

# Workshops für Professional Service Firms

Strategie

Methodenbasiertes und skalierbares Arbeiten

Leadership in Projektorganisationen

Professional Service Automation

Unternehmenssteuerung



In Professional Service Firms bzw. beratenden Dienstleistungsunternehmen gibt es häufig nur zwei „Zustände“: zu viel Zeit oder zu viel Arbeit. Wobei „zu viel Zeit“ die Akquise von Neugeschäft priorisiert und bei „zu viel Arbeit“ selbstverständlich die Projektarbeit selbst im Fokus steht.

Beide Situationen binden Ressourcen in einem Maße, das die Überprüfung und Anpassung der eigenen internen Prozesse, Strukturen aber auch Überzeugungen erschwert.

- › Welche Strategien, Methoden, Systeme und welches Leadership können dafür sorgen, dass die Innovationsfähigkeit trotz intensivem Tagesgeschäft erhalten bleibt?
- › Wie kann identifizierter Veränderungsbedarf nachhaltig in der Organisation umgesetzt werden?
- › Welche Prozesse und Überzeugungen innerhalb der Organisation können kundenfokussiertes und innovatives Arbeiten bestmöglich stützen ohne übermäßig interne („non billable“) Ressourcen zu binden?

Die [acrossabridge Workshops](#) greifen diese Fragestellungen auf und adressieren relevante methodische, strukturelle und organisationspsychologische Fragestellungen für PSFs, die das Prinzip „never change a running system“ laufend hinterfragen. Durch die Fokussierung auf beratende Dienstleistungsunternehmen bringen die Berater von acrossabridge spezialisiertes know-how und Projekterfahrung aus anderen Beratungsunternehmen sowie ein Set an Methoden zusammen, um diese Fragestellungen individuell zu erörtern.

Die Themenschwerpunkte dabei sind: Strategie, methodenbasiertes und skalierbares Arbeiten in PSFs, Leadership in Projektorganisationen, Unternehmenssteuerung sowie Professional Service Automation.



## Individuelle Zusammenstellung der Workshops

Jeweils zwei der genannten Themenschwerpunkte können an einem Workshop-Tag individuell adressiert, diskutiert, analysiert und strukturiert werden.

Es wird damit sichergestellt, dass die für Sie dringlichsten Bereiche beleuchtet werden. Mit überschaubarem Aufwand schaffen Ihre Workshop-Teilnehmer ein gemeinsames Verständnis der aktuellen Situation und der daraus resultierenden Handlungsfelder. Ihre interne Sicht wird durch die Erfahrung unserer Berater ergänzt, so dass am Ende eine klare Analyse und eine erste Roadmap entstehen.

Die Workshop-Vorbereitung erfolgt mit Hilfe von Leitfragen, die sich am Anliegen Ihres Unternehmens orientieren und gemeinsam definiert werden. So wird die methodisch saubere Eingrenzung des Themas sichergestellt.

Darüber hinaus wird die Zusammensetzung der Workshops ebenso wie die ideale Anzahl der Teilnehmer (i.d.R. 4-6) im Vorfeld mit Ihnen abgestimmt.

Die nachfolgend dargestellten Leitfragen für die einzelnen Workshops sind beispielhaft und werden je nach individuellen Wünschen im Vorfeld mit Ihnen vereinbart.



## Workshop-Thema #1: Strategie

### Ziel ist die Beantwortung bswp. der folgenden Fragen:

- › Wo sehen wir Bedarf, uns strategisch zu verändern?
- › Was treibt diesen Veränderungsbedarf?
- › Welchen Zeithorizont sehen wir für diese Veränderungen?
- › Welche Maßnahmen sind erforderlich, damit die Organisation sich in diese Richtung verändern kann?

