



FALLSAMMLUNG · ANONYMISIERT UND VEREINFACHT

Spannungen führen: Fälle aus meiner Praxis

Dieselbe Struktur, unterschiedliche Navigationsmuster

Vier Fälle aus meiner Führungspraxis, anonymisiert und vereinfacht: In jedem waren beide Seiten berechtigt, keine wurde aufgelöst, sondern **geführt**. Ergebnisse und Details im persönlichen Gespräch.

FALL

1

Bestand gegen
Zukunft

ROLLE & KONTEXT

Geschäftsführer, Tagesgeschäft und Hub. Über zehn Jahre zurück.

NAVIGATIONSMUSTER

Erst trennen, dann bewusst verbinden, im Wechsel.

WO KENNEN SIE DAS?

Wo soll der Bestand wachsen, obwohl alle wissen, dass er keine Zukunft hat?

FALL

2

Lokales
Geschäft gegen
Zentrale

ROLLE & KONTEXT

Geschäftsführer einer Neugründung (eCommerce). Über 20 Jahre zurück.

NAVIGATIONSMUSTER

Abgrenzen und anbinden zugleich, Führungskraft als Brücke.

WO KENNEN SIE DAS?

Wo soll eine Einheit eigenständig werden und doch auf zentraler Basis aufbauen?

FALL

3

Abo gegen
Freemium

ROLLE & KONTEXT

Produktchef einer Social-Media-Firma. Über zehn Jahre zurück.

NAVIGATIONSMUSTER

Stränge trennen, über KPIs verbinden, Richtung im Aufsichtsrat klären.

WO KENNEN SIE DAS?

Wo konkurrieren zwei Kennzahlen um die Richtung?

FALL

4

Investition
gegen Marge

ROLLE & KONTEXT

Verantwortlich für das Kundenerlebnis im Konzern. Zeitraum offen.

NAVIGATIONSMUSTER

Eigener Rhythmus, gemeinsame Kundenzentrierung, Integrationsfigur.

WO KENNEN SIE DAS?

Wo soll Neues entstehen, ohne das Bestehende zu riskieren?

Wo hakt es bei Ihnen?

Die Spannungsanalyse: 90 Minuten, ein schriftlicher Befund. Der Einstieg ist ein unverbindliches Erstgespräch.

