

Home



4-Felder-Matrix

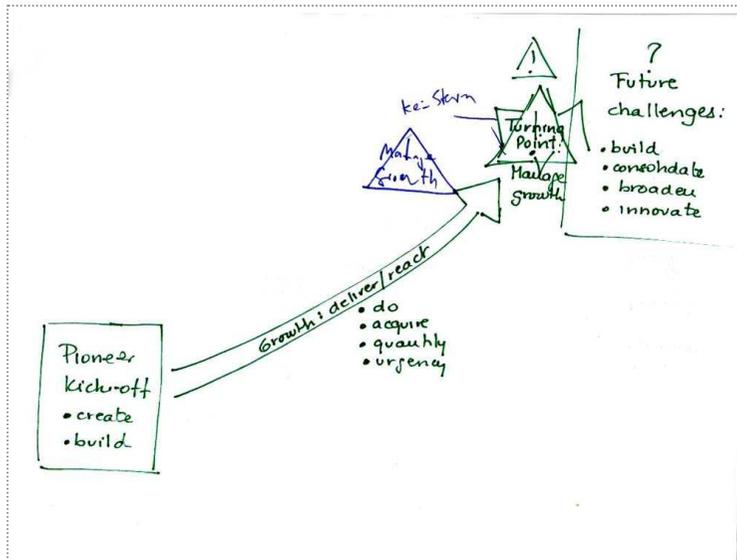
Die Bilderflut ist Realität. Sie macht an Unternehmensgrenzen nicht Halt. Bildersturm meint heute nicht so sehr den Sturm auf die Bilder, sondern eine zuweilen auch aggressive Präsenz des Visuellen, die uns in den Bann zieht und alte Ordnungen durcheinander bringt: Shareholder Value Management verdichtet Managementleistung auf einen Chart - den Verlauf des Aktienkurses im Vergleich zum maßgeblichen Index. Corporate Vision Statements sind an die Stelle von Leitsätzen als unternehmenspolitisches Instrument getreten. Eine Vision, die Mitarbeiter, Kunden und Partner ein Bild sehen lässt, bündelt unternehmerische Aktivität. Beamer, Corporate Design, Visualisierung wirbeln mit in dem Sturm und machen die visuelle Zeitenwende augenfällig. Die Welt ist ein Bild. Oder vielleicht eine 4-Felder-Matrix? Hat die Portfolioanalyse das dreiteilige Altarbild des Mittelalters ersetzt?



Innen oder draussen?

In Organisationen sieht es anders aus, als es nach außen den Anschein erweckt. Was vermittelt sich vom Innenleben nach außen? Welche Talente ziehen wir an? Eine Passage, die über das Innen, das Außen und das Dazwischen berichtet - der Teppichboden markiert eine Grenze.

Home



Slideware

Illustrative Präsentationen mit wenigen Kernaussagen haben ausführliche Texte als Entscheidungsvorlagen bis zur Vorstandsebene abgelöst. Eine Chartkultur entsteht. Täglich dürften weltweit bis zu 30 Mio. Präsentationen mit Powerpoint erstellt werden. Was vermittelt sich eigentlich in einer Präsentation? Der erste ästhetische Eindruck entscheidet oft, wie mit der Präsentation weiter umzugehen ist, ob sie ein Schlüsselfaktor des Erfolgs oder Grund des Scheiterns wird.



„auf Image umgestellt“

Neue Technologien verändern Geschäftsprozesse. Teams bearbeiten nun die in einer Versicherung auflaufenden Fälle, die früher in individueller Ordnung mit Augenmaß entschieden wurden. Kürzere Durchlaufzeiten, bessere Erreichbarkeit für Kunden und ein effizientes Schadensmanagement heißen die Ziele. Das Bild- oder eben das "Image" macht dies möglich und löst den Veränderungsprozess aus: "Wir haben auf Image umgestellt", heißt es dann. Aber, was heißt das eigentlich?

Home



Visuelle Grundstimmung

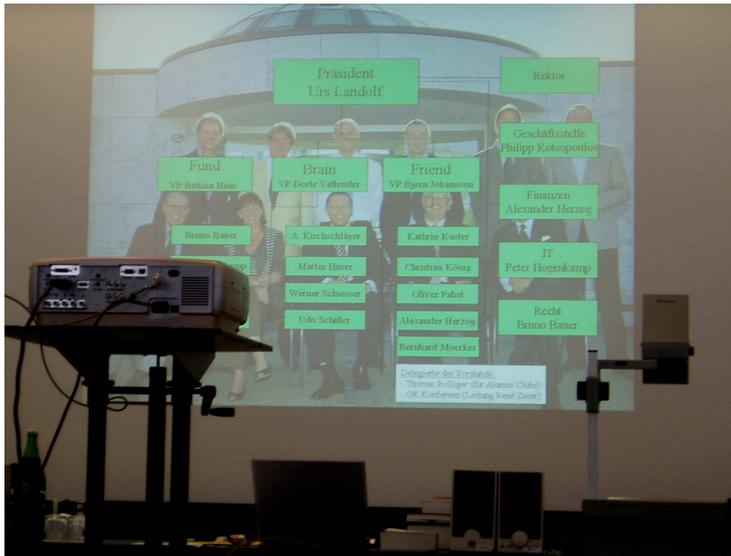
Der allgemeine Zugriff auf Grafiktools, Flipcharts in Sitzungszimmern, ein standardisierter Moderatorenkoffer mit farbigen Kärtchen sowie gängige Präsentationsprogramme verbreiten in Unternehmen eine visuelle Grundstimmung. Die Präsenz des Visuellen verstellt oft die Präzision. Missverständnisse und Irritationen sind die Folge. Wer sich in Büros und Sitzungszimmern genau umsieht, fühlt sich an vielen Orten in einen Rokoko-Saal versetzt. Sinnentleerte Buntheit raubt Unternehmen ihre umfassende Handlungsfähigkeit. Visueller Analphabetismus verstopft die Kommunikationskanäle in Unternehmen und lähmt. Bildunkundige haben die Schriftunkundigen abgelöst. Bildkompetentes Handeln ist gefordert.



