



# agile Lern- und Entwicklungsschleifen

Weil der Mensch und die Zusammenarbeit zählen!

# Auf der Bühne des Lebens ...



Investorin  
Vermögen  
weitergeben  
sammeln  
abwägen  
aufsetzen  
umsetzen



Vater  
Haus  
bauen  
planen  
finanzieren  
beauftragen  
überwachen



Ärztin  
Praxis  
übernehmen  
selektieren  
vergleichen  
bewerten  
finanzieren

... nehmen Kund\*innen  
situativ bestimmte **Rollen**  
ein, verfolgen damit  
verbundene **Anliegen** und  
realisieren diese durch die  
Erledigung von **Aufgaben**.

Rollen

Anliegen

Aufgaben

# komplexe Rahmenbedingungen

## Menschen und soziale Systeme

Die Verhaltensweisen von Menschen in ihren Rollen, Anliegen und Aufgaben sind **unendlich vielfältig** und **nicht prognostizierbar**.

## Komplexität

Mit zunehmender Komplexität führen mehr Daten, genauere Planung und konsequentere Umsetzung zu **immer geringerer** Effektivität.



# konkrete Interaktion mit Kund\*innen

## wahrnehmen und verstehen

Wenn Kund\*innen in konkreten Beratungs- und Betreuungssituationen ...

- in ihren **situativen** Rollen agieren
- ihre **aktuellen** Anliegen verfolgen und
- ihre damit **verbundenen** Aufgaben erledigen

... können sie differenziert wahrgenommen und verstanden werden.



# Zusammenspiel persönlich und digital

## persönliche Interaktion

In der persönlichen Interaktion kann geklärt werden **welche** Aufgaben Kund\*innen, **wann** und **wie** erledigen wollen.

Es werden **Muster** erkannt, um Aufgaben systematisch mit Produkten und Services bzw. gezielt mit Beratungs- und Betreuungsleistungen zu unterstützen.

## digitale Interaktion

In der digitalen Interaktion kann die Erledigung **definierter** Aufgaben entlang bestimmter Muster unterstützt, beobachtet und gemessen werden.



# agile Lern- und Entwicklungsschleifen

## Veränderungsdynamik

Ausgangspunkt von agilen Lern- und Entwicklungsschleifen ist immer die **konkrete Interaktion** mit Kund\*innen. Einzelne Werkstücke und unmittelbares Kundenfeedback sind wichtiger als umfassende Gesamtlösungen.





# Kund\*innen gesamthaft betrachten

## wahrnehmen und verändern

In cross-funktionalen und hierarchie-übergreifenden Teams, werden ...

- die differenzierte Wahrnehmung von Kund\*innen **geschärft**,
- Produkte und Services bzw. Beratungs- und Betreuungsleistungen unmittelbar **weiterentwickelt** und
- Impulse zur **kontinuierlichen Verbesserung** von Strategien, Strukturen, Prozessen und Ressourcen generiert.



# Kultur prägen

## erleben

Konkrete externe und interne Kundenerlebnisse **verändern** das Verhalten von Mitarbeiter\*innen und Führungskräften in der Organisation.

## erfahren

Kollektive Erfahrungen **entwickeln** die Zusammenarbeit und **prägen** die Kultur.





# Ihre Ansprechpartner

motivy nutzt das Know-How aus jahrelanger Erfahrung in führenden Positionen in der Entwicklung und im Vertrieb von Treasury- und Asset-Management-Lösungen und kombiniert es mit der Kompetenz aus Psychologie & Motivforschung.

[www.motivy.at](http://www.motivy.at)

Friedrich Strobl, MBA

+43 664 527 8360

[friedrich.strobl@motivy.at](mailto:friedrich.strobl@motivy.at)



Alexandra Baldessarini, CIIA, CEFA

+43 680 331 8583

[alexandra.baldessarini@motivy.at](mailto:alexandra.baldessarini@motivy.at)



