

Kriterium 1 Zweck, Vision und Strategie

Interessengruppen identifizieren und Bedürfnisse verstehen (K 1.2)

- Identifikation Interessengruppen
- Bedürfnisse der Interessengruppen

Ecosystem, eigene Fähigkeiten und wichtige Herausforderungen verstehen (K 1.3)

- Unternehmens- und Konkurrenzanalyse
- Unternehmensanalyse RADAR
- Umweltanalyse

Strategie entwickeln (K 1.4)

- Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas
- Strategieentwicklung/Instrumente
(Aufbau, Strategiepapier, Abgrenzung SGF, Indikatoren, Erfolgspositionen, Lenkungszusammenhänge, SWOT-Analyse)
- Kennzahlen entwickeln
- Messdatenblatt und Cockpit
- BSC, Operationalisierung Strategie, Operationalisierung Strategieziele
- BSC Handlungsfelder
- Strategie-Review
- Strategieumsetzung auf operativer Ebene
(Praxisbeispiel, Präsentation)
- Zielprozess
(Vorgehen, Status, Unternehmens- und Abteilungsziele, Anforderungen an andere Organisationseinheiten)

Governance-Struktur und Steuerungssystem (K 1.5)

- Swiss Ethics Model
(zur Bewertung & Entwicklung der ethischen Performance)
- Managementsystem-Analyse

Kriterium 2 Organisationskultur und Organisationsführung

Kultur lenken und Werte fördern (K 2.1)

- Kultur-Workshop
- Führungs- und Verhaltensgrundsätze
- Führungsvereinbarung und -abgrenzung
- Führungsmニュアル
- Vorgesetztenbeurteilung
- Wocheninformation
- Fokus-Analyse
(strategische und operative Tätigkeiten analysieren)
- Vorlage Visualisierung Ursache-Wirkung
- Interne Kundenorientierung Einschätzung

Rahmenbedingungen für Veränderungen gestalten (K 2.2)

- Arbeitsblatt Self-Management

Gemeinsam für Zweck, Vision und Strategie entstehen (K 2.4)

- Kommunikationskonzept
Praxisbeispiel 1, 2, 3

Kriterium 3 Interessengruppen einbinden

Mitarbeitende – gewinnen, einbeziehen, entwickeln und halten (K 3.2)

- Mitarbeiterbefragung
(Fragebogen, Musterauswertung, Analyse)
- Zielvereinbarung Mitarbeitende
- Stimmungsbarometer
- MA-Impuls-Workshop/Leitfaden
- Zeitmanagement-Techniken und -Analysen
- Team-Canvas
- Team-Leitbild

Wirtschaftliche, regulatorische Interessengruppen (K 3.3)

- Betreuung Aussenbeziehungen

Partner und Lieferanten – Beziehungen aufbauen, Nutzen sicherstellen (K 3.5)

- Partnerbeurteilung
- Partnerbetreuung

Kriterium 4 Nachhaltigen Nutzen schaffen

Nutzen liefern (K 4.3)

- Leistungsvereinbarungen
(Formular, Inhalte und Aufbau, Beispiel, Präsentation Leistungsvereinbarung)

Gesamterlebnis verwirklichen (K 4.4)

- Servicekonzept mit Praxisbeispiel

Kriterium 5 Leistungsfähigkeit und Transformation vorantreiben

Leistungsfähigkeit und Risiken (K 5.1)

- Ergebnisübersicht RADAR
- Sitzungsmanagement
(Konzept Sitzungsleitung, Sitzungsplanung)
- Prozessmanagement
(Beurteilung Prozessqualität, Prozessdokumentation und Checkliste, Prozessdarstellung zur Verbesserung, Prozess-Kennzahlen)
- Umsetzungs- und Optimierungsprozess
(Projektauftrag, Planung Optimierungsprojekte, Priorisierung Optimierungsprojekte)
- KVP-Instrumente
(Prozess-Ziele-Massnahmen, Prozessaufnahme, KVP Workshop inkl. Vorbereitung, Präsentation: KVP-Teams, KVP-Board, A3-Report zur Problemlösung, Waste-Walk Verschwendungsarten, Ziel- und Ergebniskarte)
- Risikoidentifikation und -Bewertung
- Projektmanagement
(Projekt Canvas, Projektauftrag, Projektstatusbericht, Projektliste)

Organisation transformieren (K 5.2)

- Business Model Canvas

Innovation und Technologie (K 5.3)

- Kreativitätstechniken
- Brainstorming

Daten und Informationen (K 5.4)

- Dokumenten-Managementsystem
(Identifikationsliste, Nachweisdokumente)

Weg zu Excellence

Instrumente

- Rolle Unternehmensentwicklung
- WS Datei Prioritäten Kriterien
- Excellence-Grobplanung
- Excellence-Mittelfristplanung
- Excellence-Aktivitätenplanung
- EFQM Self-Assessment Kriterium 1-7 und Summary

Legende – Beschriftung der Tools

B- = Beispiel

F- = Formular

I- = Instruktion / Information