Echt oder Retro?

Das richtige Material, die richtige Methode, der richtige Rollwagen, die richtige Wolkenfarbe... Und sonst? Lässt sich der krankende Geschäftsprozess ihrer Organisation in einer Wolke darstellen? Was bedeutet eigentlich welche Farbe?

Home



Kartografie des Visuellen im Management

Wo beeinflusst das Visuelle die Leistung eines Unternehmens? Wo die Qualität von Entscheidungen? Welche Geschäftsprozesse sind betroffen? Wo spielen Bilder in Unternehmen eine Rolle? Und wo könnten Bilder für Unternehmensziele wirksam werden?



Erst mal sehen

Bildkompetenz kennzeichnet unternehmerisches Handeln. Das Sehen kommt zuerst. Bilanzen, Kennzahlen oder Portfolioanalysen kommen später. Als neuer CEO von IBM geht Louis Gerstner über die Flure und sieht eine Organisation: Das Unternehmen als Bild.

Home



Visuelles Handeln

"Let's talk about business", sagt Louis Gerstner einige Tage später, während er den Overheadprojektor abschaltet und so die Präsentation der Verkaufszahlen beendet. Er setzt ein wirkmächtiges Bild der Differenz, weil er das Unternehmen in seiner Bildsprache ernst nimmt und etwas verändern will.

Beratung



Management in der visuellen Zeitenwende

Welche Führungskraft weiß nicht um die Grenzen alltäglicher Beratungspraxis? Wieder eine Präsentation, wieder ein Projekt, wieder diese modischen Vokabeln... Trotzdem gibt es gute Berater und in Unternehmen Probleme, für die eine externe Unterstützung Sinn macht. Beratung ist Vertrauenssache. Deshalb entstehen Projekte aus persönlichen Beziehungen - und im Fall von CNC auch aus der persönlichen Erfahrung einer Führungskraft, dass visuelle Praktiken in die Zeit passen.



Klassik plus

CNC unterstützt Management in einer durchgängig visuellen Welt, damit Unternehmensziele effizient erreicht werden können. Der Fokus liegt auf Fragen von Strategie, Organisation und Kultur. In der Praxis erprobtes Know-how ist hierfür das Handwerkszeug - Bildkompetenz ein wirkungsmächtiges Add-on. Gängige Tools aus Consulting und Management bestimmen die Arbeitsweise. Ergänzend kommen speziell entwickelte Methoden zum Einsatz: ein gestalteter Raum, eine andere Ansicht, eine Bildanalyse...

Beratung



Wo ist die Pinwand?

Am Ende soll ein Szenario vorliegen, auf das die Strategie aufsetzen kann. Fast alles ist unklar: Zeithorizont, Branchendefinition und regionale Reichweite. Die Lage ist unübersichtlich. Was sind die Treiber? Was gehört dazu? Was ist wichtig. Es wird entwickelt, gesammelt, sortiert und geordnet. Ist es Zufall, dass die benutzen Karten weiß sind?



Entscheidungen begleiten

Jedes Strategieprojekt ist anders. Doch fast immer zielen sie auf die Vorbereitung und Begleitung strategischer Entscheidungen: Wachstum durch Akquisitionen? Spezialist oder Generalist? Produkt- oder Lösungsanbieter? Solch schwierige Entscheidungsprozesse durchlaufen Phasen, in denen die Methodenkompetenz des Beraters dafür sorgt, dass es out-of-the-box herauskommt. Und dann kommt der Punkt, an dem zwischen alternativen Optionen entschieden werden muss und sich oft ein bequemer Mittelweg auftut, der den Status quo doch bloß linear fortschreibt. Das ist dann der Zeitpunkt, an dem die Form die Unterschiede sichtbar halten muss.

Beratung



Stimmungsbild

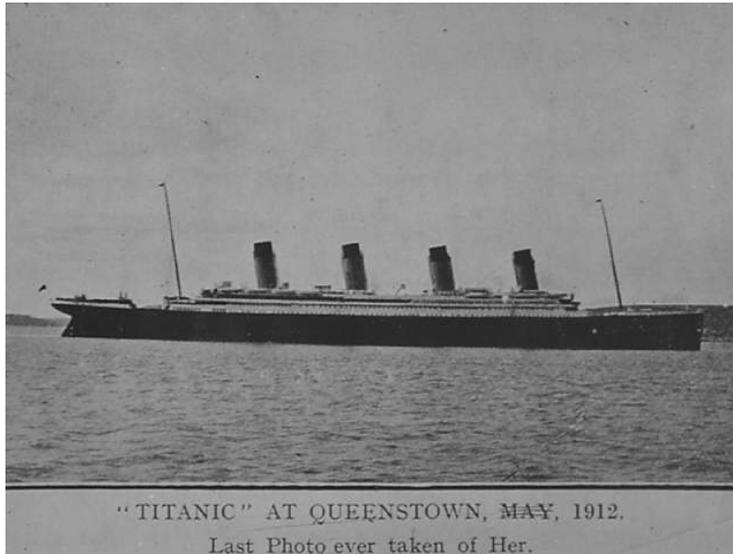
Menschen stehen in einer Traube vor einer Wand. Sie sind aufgestanden und ein paar Schritte gegangen, um jetzt mit Klebepunkten zu wählen. Eigentlich ist das Verfahren heute altmodisch, denn mit etwas Computertechnik kann man Abstimmungen viel effizienter durchführen. Oder macht das Aufstehen und Rücken der Stühle einen Unterschied?



Lösungen und mehr entwickeln

Vordergründig geht es nur um die Sache - das Projekt, das Ziel oder die Aufgabe. Tatsächlich weisen Beratungsprojekte, die über einen sauberen Bericht hinausgehen, immer auch eine organisatorische Dimension auf. Ungeschriebene Spielregeln verstellen den Blick. Interessen versuchen ihre Macht gegen die Sache auszuspielen. Workshops, die Lösungsalternativen entwickeln sollen, sind dann ebenso immer eine Chance für organisationales Lernen: Wie arbeiten wir? Wie sieht unser Eisberg aus? Was treibt uns wirklich? CNC nutzt visuelle Methoden, um nicht nur Lösungen, sondern auch Organisationen zu entwickeln.

