährdeten Welt.
- **Heuristiken** zur Komplexitätsbewältigung: Psychologische Denkfallen in unsicheren Entscheidungssituationen identifizieren.
- **Hochleistungsteam** und Co: Teamformen und Zusammenarbeitsweise als bewusst reflektierte Elemente moderner Teamentwicklung.
- **Mythos oder Wirklichkeit:** Digitale Führung versus analoge Führung. Wie entwickeln wir unsere **Führungsklaviatur** weiter?
- **Organisationsdesign in Co-Creation mit unseren Kunden**
- **Wirksam:** Das **St. Galler Managementmodell** anwenden und um die Verhaltensseite erweitern.
- **Am Ball bleiben oder alte Tugenden:** Strategieumsetzungsfallen erkennen und mit der eigenen Mannschaft adressieren. Mit Disziplin. Bis zur Umsetzung.
- **Unternehmens-Werte und -Leitbilder weiterentwickeln auf Basis eines humanistischen Menschenbildes** mit Vorständen, Eigentümerunternehmern und Geschäftsführern – nach Veränderungen in Organisations- und Verantwortungsstrukturen, für mehr Klarheit in den Geschäftsabläufen - und im Blick auf die Enkel-Generation.
- **Verhalten und Macht:** Feedback und Diskussion von Verhaltensdimensionen in Feedbacksessions und Live-Interaktion mit Top-Führungskräften.
- **Warum Kulturentwicklungsmaßnahmen keine Wirkung haben** oder Arbeiten am System: Emergente Kulturmuster zur wirksamen Strategieumsetzung erlebbar machen.
- **‚Zurück in die Zukunft‘:** Globale Strategieumsetzung in internationalen Kontexten über Zeitzonen hinweg.

Dankbar schauen wir zurück und freuen uns auf die nahende besinnliche Zeit.
Ihnen wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest sowie ein gutes neues Jahr 2020.

Für das Keller Partner Team
Prof. Dr. Daniel Keller