




IPP

PROCESS
PLAYBOOK



BEST OF RHEIN-NECKAR

Auszug NEW BORN TOP 2020

DIE IPP PROCESS PLAYBOOK GMBH WURDE
IM JAHR 2014 GEGRÜNDET UND HAT IHREN
SCHWERPUNKT IN DER VERMARKTUNG
UND DEM CONTROLLING
VON PROJEKTEN BZW.
PRODUKTEN ZUR
PROZESSOPTIMIERUNG.



IPP Process Playbook GmbH
Rheinstraße 85
68789 St. Leon-Rot

Kontakt für Business:

Dr. Gerhard Keller
g.keller@processplaybook.com
0171 / 561 2484

Kontakt für Golf:

Gerd Kreichgauer
g.kreichgauer@processplaybook.com
01511 / 155 7220

Kontakt für Sprachen:

Klaus Bylitza
klaus@bylitza.de
0171 / 782 0699

IPP steht für Iteratives Prozess-Prototyping und beschreibt ein agiles Vorgehen zum Design kundengetriebener Abläufe in Form von Wertschöpfungsketten (Management View). Der Ursprung dieser Methodik liegt im SAP-Umfeld und sie dient der Reduzierung von Projekt- und Geschäftsrisiken. Dies geschieht durch interdisziplinäres Hinarbeiten auf vorab vereinbarte Ergebnisse/Ziele.

Zunächst wird in Workshops mit funktions- und integrationsbezogenen Fachexperten eine abgestimmte und harmonisierte Wertschöpfungskette, die Management View, konzipiert, wo zum einen die strategischen Vorgaben der Executive View (Unternehmenssteuerung), zum anderen Optimierungsvorschläge aus der Blueprint View (Expertise der Sachbearbeiter) und System/IT View (technologische Optimierungen) Berücksichtigung finden.

Die Ergebnisse münden in einem Process Playbook, welches aus vier aufeinander abgestimmten Ebenen besteht. Die beiden oberen Ebenen, die Executive View und die Management View sorgen für Stabilität und Nachhaltigkeit, die beiden unteren Ebenen, Blueprint View und System/IT View, beinhalten die notwendige Agilität und Flexibilität in der Geschäftsabwicklung.

Die Erstellung eines einfachen Process Playbooks (Process Playbook Light) dauert ca. 4-5 Tage, die Erstellung eines vollständigen Process Playbooks ca. 12 Tage (Process Playbook Instruction).

Wir gehen neue Wege



DR. GERHARD KELLER

B.O.R.N.: WOFÜR STEHT EIGENTLICH IPP UND WAS VERBIRGT SICH DAHINTER?

Dr. Gerhard Keller: IPP ist eine eingetragene Marke und steht für Iteratives Prozess-Prototyping. Ausgangspunkt war ein „interner Streit“ innerhalb der SAP über die bestmögliche Erklärung und Einführung des SAP-Systems. Ein ehemaliger SAP-Kollege hatte mich in den 90er Jahren „gezwungen“ gemeinsam mit ihm das Buch „SAP prozessorientiert anwenden“ – knapp 900 Seiten – zu schreiben. Einige Jahre später hat er dann die gesamten Nutzungs- und Vermarktungsrechte aufgrund anderer Prioritäten an mich verkauft.

B.O.R.N.: DANN IST ES SCHON EINIGE JAHRE AUF DEM MARKT. WAS BEDEUTET IN DIESEM ZUSAMMENHANG IPP PROCESS PLAYBOOK?

Dr. Gerhard Keller: Die Entwicklung einer Vorgehensweise ist im SAP-Umfeld eine wesentliche Komponente zur erfolgreichen Umsetzung. Trotz Einsatz hochintelligenter Fachexperten scheitern immer wieder Projekte im SAP-Umfeld und im Rahmen der Digitalisierung. „People believe what they want to believe or see!“ war eine Erkenntnis aus unserem Umfeld und durch einen „(geplanten) Zufall“ kamen wir mit dem American Football in Kontakt. Die Spieler schreiben sich zentrale Spiel- und Taktikzüge als Playbook auf den Arm und der Quarterback (Spielgestalter) steuert das Spiel über definierte Zeichen. Diese Grundidee ergänzt um psychologische Wahrnehmungsaspekte war die Geburtsstunde des IPP Process Playbook.

B.O.R.N.: NOCHMALZ ZURÜCK ZU DER VORHERIGEN FRAGE. WIESO HAT IPP UND DAS IPP PROCESS PLAYBOOK EINEN SO GERINGEN BEKANNTHEITSGRAD?

Dr. Gerhard Keller: Ein Aspekt ist sicherlich der Weggang von der SAP. Im Laufe der Zeit wurden dort immer wieder mehr oder weniger erfolgreiche neue Initiativen unabhängig von dem großen Markterfolg der SAP initiiert. Zu unseren Tätigkeiten ist festzuhalten, dass wir in fast allen Fällen im Hintergrund mit verschiedenen Unternehmen die Konzeption und Umsetzung durchgeführt haben, aus diversen Gründen aber nicht darüber kommunizieren durften. Dies haben wir mit der Gründung der IPP Process Playbook GmbH in 2014 geändert. Die Nutzung der Mandate zur Kommunikation ist fester Bestandteil unseres Vertragswerkes.

B.O.R.N.: WAS SIND DIE AKTUELLEN SCHWERPUNKTE DER IPP PROCESS PLAYBOOK GMBH?