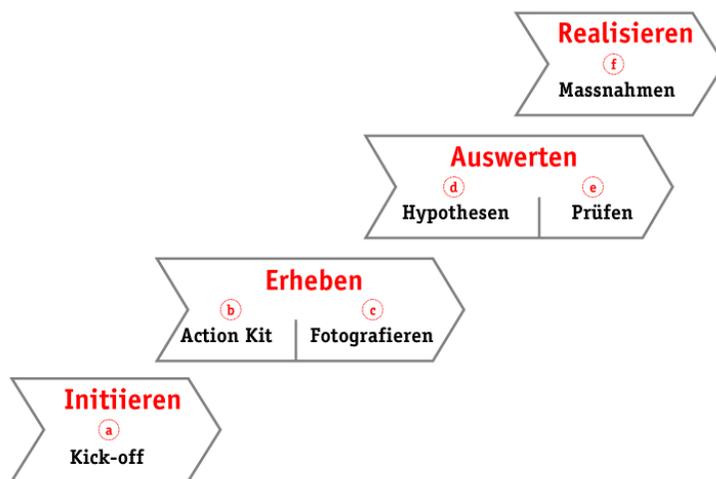
Beratung



Organisatorische Eisberge

Formale und informale Aspekte gehören zu einer Organisation. Ihr Wechselverhältnis beschreibt man oft mit der Metapher des organisatorischen Eisbergs. Eisberge sind nur zu einem kleinen Teil sichtbar. Der grösste Teil bleibt jedoch unter der Wasseroberfläche verborgen. In Organisationen setzen die sichtbaren Teile - die definierten Abläufe, die Struktur, die formalen Aspekte - auf einer informalen Organisation auf. Die zentrale Botschaft lautet: Die weichen Faktoren drohen die Formalstruktur und die an der Erreichung des Organisationszwecks orientierten Bestrebungen des Managements zu untergraben. Oder bildlich gesprochen: Die Spitze des Eisbergs schwimmt nur solange, wie sie vom unsichtbaren Teil getragen wird. Die Organisationskultur ist das Fundament, auf dem eine nachhaltige Organisationsstruktur aufsetzt.

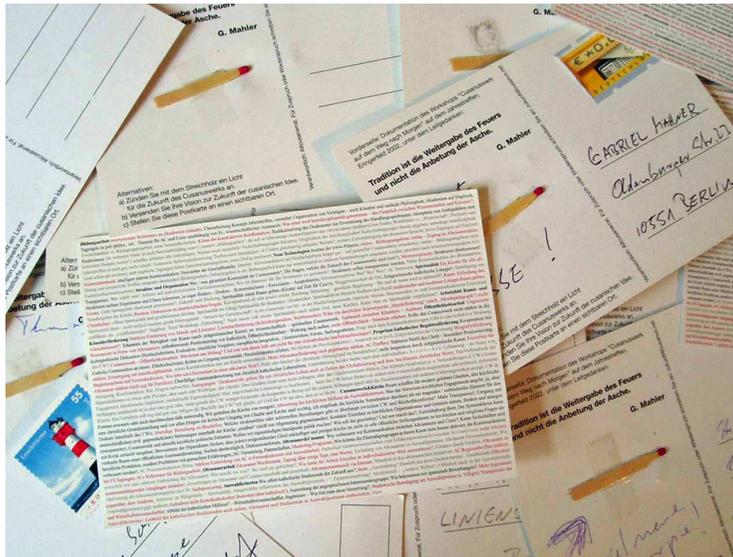
Ein Projektablauf



Ein Beraterchart

Beratungsprojekte verkaufen sich nicht über das Internet. Die Probleme und Situationen sind zu unterschiedlich, als dass eine universelle Angebotspräsentation überzeugen könnte. Wir unterstützen Unternehmen bei: Visions- und Leitbildentwicklung, Strategie- und Entscheidungsprozessen, Organisationsdiagnose und Change Management, Reorganisation, Post Merger Integration, Wissensmanagement.

Beratung



Feuer weitergeben

Workshops binden viele Köpfe in einen strategischen Entscheidungsprozess ein. Doch wie kann die „Magie des Moments“ festgehalten werden? Und wie erst können die Ideen auch außerhalb dieses Kernteams wirksam werden? In einem Strategieprozess mit einer räumlich dezentralen Organisationen entstanden hierfür Postkarten. Die Ideen der vielen Moderationskarten und Flipcharts gingen in ein Textbild ein. Farben und Typografie vermittelten Prioritäten und Struktur. Die Details eines Entscheidungsprozesses fügten sich in das Ganze und konnten doch nachvollzogen werden. Was im Workshop entwickelt wurde, breitete sich als Kartengruß in der dezentralen Organisation aus.



Nicht schon wieder ein Workshop!

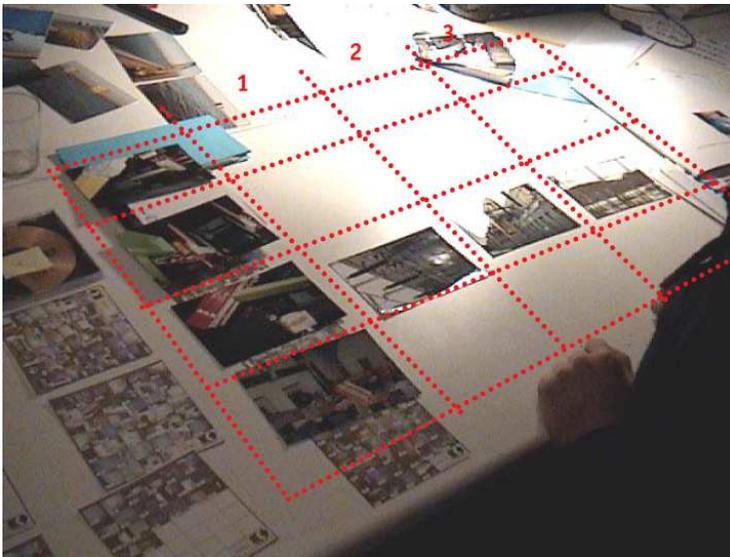
Manchmal geht es auch ohne Workshops: Ein Kunde fragt nach der Entwicklung seines Marktes oder möchte den Wettbewerb untersuchen oder einfach eine saubere Stärken- und Schwächenanalyse. Grossen Wert legen wir auf eine präzise Klärung des Auftrags: Was ist die Frage? Was sind die Erwartungen? In solchen Situationen bringen wir Tools aus der klassischen Beratung ein und setzen auf analytische Kompetenzen. Dabei versuchen wir eigentlich immer Alternativen zu identifizieren und gemeinsam mit dem Kunden zu bewerten. Und viele Fragen lassen sich eben mit Methoden ganzheitlicher Problemlösung und Entscheidungstechnik bearbeiten. Das Ergebnis ist dann eine Studie, ein Thesenpapier oder ein Bericht.

