

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 4

[View this email in your browser](#)

## HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING

Ein **kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen** zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter [www.hirtandfriends.at](http://www.hirtandfriends.at) haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!



**Dr. Michael Hirt**



### Effektive Top-Management Teams

Viele Top-Management Teams verschwenden wichtige Zeit mit Themen die keine strategische Bedeutung haben. Das führt dazu, dass wertvolle Chancen versäumt werden, anstatt sie beherzt zu ergreifen. Wie holt man das Beste aus seinem Top-Management Team heraus?

Dazu gibt es eine Reihe praxisbewährter Maßnahmen:

- Trennen Sie klar zwischen strategischen und operativen Themen
- Konzentrieren Sie die Diskussion auf die Themen und Entscheidungen, die den langfristigen Erfolg und Wert Ihres Unternehmens am meisten beeinflussen. Welche Projekte haben den höchsten erwarteten Barwert bzw. ROI?
- Sorgen Sie dafür, dass die Diskussion inhaltlich hart

#### Artikel des Monats

Die perfekte Post-Merger-Integration

Teil 2 von 2

[hier](#)

**7 Todsünden des Managements** in der Tageszeitung "Die Presse"

[hier](#)

#### Workshops mit Dr. Michael Hirt

**Strategieentwicklung für die Praxis**

13. - 14. Oktober 2015

**Das CEO-Seminar**

16. - 17. Februar 2016

**Selbstführung für**

und pointiert und entlang klar unterschiedlicher Optionen geführt wird, aber dass der persönliche Umgang immer fair bleibt.

- Stellen Sie sicher, dass die Agenda restriktiv und zielgerichtet festgelegt wird.
- Hinterfragen Sie die Vorbereitung der Teilnehmer und streichen Sie gegebenenfalls Themen von der Agenda.
- Sorgen Sie für konsequente Moderation zur Einhaltung der Zeitvorgaben, des inhaltlichen Bezugs und zur Herbeiführung klarer Entscheidungen.
- Schaffen Sie Transparenz durch die Zusammenfassung und Visualisierung der Ergebnisse.
- Das Protokoll sollte sofort am Ende des Topmanagement Meetings vorliegen, alle Anwesenden sollten sofort zustimmen und die Verantwortung für die Umsetzung und den Follow-Up der Handlungspunkte sollte glasklar sein.

## Top-Management Team Agenda

Was folgt, ist eine allgemeine Agenda für ein regelmäßiges Top-Management Team Meeting, zum Beispiel eine Vorstandssitzung. Die Checkliste ist als Auswahlliste gedacht, und nicht als vollständig in einer Sitzung zu bearbeitende Agenda.

## Strategy

- Progress this year on the way to achieving corporate mission, vision and strategy
- Status of key strategic projects (e.g. product development projects, growth initiatives, cost reduction projects, change projects, strategic alliances, mergers & acquisition or joint venture projects)
- Learnings from new developments in the market, from competition and customer feedback and resulting actions points
- Corporate governance
- Shareholder relations
- Schedule & agenda for any special strategy off-sites of the Management Team
- Any other strategic topics

## Operations

### Führungskräfte

12. - 13. April 2016

[mehr Info](#)

### M&A-Workshop

Wie bereite ich mein Unternehmen erfolgreich für eine Transaktion vor?

15. Oktober 2015 - Wien

[mehr Info](#)

### Mein

### Management-Blog

mit 2 neuen Einträgen pro Woche

[hier](#)

 Forward

 Share

 +1

 Share

 Tweet

### Sehen Sie Dr. Hirt

live [hier](#)

© 2015 HIRT&FRIENDS

- Business results & current operating performance: e.g. sales/turnover, cash flow, profits, operational KPI's (Key Performance Indicators)
- Large/important client projects
- Any operational items that are urgent and important („crises“)
- Financial policy
- Status of key operational improvement projects
- Human resource topics (hiring, people development, succession planning, project assignments & promotions, dismissals)
- Employee relations & communications
- Legal topics (e.g. ongoing litigation and other issues)
- Organizational topics (e.g. changes in organization)
- Other administrative & policy issues

GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

## Outside-the-box

Der schnell wachsende IT Dienstleister HCLT mit knapp 4,5 Mrd. US\$ Umsatz und 84.000 Mitarbeitern in 26 Ländern, hat in den Jahren 2005 bis 2008 sein gesamtes Managementmodell radikal und mit großem Erfolg geändert. Vineet Nayar, CEO von HCLT, erkannte, dass es für HCLT nicht mehr möglich ist, auf traditionellem Wege Wettbewerbsvorteile zu erlangen und dass er neue Wege gehen muss.

Nayar und sein Team stellten mit «Employees First, Customers Second» («EFCS», «Zuerst die Mitarbeiter, dann erst die Kunden.») traditionelle Managementkenntnisse auf den Kopf und gestaltete das Unternehmen in einem fundamentalen Changeprozess von 2005–2008 grundlegend um. Die Ergebnisse: In den Jahren 2009 bis 2011 ist das Unternehmen durchschnittlich mit 24% gewachsen und gehört mit einem Nachsteuergewinn von 12% des Umsatzes in 2012 zu den profitabelsten Unternehmen seiner Branche. Im selben Zeitraum ist sein Börsenwert um 186% gestiegen.

Quelle: **Michael Hirt, Anleitung zur Management-Revolution**, Midas Management Verlag, 2013, 256 Seiten. Zu [kaufen hier](#).

Weitere Ausgaben des HFEB werden folgende Themen behandeln:

- Widerstand überwinden. Erfolgreiche Veränderungsprozesse in Unternehmen
- Life in a Fast Company. Aus der Führung schnell wachsender Unternehmen lernen
- Hire and Fire. Auswahl und Trennung von MitarbeiterInnen

*Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.*

\*IFNOT:ARCHIVE\_PAGEI\* \*ILIST:DESCRIPTIONI\*

**Our mailing address is:**

\*IHTML:LIST\_ADDRESS\_HTMLI\* \*IEND:IFI\*

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

---

This email was sent to \*IEMAILI\*

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

\*ILIST:ADDRESSLINEI\*

\*IREWARDSI\*