Dr. Gerhard Keller: Ein zentraler Fokus liegt immer noch auf der Optimierung von Geschäftsprozessen. Gerade durch die Digitalisierung und die Globalisierung werden sowohl die Märkte als auch die Unternehmen immer komplexer und größtenteils auch komplizierter. Mit unseren IPP-Workshops legen wir gemeinsam mit Experten aus den Unternehmen den Schwerpunkt auf Simplifizierung und Transparenz. Wir haben hierzu im Process Playbook zwei Ebenen für Stabilität und Nachhaltigkeit und zwei Ebenen für Agilität und Flexibilität konzipiert. In den IPP-Workshops führen wir eine Art Hochleistungstraining durch und können durch die geballte Teilnehmer-Expertise unternehmerische Risiken fast gegen Null fahren. Umweltbedingte (exogene) Faktoren sind nur begrenzt – ähnlich wie politische Wahlen – kalkulierbar.

Seit drei Jahren verschiebt sich unsere Geschäftstätigkeit basierend auf dem IPP und dem IPP Process Playbook zunehmend hin zur Vermarktung von Projekten und Lösungen (Go-to-Market). So unterstützten wir in den vergangenen zwei Jahren die Klima Arena Sinsheim sowohl bei der Definition der Betriebsprozesse als auch bei der Customer Journey. Unter der Leitung des Ex-Vorstandsvorsitzenden Alfred Ehrhard und mit den jeweiligen Fachexperten konzipierten wir alle wichtigen Geschäftsabläufe als Grundlage für einen reibungslosen Betrieb. Im Rahmen der Customer Journey waren wir federführend bei den Patenschaften für Schulklassen; Franziska van Almsick und Jörg Albrecht, Bürgermeister von Sinsheim, sind in diesem Zusammenhang wesentliche Multiplikatoren dieser Idee und der Vision der Dietmar-Hopp-Stiftung. Wir haben sieben Schulklassen auf dem Weg zur Klima Arena unterstützt. Gemeinsam mit den Fachlehrerinnen/Fachlehrern und Frau Dr. Claudia Pfähler von der Klima Arena konnten wir im Sinne des Design Thinking wesentliche Anpassungen/Optimierungen im Konzept und der Umsetzung vornehmen.

B.O.R.N.: AUS IHREN ERZÄHLUNGEN ÜBER BUSINESS, SPORT, SPRACHEN UND MUSIK SIND SIE MIT DER IPP PROCESS PLAYBOOK GMBH IN VIELERLEI OFFENSICHTLICH UNTERSCHIEDLICHEN ANWENDUNGSGBIETEN UNTERWEGS. WIE VERTRÄGT SICH DAS UND GIBT ES ETWAS GEMEINSAMES?

Dr. Gerhard Keller: Ich möchte die Antwort darauf aus verschiedenen Blickwinkeln geben. Zum einen spielt in allen vorher genannten Anwendungsgebieten die Vermarktung eine wesentliche Rolle. Denn erst durch das Wecken von Interesse und einer daraus resultierenden Wertschätzung verbunden mit einem gewinnbringenden Erfolg ist langfristig die Überlebensfähigkeit gesichert.

Klaus (Sprachen-Coach), Gerd (PGA Golfprofessional) und ich sind sehr unterschiedlich in Person und Vorgehen, jedoch haben wir einen gemeinsamen Fokus. Wir simplifizieren und coachen mit dem Ziel der Performancesteigerung. Bei uns allen steht dabei der richtige Einstieg im Vordergrund, Perfektion geht nur über permanentes Training. Man sagt ja, „10.000 Stunden Training“ sind nötig, um einen neuen Bereich zu beherrschen. Jedoch kann oder will nicht jeder in der Bundesliga spielen, auf Tour gehen oder Dolmetscher bzw. Übersetzer werden. Die Talente und Neigungen sind vielfältig und liegen manchmal in nicht so augenfälligen Berufen bzw.

Berufungen. Klaus und Gerd können auf spielerische/analytische Art einen schnellen und sicheren Einstieg in die Sprach- bzw. Golfwelt ermöglichen. Im Business hingegen liegt der Schwerpunkt mehr auf einer konzeptionellen/analytischen Vorgehensweise. Wir fügen deshalb im Business bewusst spielerische Elemente im Sinne von Entertainment ein.

Gemeinsam ist auch, dass in allen Anwendungsgebieten das Coaching, das Training und auch die Workshops Hochleistungstraining sind. Ein permanentes Gehirntaining erfordert volle Aufmerksamkeit und Konzentration. Die Teilnehmer werden gezwungen, permanent durch Beispiele, Übungen, Wiederholungen fokussiert und konzentriert mitzuarbeiten – wer also nebenbei noch andere Dinge während des IPP Workshops im Kopf hat, sitzt schnell auf der Bank bzw. verliert den Anschluss.

B.O.R.N.: WENN SIE DEN KERN DER IPP PROCESS PLAYBOOK GMBH BESCHREIBEN WÜRDEN. WAS IST DIE DNA DES UNTERNEHMENS?

Dr. Gerhard Keller: Ein wesentlicher Bestandteil der DNA liegt in meiner früheren Tätigkeit bei der SAP begründet. Die damals noch mögliche enge Zusammenarbeit mit den Vorständen Prof. Dr. Henning Kagermann, Gerd Oswald, Prof. Dr. Hasso Plattner, Klaus Tschira und Dr. Peter Zencke waren prägend für die weiteren geschäftlichen Aktivitäten. Wir hatten mit kleinen Innovationsteams unterschiedlichster Bereiche (Stefan Meinhardt, Ralf Meyer, Dietmar Pfähler, Dr. Andrea Rösinger etc.) unabhängig von der Hierarchie Zugang zu den Vorständen auf (fachlicher) Augenhöhe. Respekt, Transparenz und Wertschätzung sind prägende Elemente aus dieser Zeit, welche der SAP-Vorstand den Mitarbeitern in Form von monetären Vergütungen auch honorierte. Der gemeinsame Erfolg war sicherlich die Voraussetzung.

