

(Download ebook) Grenzen der Strategieberatung: Eine Gegenüberstellung der Perspektiven von Wissenschaft, Beratung und Klienten

Grenzen der Strategieberatung: Eine Gegenüberstellung der Perspektiven von Wissenschaft, Beratung und Klienten

Von Haupt Verlag
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #1691075 in BcherVerffentlicht am: 2005-09-01 Abmessungen: 9.72 x 1.34b x 7.09l, Einband: Gebundene Ausgabe 471 Seiten | File size: 45.Mb

Von Haupt Verlag : Grenzen der Strategieberatung: Eine Gegenüberstellung der Perspektiven von Wissenschaft, Beratung und Klienten before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Grenzen der Strategieberatung: Eine Gegenüberstellung der Perspektiven von Wissenschaft, Beratung und Klienten:

Kundenrezensionen Hilfreichste Kundenrezensionen 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. ... Von Karl-Josef Kluge Herausgeber und Co-Autoren sahen sich aufgrund verschiedener Titulierungen, wie "Ohrfeigen fr die

Besserwisser...", "Jobkiller", "Unternehmens-Zerstörer" und andere mehr veranlasst, in diesem Buch die Ansichten und Argumente von 3 Gruppen, die sich zentral mit Strategieberatung befassen, gegenüber zu stellen: - zum einen die Berater- zum anderen die Klienten- und schließlich die Wissenschaftler, die versuchen, Leistungen theoretisch zu fassen. Um dem Anspruch auf fairen Dialog zwischen den einzelnen Gruppen gerecht zu werden, haben die Herausgeber alle Beiträge von einem Vertreter der jeweils anderen Gruppe kommentieren lassen. Auf diese Weise erreichte 'man', dass einzelne Aspekte von Strategieberatung aus mehreren Perspektiven beleuchtet werden. Gleichzeitig wird das Ziel erreicht, deutlich werden zu lassen, in welchen Bereichen Konsens schon besteht oder Dissens herrscht. Das so angedachte und geschriebene Buch ist in meinen Augen ein gelungenes Experiment, weil für mich der Dialog insgesamt gelungen geführt wird und Monologe vermieden wurden. Qualvolle "Übersetzungen" (J. Habermas) brauchte ich nicht mehr zu leisten. "Grenzen der Strategieberatung" werden aus meiner Sicht zu einem "Scout für Strategieberatung". Ich werde informiert und angeleitet, mir ein eigenes Urteil zu dieser Thematik selber zu entwickeln, weil die wichtigsten Bereiche angesprochen, diskutiert und bewertet werden, hervorragende Beispiele und Erfahrungswerte der Strategieberatung vorgestellt werden. Zudem bringe ich mich selbst in die Lage, meine neue Strategieberatungs-Karriere selbst in der Hand zu behalten und mich durch die Herausgeber bzw. Co-Autoren beraten zu lassen. Alle verfügen über erforderliche Potenziale in Bezug auf die Recherchen zum Thema, wie auf die kritische Auseinandersetzung mit den verschiedenen Themen zum o.g. Buch, mit denen mir Kernthemen mit detaillierten Handlungserfahrungen vorgestellt werden. Ich bin der Meinung, dass das hier Zusammengetragene vorgestellte Strategien ins Auge fasst, die als überraschend einfach genannt werden dürfen und sich unkompliziert in den Alltag integrieren lassen. Wer Strategieberatung anstrebt, wird in kleinen Schritten sich garantiert seine Erfolge erarbeiten und zugleich erfahren, wie man sich selbst Anreize setzen kann, sehr schnell und erfolgssichernde Erfahrungen zu machen. Auszug aus dem Inhaltsverzeichnis: Abgrenzung und Zusammenspiel von Beratung und Managementstrategieberatung - Anspruch und Realität Die Entwicklung der strategischen Planung im Wechselspiel zwischen Anwendung und Beratung Wachstumsstrategie - Möglichkeiten und Grenzen der Beiträge von Beratern Vom Berater zum Ratgeber Die Grenzen der Strategieberatung liegen innen Grenzen der Unternehmensberatung bei der Unterstützung von Start-Up-Firmen Interne Managementberatung zwischen Baum und Borke? Klientenvoraussetzungen als Grenzen der Strategieberatung Fit für den Berater? Können sich Klienten, Unternehmen und Berater sinnvoll auf Beratungserfolge vorbereiten? Erfahrungen eines "beratungs-resistenten" Klienten Veränderte Klientenerwartungen und ihre Auswirkungen auf Beratungsfirmen Wissen Manager, ob Beratung ihr Geld wert ist? Grenzen traditioneller Beratungsanstalt Organisation, Intervention, Reflexivität Auf der Suche nach einem Beratungsparadigma Der Berater und seine Rollen Was gute Strategieberatung ausmacht über gewohnte Grenzen hinaus - Strategieberatung Neues Paradigma in der Strategieberatung Durchsetzen von Strategien durch diskursive Beratung Für die erweiterte BIBLIO-KOM Dr. Karl-J. Kluge 5 von 8 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Strategieberatung zwischen Theorie und Praxis Von Ein Kunde Cornelia Hegele-Raih schreibt im aktuellen Harvard Business Manager, Heft 11/2005, S. 127: Die Strategieberatung, auch wenn sie nur einen kleinen Teil der Beratungsleistungen ausmacht, ist unter diesen zweifellos die Königsdisziplin. Denn hier entscheidet sich das Wohl und Wehe von Unternehmen auf Jahrzehnte hinaus. Sind die Strategieberater nun die Helden der modernen Wirtschaft, kompetente Sparringspartner, die helfen, Denkmuster zum Wohle aller aufzubrechen? Oder sind sie eher gerissene Verführer, die mit den Blaupausen modischer Konzepte ihren Reibach machen und sich später von jeder Verantwortung lossagen? Beides ist wohl eher eine Karikatur. Gleichwohl: Der Erfolg der Strategieberatung lässt sich schwer beurteilen. Auch die Wissenschaft scheint da letztlich kaum weiterhelfen zu können. Immerhin aber hat sie, namentlich David Seidl von der Ludwig-Maximilians-Universität München, einen bemerkenswerten Dialog von Beratern, Unternehmensführern und Wissenschaftlern angestiftet. Das Ergebnis findet sich in diesem Buch. Unmöglich, die vielen (illustren) Namen zu nennen, die dazu beigetragen haben. Höchst lesenswert! "Diesem Urteil kann ich mich nur anschließen und wünsche viel Spaß bei der Lektüre!"