### Was wird gemacht?

- › Diskussion der konkreten Anforderungen an die Unternehmensstrategie bspw. aufgrund von Anregungen der Kunden bzw. wahrgenommener Bedarfe im Markt
- › Reflektion des aktuellen Dienstleistungs- & Kompetenz-Portfolios in Hinblick auf notwendige strategische Veränderungen
- › Erarbeitung einer groben Roadmap für mögliche nächste Schritte entlang der Betrachtung von Kunden(-gruppen), Mitarbeitern, Geographien und Dienstleistungen

### Ergebnis/Nutzen:

- › Schaffung eines Raumes für die konzentrierte Diskussion strategischer Themen
- › „come as you are“ und Vorbereitung durch acrossabridge erlauben zielorientierte Diskussion mit minimaler eigener Vorbereitung
- › Dokumentation offener Punkte und einer angepassten Roadmap zur Strategieumsetzung



## **Workshop-Thema #2: Methodenbasiertes Arbeiten als wesentlicher Treiber für Skalierung**

### **Ziel ist die Beantwortung bspw. der folgenden Fragen:**

- › Inwieweit ist unser Geschäft heute „Manufaktur“ vs. „industrialisierbar“?
- › Welche Herangehensweise brauchen wir in welchem Geschäftsbereich für die Zukunft?
- › Welche Methoden & Tools werden heute eingesetzt und mit welchem Erfolg?
- › Wer treibt die Methodenentwicklung im Unternehmen und wie werden erfolgreiche Modelle verbreitet und von anderen akzeptiert?
- › Welche Maßnahmen sind erforderlich, damit die Organisation die richtige Mischung aus Methoden/Tools und freihändiger Beratung anbieten kann?

### **Was wird gemacht?**

- › Diskussion der wesentlichen strukturellen Elemente des Beratungsgeschäftes des Kunden
- › Klärung der konkreten Vorgehensweisen zu Projektmanagement in Verbindung mit Methoden & Tools
- › Identifikation der „offiziellen“ Tools & Methoden (auch ggü. den Kunden) vs. der „inoffiziellen“ Tools & Methoden
- › Diskussion des konkreten Nutzens von Methoden vor dem Hintergrund aktueller Herausforderungen (z.B. Onboarding, Zielerreichung in den Projekten, Steuerung Multiprojektmanagement etc.)
- › Bewertung des Vorgehens bei Akquise und Übergabe von Projekten (Verstehen der Klienten, Angebotsstruktur- und Technik, Kommunikation im Team bei Übergabe ins Projektteam)

### **Ergebnis/Nutzen**

- › Knowledge-Management und Projekterfolg werden direkt gedanklich und methodisch verknüpft
- › Erste Bestandsaufnahme & Bewertung vorhandener Tools & Methoden
- › Identifikation kurzfristiger Optimierungsmöglichkeiten
- › Dokumentation offener Punkte & einer angepassten Roadmap zur kundenfokussierten Nutzung, Entwicklung und Verbreitung von Tools & Methoden



## Workshop-Thema #3: Leadership in Projektorganisationen

### Ziel ist die Beantwortung bspw. der folgenden Fragen:

- › Wie ist Leadership von Management abzugrenzen?
- › Was unterscheidet Leadership in Projektorganisationen von Leadership in Linienorganisationen?
- › Was verstehen wir in unserem Unternehmen unter Führung oder Leadership?
- › Welchen Herausforderungen im Bereich Leadership sehen wir uns gegenüber?
- › Welche Relevanz haben Leadership und Management jeweils für den Projekterfolg?
- › Welche Erwartungshaltung gegenüber den Mitarbeiter\*innen wollen wir durch Leadership zum Ausdruck bringen?
- › Welche Leadershipkompetenzen haben wir (noch nicht)?

### Was wird gemacht?

- › Annäherung an eine gemeinsame Definition von Leadership
- › Identifikation der wesentlichen Herausforderungen für das Leadership im Unternehmen
- › Reflektion auf aktuelle Rollenverteilung und Adressierung möglicher Rollenkonflikte zwischen Linien- & Projektverantwortung

### Ergebnis/Nutzen

- › Entwicklung eines ersten gemeinsamen Verständnisses von Leadership
- › Reflexion des aktuellen Verständnisses / der aktuellen Umsetzung von Leadership
- › Überblick über vorhandene Leadership-Kompetenzen
- › Dokumentation offener Punkte & einer angepassten Roadmap zur Gestaltung projektbezogenen Leaderships
- › Erkennen von Wechselwirkungen Leadership – Organisationsform und -kultur / Leadership – Projekterfolg