Beratung



Und dann trotzdem noch was

Vielleicht gibt es nach der Präsentation der Ergebnisse doch noch einen kleinen Unterschied. Gerade möchte der Kunde den überreichten Bericht zu den Akten nehmen und das Projekt abschließen. Da kommen noch ein paar Bilder, so etwas wie ein Nachschlag, eine Zugabe. Ein Kunde nannte es, einen „visuellen Epilog“. Gemeint ist eine kurze Diaschau mit weiterführenden Assoziationen zu den Grundfragen des Auftrags. Oder hier konkret: Wie könnten wir als flexible Organisation aussehen?



„Organisation“ kann man nicht fotografieren

Trotzdem bedient sich die Organisationsforschung zunehmend auch visueller Methoden. CNC setzt die Erfahrungen und Erkenntnisse in die Beratungspraxis um. „Kulturdiagnose per Foto“, nannte die Presse das Produkt. Statt Umfragebögen wie bei einem Company Survey oder statt vieler Interviews wird das Projektteam mit Kameras samt Auftrag ausgestattet. Die Fotografie schafft Distanz. Zunächst sorgt das Bildmachen für Entdeckungen. „Man lernt etwas über die Organisation in diesem Irritationsmoment“, ist bei der Auswertung zu hören. Und dann liefert die Auseinandersetzung mit dem Bildmaterial Hypothesen und schließlich in der Validierung Einsichten. Beraten bedeutet manchmal einfach sichtbar machen.

Seminare



Organisationen sehen

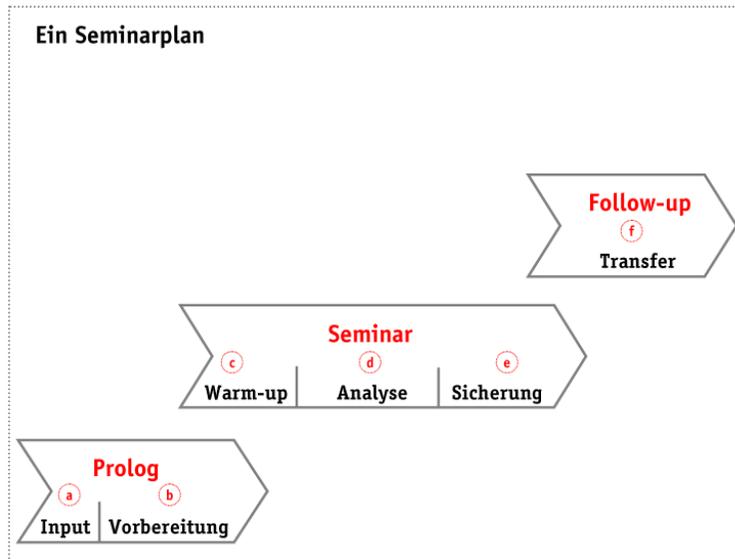
Bildkompetenz ist eine unerlässliche Schlüsselqualifikation für Führungskräfte und Berater. Wie andere Kulturtechniken umfasst auch Bildkompetenz eine rezeptive und eine produktive Dimension. Rezeptive Bildkompetenz nimmt das Sichtbare in den Blick. Unternehmensanalysen und Organisationsdiagnosen lassen sich so beschleunigen und präzisieren. CNC Workshops, Seminare oder Inhouse-Trainings setzen hier an. Je nach Zielgruppe vermitteln die Veranstaltungen sowohl konkrete Techniken und Methoden als auch den übergreifenden Hintergrund.



„...Das Gegenteil von gut ist gut gemeint“

Übliche Schulungen haben sich abgenutzt. Oft sind sie technikgetrieben, wiederholen bloß allseits bekannte Grundregeln und koppeln sich von der Organisation ab.

Seminare

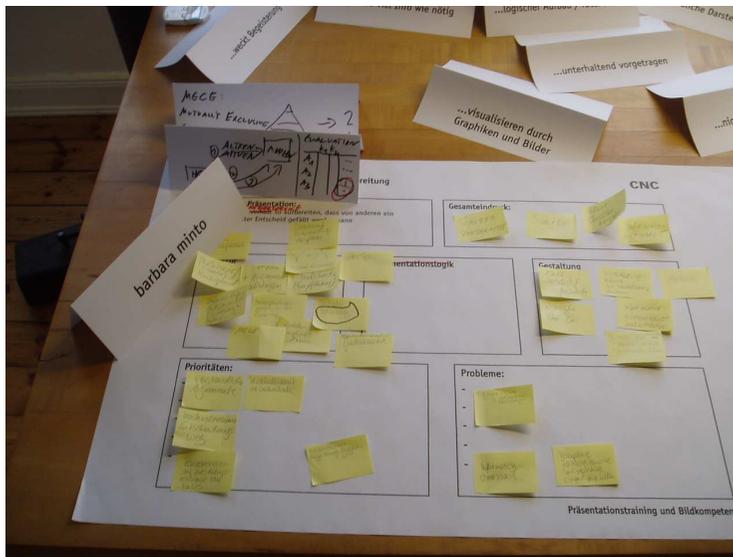


Relevante Praxis

Unser Ausgangspunkt ist fast immer die Praxis und nicht der Foliensatz. Seminare werden danach beurteilt, wie relevant sie für die Praxis sind. Wir gehen von der Relevanz der alltäglichen Praxis aus - an ihr muss im Seminar gearbeitet werden.

