

Zehn Tage, zehn Felder. Danke fürs Mitlesen.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 05 // WORAN? // FÜHRUNG

Das Bild ist komplett.

DAS KOMPLETTE ZIELBILD

01 WOFÜR	02 WO	03 WIE	04 WOMIT	05 WORAN
01 Drei Ziele	02 Hebel-Matrix	03 People	07 Daten und Technologie	09 Messung
		04 Processes		
		05 Products	08 Governance	10 Führung
		06 Domain		

ZIELE // HEBEL // VERÄNDERUNG // ENABLER // MESSUNG = WIRKUNG

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR	02 WO	03 WIE				04 WOMIT		05 WORAN	
01	02	03	04	05	06	07	08	09	10



Ich habe noch keinen Zielbild-Workshop erlebt, der bei drei Zielen anfängt. Deshalb fange ich dort an.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD

FRAGE 01 // WOFÜR?

Drei Ziele. Nicht dreißig Tools.

- > Wachstum: neue Umsätze, neue Angebote
- > Profitabilität: Kosten, Durchlaufzeit, Qualität
- > Kundenerlebnis: Reaktionszeit, Relevanz, Vertrauen

Ein Ziel ohne Zahl ist ein Wunsch. Drei Ziele mit Zahl sind ein Filter für jede Tool-Frage.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

Ein Audit macht selten Freude und fast immer Klarheit.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 02 // W0?

Erst der Hebel, dann das Budget.

- > Support und Vertrieb
- > Engineering und Produkte
- > Wissen und Kommunikation
- > Marketing und Kunden

Zwei gewählte Hebel bringen in zwei Monaten mehr als zwölf Piloten parallel.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 W0

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10



Die Zahl 400 zu 60 hat mich lange beschäftigt.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD

FRAGE 03 // WIE? // PEOPLE

Menschen entscheiden, ob KI ankommt.

- > Wer entscheidet über Use Cases
- > Wer baut und betreibt
- > Wer nutzt es täglich, mit welcher Übung

400 Lizenzen, 60 aktive Nutzer. Der Unterschied liegt in Übung und geklärten Rollen.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

Elf Freigaben. Ich habe sie einmal auf ein Blatt gemalt und dann gestrichen.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 03 // WIE? // PROCESSES

Abläufe neu schneiden, nicht bekleben.

- > Wo entsteht Arbeit ohne Wert
- > Was übernimmt die Maschine, was der Mensch
- > Welche Freigabe bleibt, welche fällt

Aus elf Freigaben wurden vier. Durchlaufzeit von neun Tagen auf zwei.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10



Die Frage nach dem Preis stellt fast niemand früh genug.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD

FRAGE 03 // WIE? // PRODUCTS

Was der Kunde spürt und bezahlt.

- > Welches Kundenproblem lösen wir neu
- > Was ist der Preis dafür
- > Welcher Test entscheidet in vier Wochen

Vier Wochen, ein Preis, ein Test mit echten Nutzern. Danach fällt die Entscheidung.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

**Ein fertiger Bereich verändert
die Stimmung im Haus mehr als
jede Roadmap.**

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 03 // WIE? // DOMAIN

Ein Bereich, komplett, in Wochen.

- > Ein Bereich, ein verantwortlicher Kopf
- > Prozess, Daten und Rollen zusammen
- > Lauffähig statt Folien

Sechs Wochen Angebotswesen. 70 Prozent der Standardangebote laufen vorbereitet durch.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10



Diesen Satz höre ich in jedem zweiten Erstgespräch.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD

FRAGE 04 // WOMIT? // DATEN

Daten sind keine Ausrede.

- > Welche Daten braucht dieser Use Case
- > Wo liegen sie, wer besitzt sie
- > Was macht sie zum eigenen Vorsprung

200 gute Angebote und eine Preisliste reichen. Die bereinigte Konzernwelt braucht es nicht.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

**Sechs Seiten. Mehr war nicht nötig,
weniger hätte nicht getragen.**

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 04 // WOMIT? // GOVERNANCE

Leitplanken machen schneller.

- > Compliance und Risiken, schriftlich
- > Rollen und Verantwortung, mit Namen
- > Budget und Kosten, pro Use Case

Sechs Seiten Regeln. Freigaben laufen seitdem in Tagen statt in Wochen.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10



**Ich messe lieber zehn Zahlen
monatlich als hundert einmal im Jahr.**

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD

FRAGE 05 // WORAN? // WIRKUNG

Erst Nutzung, dann Wirkung.

- > Nutzung, Pipeline, Use Cases live, Kompetenz
- > Zeit, Kosten, Umsatz, Zufriedenheit
- > Beides im gleichen Dashboard, monatlich

Zehn Zahlen auf einem Blatt, monatlich. Leading bewegt sich in Wochen, Lagging in Quartalen.

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR

02 WO

03 WIE

04 WOMIT

05 WORAN

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

Zehn Tage, zehn Felder. Danke fürs Mitlesen.

SEBASTIAN WINKLER // CTRL-ALT-LEAD



FRAGE 05 // WORAN? // FÜHRUNG

Das Bild ist komplett.

DAS KOMPLETTE ZIELBILD

01 WOFÜR	02 WO	03 WIE	04 WOMIT	05 WORAN
01 Drei Ziele	02 Hebel-Matrix	03 People	07 Daten und Technologie	09 Messung
		04 Processes		
		05 Products	08 Governance	10 Führung
		06 Domain		

ZIELE // HEBEL // VERÄNDERUNG // ENABLER // MESSUNG = WIRKUNG

ZIELBILD // AUFBAU

01 WOFÜR	02 WO	03 WIE				04 WOMIT		05 WORAN	
01	02	03	04	05	06	07	08	09	10