

Gruppe 3

**44. AK-Tagung Berlin-Brandenburg
24. April 2009 in Döllnsee**



www.controllerverein.com

**Was können Controller tun, um
Grundlagen für Wissens-
Management zu verbessern ?**

Jens, Fabian, Axel, Walter

44. AK-Tagung Berlin-Brandenburg

Grundlage

n **Der Controller versteht sich als Partner des Managements**

n **Wir streben danach, die kulturellen Voraussetzungen für Wissens-Management zu erreichen**

- **Soziales Dürfen: Unternehmenskulturelle Voraussetzungen und ihre Umsetzung**

Alle im Unternehmen bekennen sich zu einer offenen Kultur

-> **es gibt transparente Spielregeln und keine „geheimen“ Kontexte**



- Barrieren/Ängste werden gemeinsam identifiziert und dürfen offen angesprochen werden



Barrieren werden ausgeräumt, Ängste müssen abgebaut werden



Es wird hinreichend Raum und Zeit für Wissensaustausch geschaffen



Formeller und informeller Wissensaustausch werden nachhaltig gefördert

„Nur eine angstfreie Vertrauenskultur fördert den vorbehaltlosen Austausch von Wissen“

44. AK-Tagung Berlin-Brandenburg

Grundlage

n Wir wollen uns an der „Wissens-Treppe“ orientieren



Was wollen wir tun ?

n **Strategische Orientierung anregen / Analysen bereitstellen / Lösungsvorschläge anbieten**

- Welche Stufen der Treppe streben wir an ?
- Wo sind wir heute ?
- Wie, in welchem Tempo wollen wir das Ziel erreichen

n **Unterstützung des Management in der Planung und Steuerung**

- Regeln => z.B. auf mittelfristige Planung und Instrumente der Strategie-Umsetzung umstellen (Budget nicht mehr aus der Vergangenheit ableiten)
- Anforderungen der „Wissenstreppe“ steuer- und messbar machen:
 - Erfahrungen (z.B. Innovationsentwicklung => Produkte, Leistungen; aus Erfahrungen Ziele ableiten und Erreichung messen)
 - Erwartungen (Motive erkennen, Meilensteine entwickeln, Ziele definieren und Erreichung messen)
 - Kontext (z.B. konkrete abteilungsübergreifende Projekte / Zusammenarbeit anregen; dafür Ziele definieren und Erreichung messen)
 - Anwendungsbezug (z.B. Kundenanforderungen / Kundennutzen; Ziele für Kundenkontakte definieren und Erreichung messen)