Inhalte

Je nach Situation kommen klassische Inhalte hinzu. Sie fügen sich ein und schärfen die Praxisreflexion. Das Seminarspektrum umfasst verschiedene Themen: Konsequenz visuell arbeiten und argumentieren; Strategieprozesse beschleunigen, vereinfachen und fokussieren; Bridging the Gap: Personalentwicklung für Geschäftsprozesse; Entscheidungen sehen; Zentrale versus Vertrieb - Wer sich nicht sieht, versteht sich nicht?... Stets fließen die Erfahrungen aus Forschung, Lehre und Praxis in die Seminkonzeption ein.



Seminare



Ergebnisse sichern

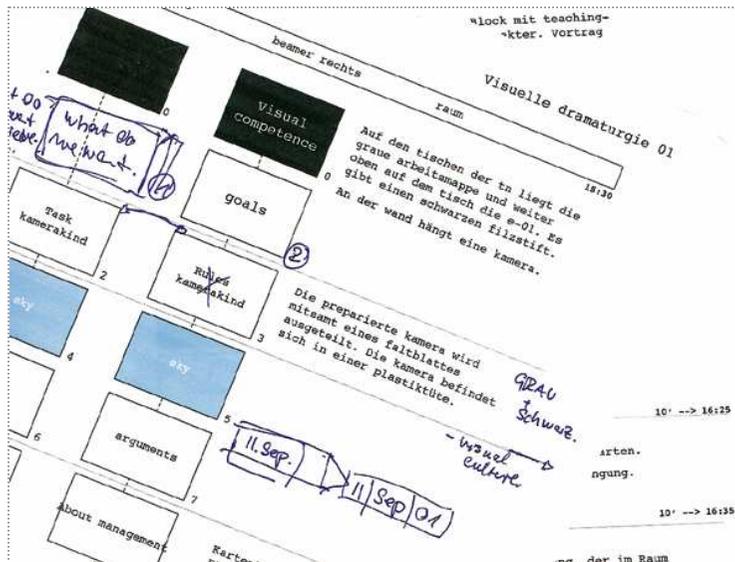
Bildkompetenz oder, für den Anfang, ein Gespür für das zwingend stimmige Verhältnis zwischen Form und Inhalt kann man lernen, entwickeln und pflegen.

Vorträge



The Form is the Message

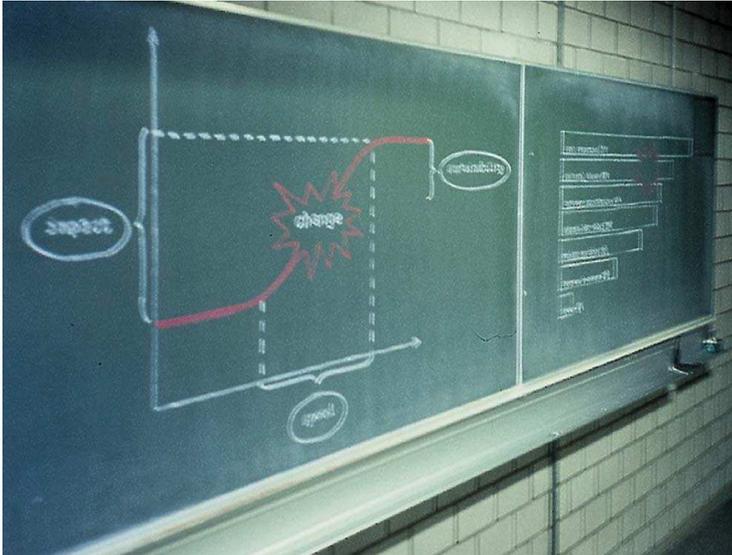
Ein Vortrag findet in der Zeit statt. Er ist offen für Nachfragen und Diskussion. Im Idealfall beginnt ein Vortrag mit der Vermittlung und endet mit der kritischen Würdigung innerhalb eines produktiven Austausches. Im Vortrag verschwimmen Form und Inhalt. Zumeist verstellt die Form den Blick auf das, was gesagt wird. Die Magie des Moments entsteht oder verkehrt sich in das Gegenteil.



Vor- und Zurücktragen

Ein verantwortungsbewusster Vortrag versucht mit der Form den Inhalt ins Zentrum zu stellen. CNC nimmt den Vortrag nicht nur inhaltlich, sondern auch als Form ernst. Ziel ist es, die passende Form für den Inhalt zu finden und auf beiden Ebenen bewusste Entscheidungen zu treffen - im besten Sinn als Gesprächsangebot zur gegenseitigen Entwicklung von Erkenntnis.

Vorträge



Ein Tafelbild

Ein Vortrag ist wie ein Theaterstück, das auf den Dialog mit dem Publikum angelegt ist. Die Planung und die Entwicklung einer formalen und inhaltlichen Dramaturgie ist notwendig. Ein Musikstück, eine Graphik, ein Bild, ein bestimmter Anzug, oder der Raum erweitern, unterstützen oder zerstören den Vortrag.



Hat er Charts?

Oder hat er etwas zu sagen? Der Vortrag als visuelles Großereignis ist kaum mehr ein Mittel jemanden zu erreichen.

Vorträge



Aufbau eines Entwicklungszusammenhanges

Vorträge sind für Berater ein ideales Mittel, ihre Kompetenz, ihre Vorgehensweise und nicht zuletzt ihre Bildsprache vorzustellen. Für Kunden ist der Beratervortrag eine Möglichkeit, unverbindlich andere Sichtweisen kennen zu lernen, sich aus der Distanz für den Alltag anregen zu lassen. Für CNC ist der Vortrag ein wichtiges Mittel unseren Ansatz zu verbreiten, ins Gespräch zu kommen und uns weiterzuentwickeln. Deshalb sind unsere Vorträge meist genau auf den jeweiligen Kunden, auf das jeweilige Publikum zugeschnitten. Unsere Vorträge sind keine Nürnberger Trichter, sondern erste Schritte bei dem Aufbau eines gemeinsamen Entwicklungszusammenhanges.