Durch den Weggang von der SAP im Guten lernte ich die Welt außerhalb der SAP kennen. Türen waren auf einmal schwieriger zu öffnen, teilweise verschlossen. Wir blieben nicht selten mit unseren Initiativen beim „Pfortner“ hängen, einige Sterne haben wir sehenden Auges verglühen sehen. Ich denke, das ist Bestandteil des Business, ja des Lebens. Das Leben ist eben eine Sinuskurve. Entscheidend ist, inwieweit man den Funktionswert auf der y-Achse nach oben schieben kann. Um unsere DNA zu konkretisieren, würde ich drei Referenzen hinzuziehen. Denn alles, was man meint erfunden oder einmalig erlebt zu haben, ist irgendwo mindestens schon einmal gemacht und im digitalen Zeitalter von heute veröffentlicht worden – man muss es nur finden. Die drei Leitplanken unserer DNA, zu denen es drei Publikationen gibt, sind „Smart Business“, „Crossing the Chasm“ und „The Playmakers Advantage“ (Leading Edge).

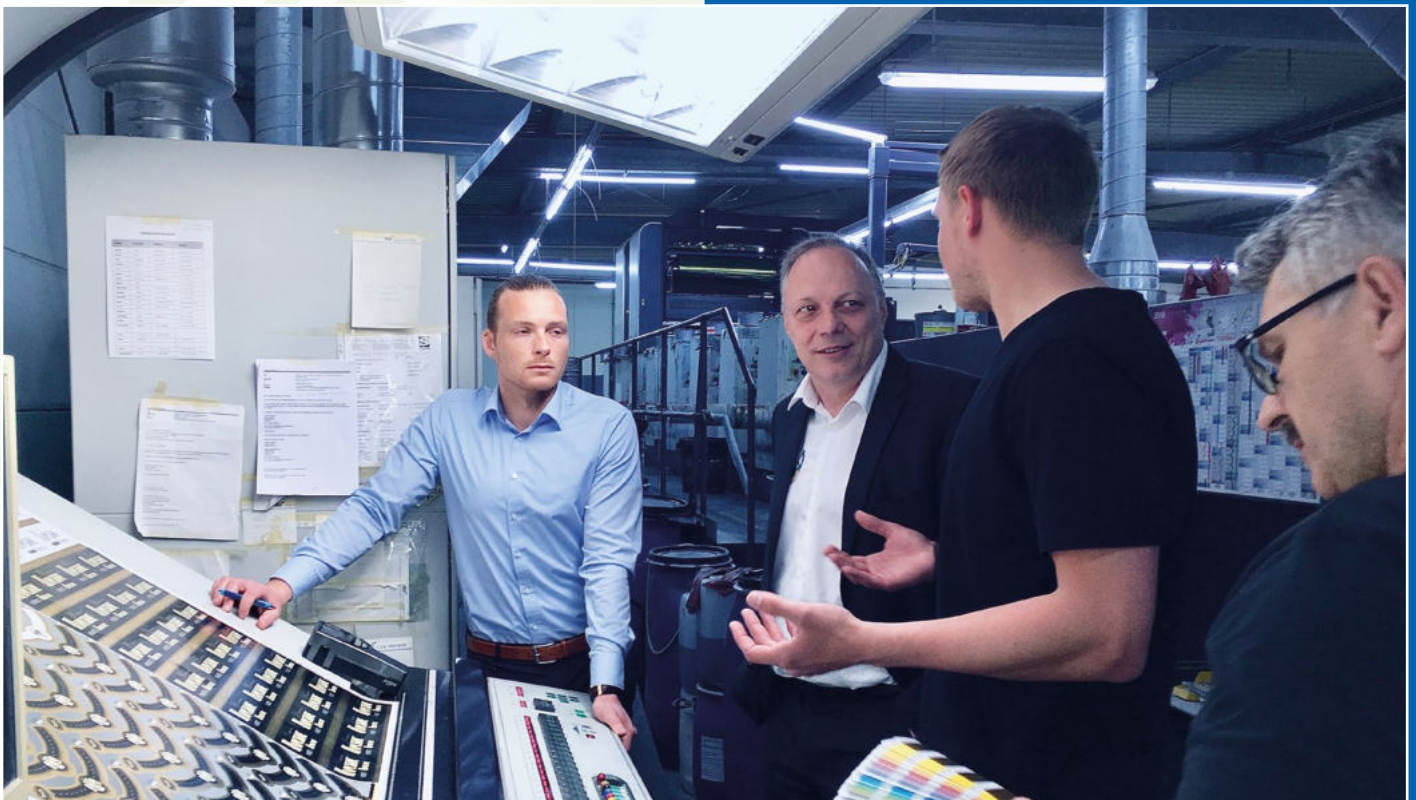
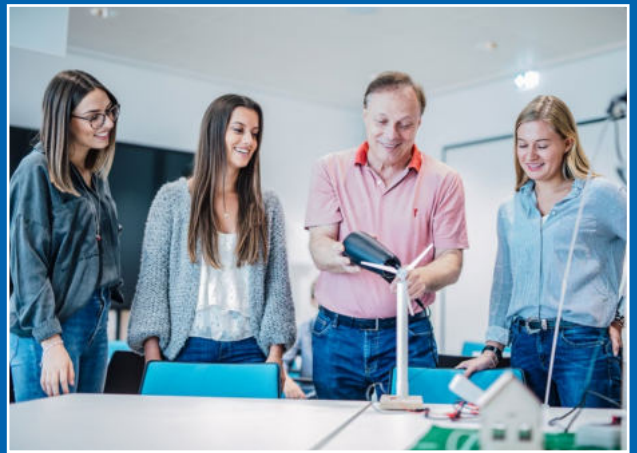
Smart Business ist eine Philosophie, um das Steuerrad des Unternehmens in jeder Situation in der Hand zu halten. Crossing the Chasm (Geoffrey Moore) nutzen wir bei der Eroberung neuer Märkte. Gerade junge Unternehmen vergleichen sich in der frühen Phase mit der jetzigen SAP (2020) oder Apple, Google etc.