## **Workshop-Thema #4: Professional Service Automation**

### **Ziel ist die Beantwortung bspw. der folgenden Fragen:**

- › Wie automatisiert sind unsere internen Prozesse?
- › Welchen (ggf. verdeckten) Aufwand verursachen mangelnde Automatisierung bzw. nicht zeitgemäßes Arbeiten?
- › Wie zufrieden sind unsere Kunden mit den Ergebnissen unserer internen Prozesse (bspw. Verträge, Rechnungen)?
- › Wie zufrieden sind wir und unsere Mitarbeiter mit den internen Prozessen (bspw. Ressourcenmanagement, Reisekostenabrechnungen)?

### **Was wird gemacht?**

- › Diskussion von Automatisierungsmöglichkeiten entlang der Kernprozesse der Steuerung (z.B. CRM, Finanzmanagement, Ressourcenmanagement)
- › Bei Bedarf: Konzentration auf ein bestimmtes Themengebiet (z.B. CRM)

### **Ergebnis/Nutzen**

- › Entwicklung & Dokumentation einer groben Automatisierungslandkarte für die Unterstützung der unternehmerischen Kernprozesse
- › Erste Diskussion möglicher Automatisierungslösungen und Projekterfahrungen
- › Dokumentation offener Punkte & einer angepassten Roadmap zur Nutzung sinnvoller Automatisierungslösungen



## **Workshop-Thema #5: Unternehmenssteuerung**

### **Ziel ist die Beantwortung bspw. der folgenden Fragen:**

- › Was ist unser Unternehmen (wem) heute „wert“?
- › Wie stabil ist unser Unternehmen im Hinblick auf Profitabilität und organisatorische Resilienz?
- › Welche Zielgrößen sind uns wichtig, wie abgestimmt sind wir im Management und wie gut steuern wir auf diese Zielgrößen hin?
- › Sind wir aktuell im Einklang zwischen den Interessen der Gesellschafter und den Anforderungen des Marktes?

### **Was wird gemacht?**

- › Annäherung an das Thema „Unternehmenswert“ unter besonderer Berücksichtigung der Interessen der Gesellschafter (es geht hier nicht um eine klassische Unternehmensbewertung!)
- › Diskussion des Nutzens & der Nutzung verschiedener Steuerungsgrößen in PSF (z.B. Auslastung, Ebit, Umsatz, Neugeschäft vs. Bestandsgeschäft, Unternehmenswert, Kunden-&Mitarbeiterzufriedenheit)
- › Entwicklung erster konkreter Kennzahlen auf Basis des eigenen Geschäftes sowie der Betrachtung anderer Marktteilnehmer

### **Ergebnis/Nutzen**

- › Moderierte Diskussion über die aktuellen und geplanten Steuerungsgrößen schafft Klarheit über die Interessen der Stakeholder
- › Dokumentation offener Punkte & einer angepassten Roadmap zu möglichem Anpassungsbedarf in den Steuerungsgrößen bzw. in der Ausrichtung der Kennzahlen auf die Organisation





acrossabridge ist Dienstleister für das Erfolgsmanagement von Professional Service Firms.

In Zeiten hohen Branchenwachstums, intensiven Wettbewerbs, knapper Ressourcen und steigender Kundenerwartungen wird die durchgängige strategische Führung eines Unternehmens zum Garant für Unternehmenswert und –stabilität.

Durch die konsequente Ausrichtung der unternehmerischen Kernprozesse auf die Strategie, helfen die Berater von acrossabridge ihren Kunden mittels inhaltlich methodischem Mentoring & Coaching sowie der Gestaltung des geeigneten Steuerungsmodells, Wachstumspotentiale voll auszuschöpfen, den Unternehmenswert kontinuierlich zu steigern und langfristig stabile, für MitarbeiterInnen attraktive Organisationen zu gestalten.

**acrossabridge**

Ingrid Maaß

Ludwigstrasse 9  
80539 München

[info@acrossabridge.com](mailto:info@acrossabridge.com)

Tel. + 49 89 215392771

**acrossabridge**  
excellence for professional services