Wozu der Korb?

CNC ist nicht nur eine Beratungsboutique, sondern auch ein Forschungszusammenhang. Daher sind unsere Vortragsthemen breit gefächert. Drei Schwerpunkte kennzeichnen unsere Vortragsaktivitäten:

Prozessgestaltung (z.B. Reorganisation, Abteilungszusammenlegungen, Schnittstellenprobleme).

Visuelle Methoden (z.B. Präsentations- und Moderationstechnik, Management als bildnerische Aufgabe).

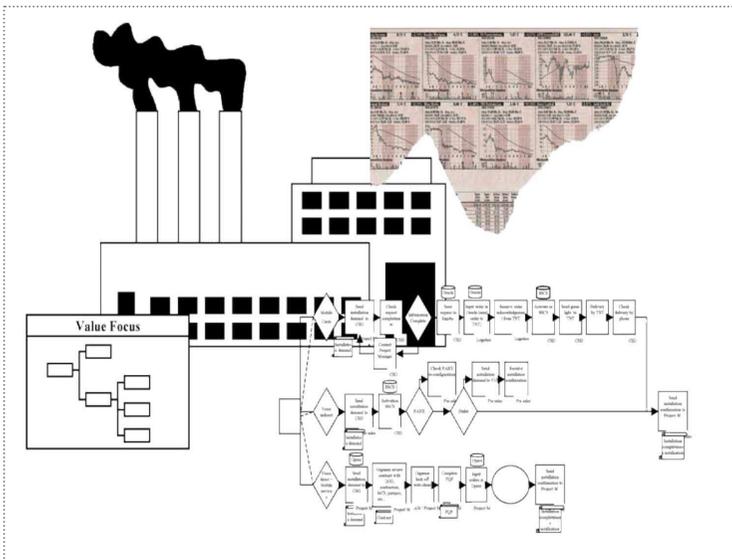
Zeitdiagnosen (z.B. Kunst und Ökonomie, Die Visualität von Management, Corporate Social Responsibility, Was sehen Manager?).

Fundamente



Tradition ist...

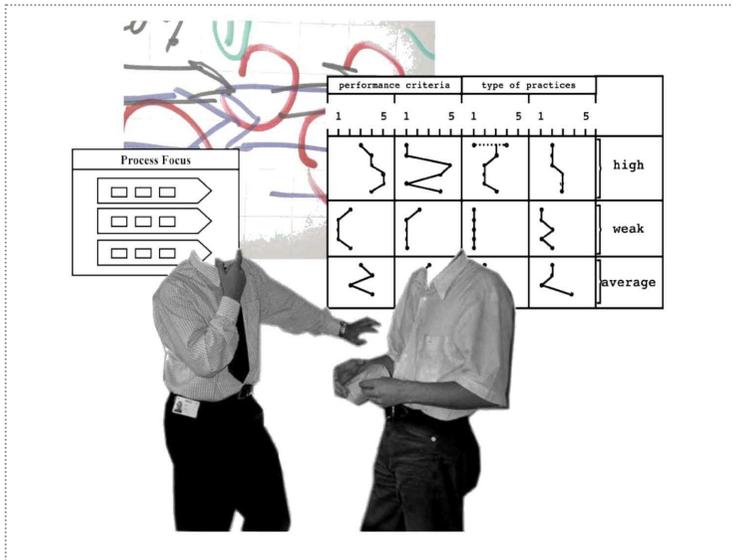
die Weitergabe des Feuers und nicht der Asche, heißt es. Die Grundidee, Management im Zusammenspiel von Sach-, Prozess- und Formebene zu denken, ist nicht neu. Sie geht beispielsweise zurück auf Pionierunternehmer wie Emil Rathenau und Peter Behrens. Was heute bloß noch als Denkmal der Architekturgeschichte bewundert wird, begann mit der Frage nach der Form für die Geschäftsprozesse. Der bleibende Erfolg des Bauhauses und seines Gründers Walter Gropius hat hier auch seinen Ursprung: Im Erfolg überlagern sich Effizienz und Schönheit. Die Erfolgsgeschichten der Industriegesellschaft sind unsere Grundlage. Entmaterialisierte Wertschöpfungsprozesse kennzeichnen die Wissensökonomie und werfen die Frage nach Form und Sichtbarkeit heute neu auf.



Zuerst die „Sache“

Im Blick auf Organisationen und Unternehmen unterscheidet CNC zwischen drei Ebenen: Sache, Prozess und Form. Zunächst liegt es auf der Hand, dass konkrete Aufgaben und Probleme Managementhandeln notwendig machen: Ein Qualitätsproblem gefährdet Kundenbeziehungen. Technologischer Fortschritt erfordert Investitionsentscheide. Kennzahlen weichen vom Budget ab... Meistens erscheinen Probleme zunächst so als Sachprobleme. Sach- und fachkompetentes Handeln versprechen eine Lösung. Problemanalysen, Alternativenentwicklung und Bewertung, Risikoanalyse, Entscheiden, In-Gang-Setzen und Kontrollieren folgen aufeinander.