Wir müssen diese dann auf den Boden der Tatsachen zurückholen und einen Vergleich zu der SAP oder Apple in den 80er-/90er-

Jahren herstellen oder anders ausgedrückt „Be optimistic, but not unrealistic“.

Das Gleiche gilt für den Sportbereich. Als Kind oder Jugendlicher hat man Träume, aber der Weg zur Erfüllung ist hart und von vielen (manchmal geplanten) Zufällen abhängig. Wir haben hierzu gerade ein aktuelles Mandat bei MBM (Michel Bruyninckx Method). Viele Spieler haben diese Schule durchlaufen, aber lediglich wenige wie Steven Defour (FC Antwerpen) und Dries Mertens (Neapel) schafften es letztendlich. Damit kommen wir auch zu der dritten Leitplanke.

Ich habe ja den Aspekt des Hochleistungstrainings in unseren IPP-Workshops erwähnt. Dies gilt für alle Facetten unserer Tätigkeiten, egal ob Business, Sprachen oder Sport bzw. Musik. Der erste Schritt liegt immer im Verstehen elementarer Grundlagen. Ähnlich wie das Lernen bei Kindern, was den meisten Erwachsenen schwerfällt, werden spielerisch die wesentlichen Strukturen „trainiert“. Es gilt zunächst Hirnblockaden auszuschalten. Wer als Erwachsener mit 6- bis 10-Jährigen „Memory“ spielt, kennt das. Kinder denken einfach, fokussiert und haben ein besseres Bildgedächtnis, deshalb verlieren fast alle Erwachsene bei dem Spiel. Mit dem IPP-Vorgehen und den dahinter liegenden Trainingskonzepten (Drills) erzeugen wir spielerisch sogenannte „Intelligent Players“. Wir bauen damit nachhaltige, wiederholbare Strukturen auf, innerhalb derer jeder Einzelne, jedes Team oder das Unternehmen selbst sich agil verbessern kann. Die weiteren Entwicklungsschritte sind dann eine Frage der Motivation und des Umfeldes – Freude an der Tätigkeit oder/und Interesse am Gegenstand. Hochleistungssportler ist nicht nur der Fußballer, sondern auch eine Person, die 20 Jahre die Wareneingangsbearbeitung mit der gesamten Logistik abwickelt. Er ist für uns in seinem Fach bzw. Beruf ein „Hochleistungssportler“, da er jeden Tag mit neuen (Geschäfts-)Situationen trainiert – im „lokalen“ Rampenlicht.



KLAUS BYLITZA

Ich bin Klaus Bylitza, geboren in Ostpreußen/Polen, zweisprachig aufgewachsen – deutsch und polnisch. Mit 10 Jahren bin ich nach Deutschland gekommen.

Nach dem Abitur konnte ich mich in vier Sprachen unterhalten. Mit Abschluss meines BWL-Studiums in Mannheim war ich bei sechs Sprachen angekommen. Es war nur eine logische Konsequenz, dass ich mich beruflich international positionieren würde. Über 17 Jahre war ich europaweit für große Unternehmen international tätig – sehr viel in Führungsfunktionen – und habe branchenübergreifend Märkte, Niederlassungen und Vertretungen aufgebaut.

Mein Ziel ist es schon immer gewesen, die Sprache des Gegenübers zu sprechen. Es war faszinierend zu sehen, wie überrascht die internationalen Kunden oder Geschäftspartner waren, wenn wir die Verhandlungen auf TOP-Level in deren Sprache führten.

So richtig bewusst wurde mir, welche Kompetenz das Können (ich spreche nicht von Beherrschen) einer Fremdsprache bei Verhandlungen dem Gegenüber vermittelt, als mir in einer internationalen Unternehmensgruppe die Aufgabe übertragen wurde, die wichtigsten ausländischen Kunden pro Land nach Deutschland einzuladen und diese 2-3 Tage zu betreuen.

Seit 2005 bin ich als unabhängiger Trainer im Bereich Sprachen-Coaching tätig und unterstütze Unternehmen und Menschen beim „Going International“, mittlerweile in 14 Sprachen. Daneben war ich von 2005 bis 2009 als Simultan-Dolmetscher in 5 Sprachen im Bereich Technik für große Projekte in Polen, Frankreich und Belgien für die Firmen Siemens, ABB und KBA tätig.



MEIN CREDO

Genauso wie das Führen von Verhandlungen auf oberster Ebene zielorientiert sein muss, so muss dies auch das Lernen einer Fremdsprache sein, d. h. Konzentration auf das Wesentliche und unter ständiger Beachtung des Ziel- und des Zeitaspektes. Ich zeige den Menschen, wie sie mit meinem System innerhalb von nur 2-4 Tagen eine neue Fremdsprache lernen, danach nur noch Vokabeln austauschen müssen, auf Reisen im Ausland unabhängig sind oder die Basis für das Führen von Verhandlungen in dieser Sprache legen.