Kurzbeschreibung Die Leistungen von Strategieberatungsräten sind in die öffentliche Kritik geraten. In diesem Buch setzen sich Herausgeber und Autoren daher kritisch, aber konstruktiv mit den tatsächlichen Möglichkeiten und Grenzen der Strategieberatung auseinander. In einzigartiger Weise werden die Sichtweisen von Wissenschaftlern, Beratern und insbesondere auch den Klienten zu zentralen Fragen der Strategieberatung einander gegenübergestellt. Hochkartridge Vertreter der drei Gruppen verfassten die Beiträge. Wechselseitige Kommentare schaffen einen Dialog zwischen den verschiedenen Perspektiven. Der Verlag über das Buch Mit Beiträgen von Clemens Brsig (Deutsche Bank AG), Michael Mirow (ehem. Siemens AG), Arnd Petmecky (Deutsche Telekom AG), Albrecht Schmidt (HVB Group), Jürgen M. Schneider (Bilfinger Berger AG), Peter Baumgartner (Mercer Management Consulting), Roswita Königswieser (Königswieser Network), Wilhelm Rall (McKinsey Company), Thomas Rings (A.T. Kearney), Burkhard Schwenker (Roland Berger Strategy Consultants), Franz-Josef Seidensticker (Bain Company), Georg Sticher (The Boston Consulting Group), Rudolf Wimmer (osb international), Alfred Kieser (Universität Mannheim), Christoph Lechner (Universität St. Gallen), Gnter Müller-Stewens (Universität St. Gallen), Max Ringlstetter (Universität Eichstätt-Ingolstadt),

Georg Schreygg (Freie Universitt Berlin), Gerd Walger (Universitt Witten/Herdecke) und anderen