Fundamente



dann die „Prozesse“ und Verhalten

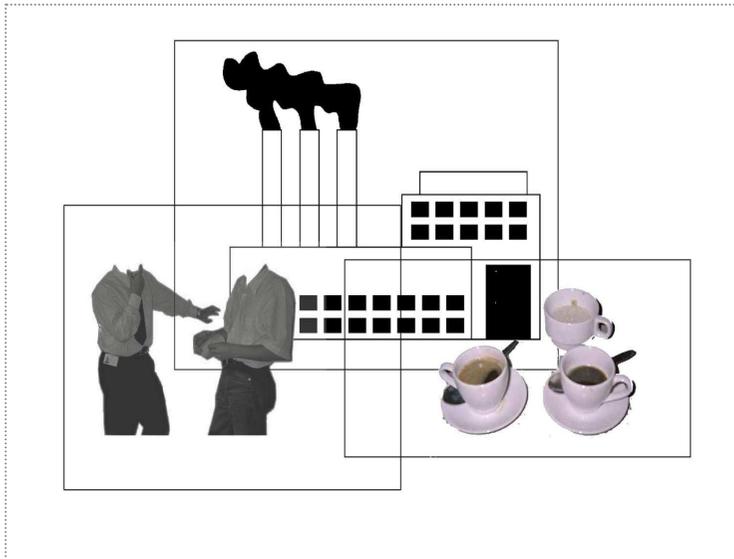
Effizienz und Effektivität können jedoch auch an "weichen Faktoren" scheitern. Die errechneten Synergieeffekte bleiben aus, weil "es mit der Kultur nicht gepasst hat". Werte, Führungsstil, Verhalten und Kommunikation kommen hinzu. Die Öffnung für die Prozessebene in Organisationen lenkt den Blick auf soziale Kompetenzen. Erfolgreiche Strategieprozesse bringen Top-down und Bottom-up zusammen und bewegen so die Organisation. Die Implementierung gelingt, wenn die sachlich beste Lösung und ein reibungsloser Prozess produktiv zusammenkommen.



und mit der passenden Form

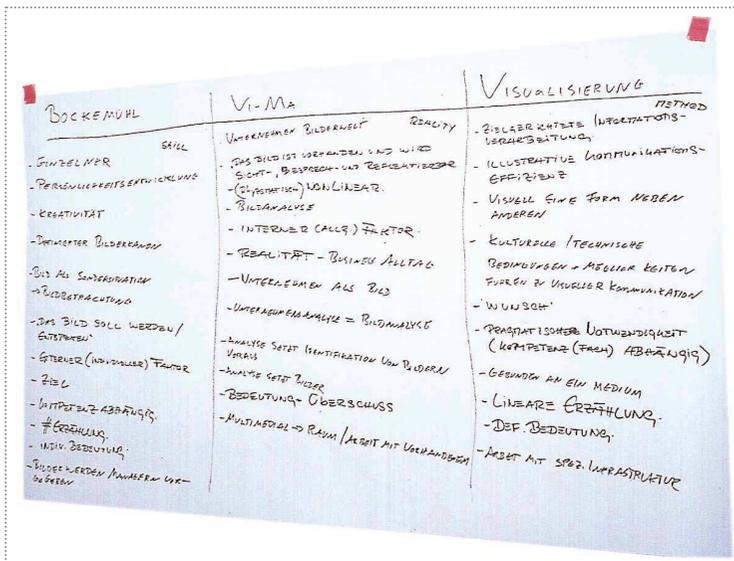
CNC baut auf der gängigen Unterscheidung von Sach- und Prozessebene auf und bringt die Form ins Spiel. Auf der Ebene der äußeren Form werden Sach- und Prozessprobleme sichtbar. Analysen auf der Ebene der Form berühren die Tiefenstrukturen einer Organisation. Zugleich erweist sich die Ebene der Form als Handlungsebene. Eine stimmig gestaltete Form wirkt auf die Sache und den Prozess zurück. Interventionen wirken ohne großes Aufheben nachhaltig. Zur Form gehört ein Ensemble von Mitspielern: Material, Räume, Kleidung, Papier, Medien, Typografie, Sitzordnungen... Sie können präzisieren, stören, klären, beschleunigen - kurzum: Form matters!

Fundamente



Sachen – Prozesse – Formen

"Gestalten, Lenken und Entwickeln sozialer Systeme", lauten die Schlüsselbegriffe im St.Galler Verständnis von Management. Seinem Ursprung nach bezieht sich "Gestalten" auf die Form und gewinnt sein Profil als Grundbegriff der Bildsprache. Im antiken Begriff von Gestaltung wurzelt bereits auch die heute populäre Idee, dass die Summe mehr sei als die einzelnen Teile. Gestaltung umfasst immer auch die äußere Form. Der integrierte Ansatz einer systemorientierten Managementlehre prägt die CNC Praxis.



Alle reden über Bilder,

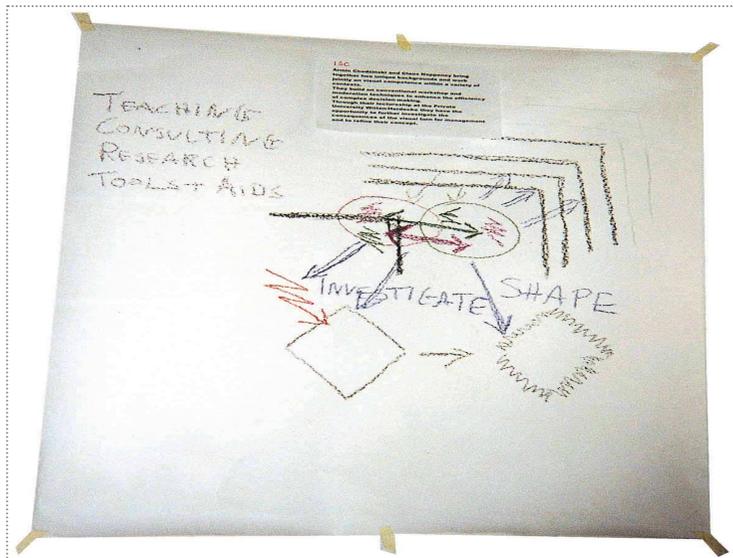
Aber: Was ist ein Bild? Und wie hängen Management und Bildlichkeit zusammen? Drei Ansätze: Manche lassen die großen Bilder der klassischen Moderne auf Manager wirken und setzen auf die andere Qualität dieser subjektiven Erfahrung. Das gemeinsame Erleben eines Mark Rothko oder Barnett Newman regt an und soll die Sensibilität für Mehrdeutigkeiten wecken, sollen Bild und Controlling, Management und Kunst verbinden. Bildbetrachten als Instrument der Kreativitätsförderung und Komplexitätsbewältigung. Ein zweiter Ansatz setzt auf die Kommunikationsfunktion des Bildes. Visualisierte Information gelingt schneller und nachhaltiger. Diese oberflächliche Begeisterung für das Bild kann aber schnell am Wesentlichen des Bildes vorbeiführen. Denn – und das ist ein dritter Ansatz – Bildlichkeit geht über Visualisierung hinaus. Bilder zeigen, vergegenwärtigen, was nicht da ist, erzeugen Sinn, vermitteln Erkenntnis. Bilder sind eigensinnig und manchmal widerspenstig: „Images take on lives of their own“, heißt es in der Bildtheorie. Bilder erbringen Leistungen, die nur mit Bildern möglich sind.