DAS WARUM IST ENTSCHEIDEND

Im Business: In Europa wird es bald keine Landesgrenzen mehr geben. Deutschland steht beim Export weltweit an erster oder zweiter Stelle, trotzdem verhandeln Vertreter deutscher Firmen im Ausland - wenn überhaupt - überwiegend auf Englisch und nicht in der jeweiligen Landessprache. Dies zu ändern, darin sehe ich meine Aufgabe, denn Sprache ist Wettbewerbsfaktor Nummer 1 auf internationalem Terrain.

Im privaten Bereich: Stellen Sie sich vor, Sie fahren mit Ihrer Familie nach Spanien in Urlaub, kommen an die Hotel-Rezeption und machen Ihre Reservierung auf Spanisch. Im Handumdrehen gehört die volle Aufmerksamkeit und der Respekt Ihnen. Sie kommen an Informationen, die nicht im Reiseführer stehen. Sie müssen nicht Mainstream unterwegs sein und bieten Ihrer Familie eine andere Urlaubsqualität, weil Sie sich die Infos vor Ort holen. Oder Sie gehen dort mit Ihrer Familie in ein spanisches Restaurant, bestellen Ihr Essen auf Spanisch und kommen mit Einheimischen ins Gespräch.

Es sind Erfahrungen, die Sie nicht mehr vergessen werden. In diesem Zusammenhang haben wir beispielsweise vor zwei Jahren das German-Institut in Sankt Petersburg (Russland) gegründet. Mit dem German-Institut verfolgen wir hauptsächlich 4 Ziele:

- REALISIERUNG DEUTSCH-RUSSISCHER WIRTSCHAFTSPROJEKTE
- DURCHFÜHRUNG VON RUSSISCH-EURO-PÄISCHEN SPRACHEN-TRAININGS
- REDUZIERUNG DES FACHKRÄFTEMANGELS IN DEUTSCHLAND – VORWIEGEND IM MEDIZINISCHEN BEREICH
- ENTWICKLUNG EINES GLOBALEN SPRACHEN-AVATARS MIT DEN AI (ARTIFICIAL INTELLIGENCE)-BEREICHEN DER FÜHRENDE UNIVERSITÄTEN VON SANKT PETERSBURG



**KLAUS BYLITZA, SPRACHEN-
TRAINER IN 15 SPRACHEN:
„EINE NEUE SPRACHE INNER-
HALB VON 2-3 TAGEN LERNEN“**



LERNEN AUCH SIE EINE NEUE FREMDSPRACHE! *IN 2-3 TAGEN*

FACE-TO-FACE

8-10 Std. / Tag

690 € / Tag

ONLINE

3-4 Std. / Einheit

80 € / Std.

ZIEL

Erste Konversationen in der neuen Sprache sicher führen, Fragen stellen und Antworten geben können.



Ich freue mich, auch euch zu zeigen, ohne Dolmetscher die Welt zu bereisen und vor Ort in Gespräche mit Einheimischen zu kommen.

Viele Grüße,

Klaus Bylitzka

Karlsbader Str. 15

D-69502 Hemsbach

Tel.: 06201-3897018

Mobil: 0171-7820699

WWW.KLAUS-BYLITZA.DE

GOLF IST GESUND!



GOLF UND BUSINESS

Geschäfte werden auf dem Golfplatz gemacht. Dies ist ein beliebter Slogan in der Geschäftswelt. Und er gilt auch noch in der aktuellen Zeit. Das liegt sicher auch daran, dass man bei einer Golfrunde, die in der Regel über 4 Stunden dauert, genügend Zeit hat, sich mit seinen Spielpartnern über viele Themen auszutauschen. Und so wechseln nicht selten am Ende einer Runde Visitenkarten zwischen den Spielern oder es werden direkt Termine für ein Geschäftsgespräch vereinbart.

SEMINARE AUF GOLFANLAGEN

Die angenehme Atmosphäre und das meist ansprechende Umfeld einer Golfanlage spielen hierbei natürlich eine nicht unwesentliche Rolle. Dies hat verschiedene Unternehmen veranlasst, Seminare und Veranstaltungen auf Golfanlagen durchzuführen. Häufig werden dabei neben den Zeiten für die Inhaltsvermittlung auch Zeiten für Golfspielen oder „Schnupperrgolf“ angeboten. So erhalten die Seminarteilnehmer nicht nur die geplanten Wissensinhalte vermittelt, sondern werden zugleich Aspekte wie Teambuilding eingebettet.

In unserer Region bietet hierfür die Golfanlage Hohenhardter Hof geradezu optimale Rahmenbedingungen. Neben zwei Golfplätzen, wobei einer ideal für Anfänger ist, gibt es Übernachtungsmöglichkeiten im Herrenhaus der ehemaligen Ritterburgenanlage. Bis zu 20 Seminarteilnehmer können in den vollständig renovierten Räumen übernachten. Das Hofrestaurant bietet mehrere Seminarräume für unterschiedlich große Teilnehmerzahlen.

