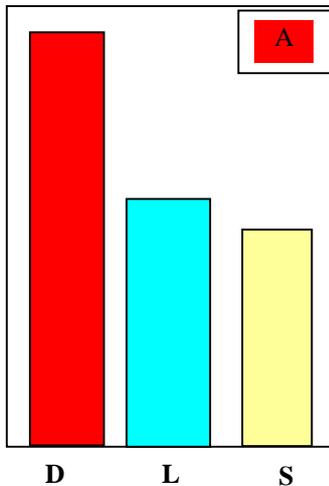


## Unternehmen A

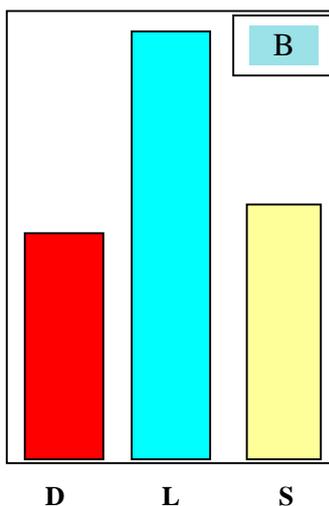
### Leistungswirtschaftliches Konzept - dynamisch geprägt



- Strebt Marktführerschaft an
- Verkauf steht über allem anderen
- Handelt aggressiv und risikofreudig
- Ziele werden kurz und prägnant definiert und schnell umgesetzt
- Konzept von Anweisung und Kontrolle
- Hinterläßt auch verbrannte Erde
- Umsatzorientierung
- **Motivator = Macht**

## Unternehmen B

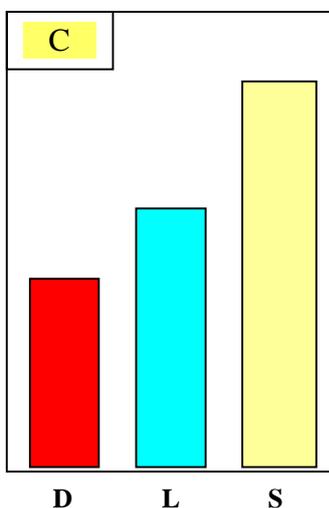
### Finanzwirtschaftliches Konzept - logisch geprägt



- Zahlen, Daten, Fakten im Vordergrund
- Ergebnisorientiert
- Gute Unternehmensplanung, geordnete Finanzen, Sicherheitsaspekte
- Entscheidung durch Konsens
- Verpasst oft die Marktchancen
- Betonung auf Marketing, nicht nur Verkauf
- Effizienz und Wirtschaftlichkeit
- Umsetzungsprobleme von der strategischen zur operativen Planung
- **Motivator = Nutzen bieten**

## Unternehmen C

### Soziales Konzept - emotional geprägt



- Kundenbeziehungsmanagement
- Harmoniebedürfnis bis hin zur Fürsorglichkeit
- Hat überhöhten Personalstamm, deshalb Kostensituation meist angespannt
- Gesellschaftsbezogene Ziele
- Veränderer werden als Problemverursacher betrachtet ( und abgelehnt )
- Handelt intuitiv, oft Nischenanbieter
- Konkurrierende Ziele verursachen einen strategischen Schlingerkurs
- **Motivator = Anerkennung**