Fundamente



Von Bildlichkeit zu Management

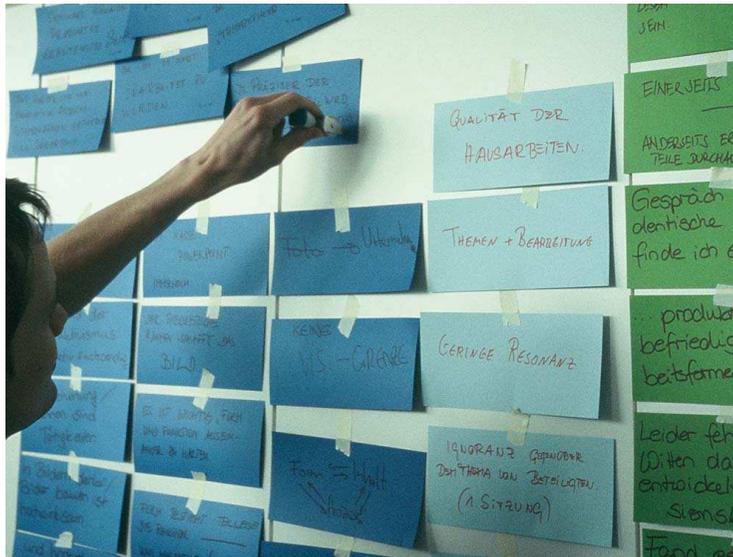
Unsere Leistungen unterstützen sowohl normative Orientierungsprozesse als auch strategische Entwicklungs- und operative Führungsprozesse in einem Unternehmen: Bildpraxis fördert die grundlegenden unternehmerischen Verständigungsprozesse, so dass ein Leitbild tatsächlich einen Rahmen setzt und die Aktivitäten ausrichtet. Visuelle Methoden fokussieren Strategien und integrieren diese in die Arbeit am Wandel. Und schließlich kennzeichnen Elemente von Bildlichkeit viele wirksame Instrumente für die Bewältigung des Alltagsgeschäfts. „Operative Bilder“ sind Denkwerkzeuge und Instrumente der Koordination und Motivation.



Gute Beratung...

lebt von den beteiligten Köpfen, ihren Erfahrungen und Kompetenzen. Dies gilt umso mehr für eine gründergeführte Plattform, die mit Engagement wirkungsmächtige Traditionen aktualisiert. CNC und der Ansatz Visual-Management gehen zurück auf gemeinsame Entwicklungsarbeiten, Projekte und Lehraufträge von Armin Chodzinski und Claus Noppeney. Neben Beratungsprojekten in Unternehmen und Seminaren mit Führungskräften gehören seit 2001 Lehraufträge für „Bildkompetenz in Organisationen“ an führenden Wirtschaftsfakultäten (u.a. Witten/Herdecke und St.Gallen) zu den Aktivitäten von CNC. Profilierte Köpfe mit Branchen-, Design- oder spezieller Expertise aus internationalen Netzwerken erweitern projektspezifisch das Kompetenzspektrum. Qualifizierte Kolleginnen und Kollegen werden ebenfalls projektspezifisch eingebunden.

Fundamente



aus dem CNC Gesellschaftsvertrag

CNC denkt den Raum mit... glaubt an die Wirkung des Materials ... achtet Traditionen... glaubt an stabile Geschäftsmodelle... möchte nicht immer alles verändern... macht nur wenig anders... glaubt an solides Handwerk... nimmt Praxis ernst... macht manchmal keine Kompromisse... hat Vorbilder... arbeitet auch skulptural... macht auch Pause... arbeitet nicht nur auf Apple... trinkt Wasser, Bier und Wein... trinkt keinen Sekt und isst frisches Obst... macht nicht alles selbst... muss Geld bringen... ist eine Plattform... agiert im Konsens und schläft über den Dissens...



Dr. Armin Chodzinski

Geboren 1970; studierte Freie Kunst und Geschichte in Braunschweig; Meisterschüler; Preise, Stipendien, internationale Ausstellungen, diverse Publikationen. In einem internationalen Handelsunternehmen gelang ihm als Künstler durch konsequente Bildwahrnehmung und -produktion der Sprung vom Praktikanten zum Projektmanager (1999); Promotion (2006). Seit 2000 wirkt er kontinuierlich in Management und Beratung.

www.revisionsverlag.de

Fundamente



Dr. Claus Noppeney

Geboren 1968; Affiliate Professor an der Grenoble Ecole de Management; studierte in St.Gallen, im MBA Programm der Fuqua School of Business und an der Harvard University; Auszeichnungen u.a. McKinsey Essay Competition (1996), beste wirtschaftswissenschaftliche Dissertation an der Universität St.Gallen (1998), Peter-Werhahn-Preis (1999), Fellow der Akademie Schloss Solitude (2005). Berufliche Stationen: Assistent von Prof.Dr. Thomas Dyllick an der Universität St.Gallen (Forschung und Beratung zu Umweltmanagement und Corporate Social Responsibility), langjährige Tätigkeit als Projektleiter bei Arthur D. Little in Zürich (Leitung konzernweiter Strategie- und Organisationsentwicklungsprojekte in unterschiedlichen Branchen); seit 2001 Fokus auf Management und visuelle Kultur, Geschäftsprozess und Form, Organisation und Ästhetik in Beratung, Forschung und Lehre (u.a. „Bildkompetenz in Organisationen“ an der Universität St.Gallen).



CNC

ist die Beratungs- und Forschungsplattform für Organisation & visuelle Kultur, Geschäftsprozess & Form, Management & Bildkompetenz gegründet und partnerschaftlich geführt von Dr. Armin Chodzinski und Dr. Claus Noppeney.