GOLF IST GESUND

Auch unter dem Aspekt „Gesundheitsförderung“ der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bietet der Golfsport eine ideale Betätigung. Denn bei einem einzigen Golfschwung werden 124 Muskeln beansprucht und regelmäßiges Golf spielen senkt den Cholesterinspiegel um 15 Prozent. Golf reduziert Stress und entspannt den Geist. Golfer, die z. B. regelmäßig zweimal pro Woche spielen, haben im Schnitt eine fünf Jahre längere Lebenserwartung. Und auch für die Figurbewussten bietet sich der Golfsport an. So verbraucht ein Golfer bei einer 18-Loch Runde 1.200 Kalorien, was einer Stunde Jogging gleichzusetzen ist.

Bestärkt durch diese Zahlen fördern immer mehr Unternehmen die golferische Betätigung Ihrer Mitarbeiter, sei es durch direkte Zuwendungen für Kurse oder durch günstige Firmenspielrechte.

FIRMENEVENTS

Daneben bieten sich Golfanlagen auch für Betriebs- und Firmenevents an: seien es Weihnachtsfeiern, Firmenjubiläen oder Betriebsausflüge. Vom zweistündigen Firmenschnupperkurs bis zur Ganztagesveranstaltung inkl. Abendessen haben viele Golfanlagen wie der Hohenhardter Hof in Wiesloch-Baiertal solche Angebote in ihrem Portfolio. Sind im Kundenkreis viele Golfspieler vertreten, dann nutzen zahlreiche Unternehmen ein eigenes Golfturnier zur Kundenpflege. Gerade dort werden die Geschäftsbeziehungen gepflegt und auch neue Kunden akquiriert. Somit gilt auch heute: Geschäfte werden häufig auf dem Golfplatz getätigt.



GERD KREICHGAUER

Ich bin Gerd Kreichgauer, PGA Golflehrer und Inhaber der IPP Process Playbook Kreichgauer Academy. Ich unterrichte auf der Golfanlage Hohenhardter Hof in Wiesloch und im Indoorstudio in Sinsheim/Reihen. Gemeinsam mit Dr. Gerhard Keller, Inhaber der IPP Process Playbook GmbH und Spezialist für die Gestaltung effizienter Unternehmensabläufe im Business, habe ich ein neues Lern- und Trainingssystem fürs Golfspiel entwickelt.

B.O.R.N.: HERR KREICHGAUER, SIE HABEN GEMEINSAM MIT DEM GESCHÄFTSPROZESSOPTIMIERER DR. GERHARD KELLER EIN BUCH HERAUSGEGEBEN, TITEL „IPP® PROCESS PLAYBOOK FÜR BUSINESS UND GOLF“. BUSINESS UND GOLF – WIE PASST DAS ZUSAMMEN, AUSSER DASS BEKANNTERMASSEN GESCHÄFTE BEIM GOLFEN GETÄTIGT WERDEN?

Gerd Kreichgauer: Der richtige Prozess führt zum Erfolg, mit unserem Tool IPP® wird der Spieler bzw. Kunde Prozesse sehen und verstehen! Verstehen heißt wissen, wie und wodurch gesteckte Ziele erreicht werden.

B.O.R.N.: GOLFEN ALS „BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER“ PROZESS?

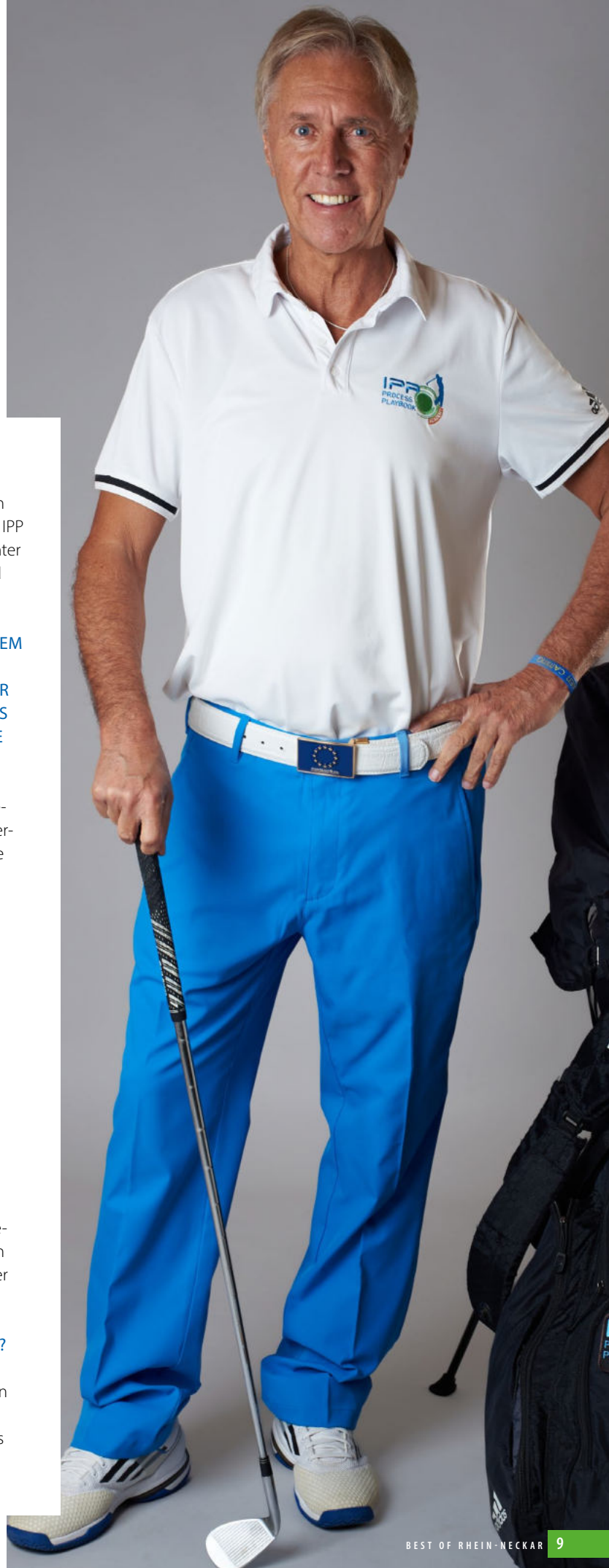
Gerd Kreichgauer: Ein Golfschwingung bzw. -schlag hat eine Struktur wie ein Geschäftsvorfall. Die Gliederung und Gestaltung (Management View) lässt die Ziele erkennen, Schwächen und Fehler lokalisieren, korrigieren und optimieren.

