

Torsten Oltmanns, Daniel Nemeyer

Machtfrage Change

Warum Veränderungsprojekte meist auf Führungsebene scheitern und wie Sie es besser machen.

2010, geb., 214 Seiten

D 39,90 € / A 41,10 € / CH 64,90 Fr.*

ISBN 978-3-593-39203-5

Erscheinungstermin/Sperrfrist: 10. Mai 2010

Change-Management-Projekte scheitern weit häufiger an Unstimmigkeiten in der Führungsetage, als dass sie durch den Widerstand der Mitarbeiter verhindert werden. Hier setzen die Autoren Torsten Oltmanns und Daniel Nemeyer an und zeigen, mit welchen Instrumenten sich Veränderungen schnell umsetzen lassen, um den Wandel effektiv im Unternehmen zu implementieren.

Die Machtkämpfe in der Führungsspitze nehmen zu. Veränderungsmanagement scheitert oft nicht mehr auf vertikaler, sondern auf horizontaler Ebene, also an Konflikten im Management. Ob in lähmenden Machtkämpfen blockiert oder im Machtvakuum verhungert – das Ergebnis bleibt das Gleiche: Nichts geht weiter.

Im zunehmenden Wettbewerb der Führungskräfte untereinander haben Veränderungsprozesse eine entscheidende Bedeutung für die Karrierechancen der Einzelnen. Der Machtkampf im Management ist das größte Hindernis für Veränderungen. Dieser Kampf kann mit den bestehenden Konzepten und Instrumenten nicht gelöst werden. Veränderungsmanagement benötigt einen adäquaten Machtbegriff. Es sind neue Konzepte und Strategien zur Konfliktlösung im Zusammenhang von Führung und Kommunikation notwendig, um Change Management schneller und besser zu machen.

Torsten Oltmanns und Daniel Nemeyer bieten neue Konzepte für ein erfolgreiches Veränderungsmanagement und erläutern, wie man die richtigen Strukturen und Prozesse aufbaut, Belegschaft und Führungskräfte gleichermaßen anspricht und welches Verständnis von Führung dafür notwendig ist.

Die Autoren

Der Ökonom Torsten Oltmanns ist Partner und Direktor Global Marketing bei Roland Berger Strategy Consultants. Er hat den Umbau großer Unternehmen und die Reform von Verwaltungen realisiert und lehrt dazu an der Leopold-Franzen-Universität Innsbruck. Bei Campus veröffentlichte er den Titel *Eliten-Marketing*.

Daniel Nemeyer hat im Marketing von Roland Berger Strategy Consultants gearbeitet und hier vor allem zum Thema B2B-Marketing. Er ist selbständiger Kommunikationsberater und SAP-Stipendiat an der Quadriga-Hochschule in Berlin.

Kontakt

Kathrin Schieferstein, 069-976516-25, schieferstein@campus.de

Campus Verlag GmbH
Presseabteilung
Kurfürstenstraße 49
60486 Frankfurt/Main
Tel. 069 976516-20
Fax 069 976516-78
presse@campus.de
www.campus.de