B.O.R.N.: WAS GENAU ODER BESSER, WELCHE ERKENNTNISSE AUS DEM BUSINESS SIND ÜBERHAUPT AUF DAS GOLFSPIEL ÜBERTRAGBAR?

Gerd Kreichgauer: Um es kurz zu halten: „Alles“! Im Kindesalter spielen wir Spiele und lernen dabei ihre Regeln, dies hört in unserer weiteren Entwicklung nie auf, weil alles nach gewissen Regeln gemeistert werden muss. Das Leben ist also auch ein „Spiel“, unser IPP® Process Playbook ist somit auf fast alle Bereiche übertragbar.

B.O.R.N.: WAS SIND DIE SCHWERPUNKTE DER IPP® ACADEMY?

Gerd Kreichgauer: Wissensvermittlung und Wissensvertiefung von Anwendungsprozessen. Profitiere von Deinem Golfspiel für Dein Business. Profitiere von Deinem Business (betriebswirtschaftliches Denken) für Dein Golfspiel.



B.O.R.N.: WELCHE BEDEUTUNG HAT DIE IPP® PROZESSARCHITEKTUR ODER TEILE DAVON FÜR DAS GOLFSPIEL, DAS OPTIMIEREN DES GOLFENS SELBST? IST DIE METHODE BEI ALLEN SPEZIFISCHEN ANFORDERUNGEN EINSETZBAR?

Gerd Kreichgauer: Ich behaupte, die Methode und die Gestaltung der IPP® Prozess-Architektur ist ein Marktbrecher, weil sie alle Bereiche des Golfspiels abdeckt: vom Abschlag über das Putten bis hin zur Korrektur und Optimierung.

B.O.R.N.: VON DER IDEE ZUR UMSETZUNG! WAR DAS TRANSFERIEREN VON VORGÄNGEN IN DER BETRIEBSWIRTSCHAFT AUF DIESEN SPORT SCHWIERIG?

Gerd Kreichgauer: Bei der Entstehung der Idee, nach einer Diskussion mit Dr. Keller, war sofort klar, das ist ein neuer Weg, ja der richtige Weg für den Golfsport. Die Idee, IPP® auf den Golfsport zu übertragen fiel uns nicht schwer, aber sie ist genial, davon bin ich überzeugt.

B.O.R.N.: GIBT ES SCHON ERFAHRUNGEN MIT DER NEUEN METHODE? WURDE DIE UMSETZUNG SCHON PRAKTISCH GETESTET?

Gerd Kreichgauer: Die Diskussionen in Fachkreisen und das Überprüfen der Inhalte mit Experten aus Sport und Business ergaben nur positives Feedback. Einzel- und Gruppenseminare (mit Zertifikaten) wurden ebenfalls mit hervorragender Resonanz durchgeführt.

B.O.R.N.: NICHT JEDER BETRIEBSWIRT IST EIN GOLFER. UND VOR ALLEM NICHT JEDER GOLFSPIELER IST BETRIEBSWIRTSCHAFTLICH TÄTIG ODER AUSGEBILDET. KANN DIE METHODIK ZIELGRUPPENGERECHT VERANSCHAULICHT UND UMGESETZT WERDEN?

Gerd Kreichgauer: Man muss dies so verstehen: Die betriebswirtschaftliche Darstellung in Form von Wertschöpfungsketten, Prozessbausteinen usw. ist die Ausgangsbasis für das IPP® Process Playbook und hier auch für den Golfsport. Da nicht jeder auf dem gleichen Wissensstand ist, wird im Seminarangebot zielgruppengerecht das IPP® Playbook erläutert und demonstriert und, falls erforderlich, individuell für den Teilnehmer neu erstellt.

B.O.R.N.: GOLF IST JA ZUALLERERST EIN INDIVIDUALSPORT. HILFT DAS NEUE BUCH DURCH SELBSTSTUDIUM BEIM INDIVIDUELLEN RICHTIGEN TRAINIEREN?

Gerd Kreichgauer: Im Buch ist das Golfspiel (Anwendungsbeispiele) sowie der Golfschlag (Bewegungsprozesse) und Ballflug transparent und nachvollziehbar dargestellt. Aber Vorsicht! Es ist kein Trainingsbuch, wie es schon viele auf dem Buchmarkt gibt. Es ist ein Handbuch mit einer klaren übersichtlichen Struktur, aus dem jeder Spieler/Beginner für sein eigenes Golfspiel notwendige Anwendungsprozesse ableiten kann.

B.O.R.N.: ALSO BUCH „IPP® PROCESS PLAYBOOK FÜR BUSINESS UND GOLF“ UND DANN SEMINAR ODER SEMINAR UND BUCH?

Gerd Kreichgauer: Ich möchte die Frage so beantworten: Meiner Meinung nach ist das Buch ein Objekt, das jeden ernsthaft Golfsportinteressierten überzeugen wird. Es animiert und motiviert zum richtigen Golf spielen und trainieren. Das durch die Lektüre des Buches erworbene neue oder zusätzliche Wissen ist eine hervorragende Grundlage, mit dem PGA Golflehrer (IPP Prozess-Wissen/ Ausbildung) optimal zu trainieren. Unabhängig davon empfehle ich das IPP®-Seminar „Prozesse sehen, verstehen und anwenden“. Die dort präsentierten Inhalte (Anwendungsprozesse) helfen, das Golfspiel besser zu verstehen und erfolgreich zu nutzen. Die Verknüpfung von Business und Golf wird an praktischen Beispielen (Geschäftsvorfällen/A0-Charts) erläutert sowie die Vorgehensweise an Fallstudien demonstriert und geschult.



Golfanlagen Hohenhardter Hof GmbH & Co.KG

Hohenhardter Hof

69168 Wiesloch-Baiertal

Tel: +49 (0)6222 – 78811-0

Fax: +49 (0)6222 – 78811-11

DATA-DRIVEN MANUFACTURING

FORCAM ist einer der führenden Lösungsanbieter im Bereich Manufacturing und hilft Fertigungsunternehmen, die Effizienz in der Produktion deutlich zu steigern. Mit einer intelligenten und flexiblen Anbindung der offenen Softwarelösung an den Maschinenpark können in Echtzeit Daten abgegriffen und für Analysen und Entscheidungen aufbereitet werden. Die skalierbare Lösung wird unterstützt durch verschiedene Betreiber- und Bezahlmodelle, sodass sowohl kleinere Unternehmen als auch Mittelständler sowie Konzerne die FORCAM-Lösung nutzen können.

Die offene Lösungsarchitektur erlaubt es, auch Partnerlösungen einfach in das FORCAM-Portfolio zu integrieren und den Kunden zur Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie bereitzustellen. Im

Zuge des Go-to-Market setzt FORCAM das IPP Process Playbook in verschiedenen Anwendungsbereichen ein, das als Premium Service unter dem Branding FORCAM Process Playbook vertrieben wird.

KONTAKT: WWW.FORCAM.COM

ANSPRECHPARTNER: CO-CEO DR. ANDREA RÖSINGER



CREATING INTELLIGENT PLAYERS

MBM ist eine Methode zur Motivation und Animation von Kindern und Jugendlichen für den Sport sowie der Steigerung der Spielintelligenz. Der Begründer ist Michel Bruyninckx, der als belgischer Fußballlehrer gemeinsam mit dem belgischen Fußballverband und der Universität Leuven (Université catholique de Louvain) das Konzept federführend in den Jahren 2000 bis 2011 entwickelt hat. Mit speziellen Lern- und Trainingskonzepten werden den Teams neurologische, neuropsychologische und neurobiologische Aspekte vermittelt oder vereinfacht gesagt: die Kinder und Jugendliche werden entsprechend ihrer Altersstufe kontinuierlich in Technik, Auffassungsgabe und Schnelligkeit verbessert.

MBM ist bei namhaften Vereinen in Europa, z. B. AC Milan, FC Metz, Standard de Liège, FC Lugano, im Einsatz und ein Großteil der belgischen Nationalspieler hat die Academy in Genk in jungen Jahren durchlaufen. Im Rahmen einer Pilotstudie erfolgt die Übertragung in den Amateurbereich. Gemeinsam mit der JSG Mont Royal

(Mosel) werden ausgewählte Coaches und Jugendmannschaften nach dem MBM-Konzept ausgebildet. Unter der Leitung von Michel Bruyninckx und dem lokalen Sportkoordinator Andreas Lux werden aufbauend auf der MBM-Philosophie spezielle Playbooks im Rahmen des Go-to-Market für den Amateurbereich entwickelt.

KONTAKT: WWW.MBMETHOD.BE

ANSPRECHPARTNER: MICHEL BRUYNINCKX



WIR COVERN NICHT, WIR INTERPRETIEREN!

Gonzo's Friends mussten sich nach dem Tod ihres Sängers und Namensgebers Josip Gonzo Krolo im Jahr 2018 neu erfinden und reorganisieren, um als Premium-Ensemble weiterhin zu existieren. Genau in dieser Phase intensivierte sich die Zusammenarbeit mit IPP. Experten im Optimieren von mittel- und langfristigen Prozessen und Profis im flexiblen und spontanen Gestalten von Abläufen konnten sich miteinander verbinden. Die bisherigen Ergebnisse beim Go-to-Market, wie z. B. ein Auftritt bei der Klima Arena oder die Zusammenarbeit mit dem Golfclub Hohenhardter Hof, belegen das eindrucksvoll.

Gonzo's Friends treten in der Grundbesetzung als Quartett auf und sind für ihren typischen Sound und ihre harmonische, einzigartige und inspirierende Spielweise bekannt. Mit wechselnden, immer hochkarätigen Gastsängern/innen gelingt es ihnen, wie ein lebendiger Organismus auf der Bühne zu pulsieren und als Einheit

eine Performance zu zelebrieren, die nichts mit dem Klischee von Frontmann und Begleitband zu tun hat. Reggae, Soul, Rock, Folk, Country, Dance, alles wird zusammengehalten durch die Klammer ungebremster Musikalität!

KONTAKT: WWW.GONZOSFRIENDS.DE

ANSPRECHPARTNER: MICHAEL BREITSCHOPF, STEFAN BREUER

