Wenn man als Führungskraft neu in ein Unternehmen kommt, ist eine der wesentlichen Herausforderungen, möglichst schnell Beziehungen zu allen wesentlichen Personen im neuen Umfeld aufzubauen und deren Unterstützung bei gemeinsamen Themen zu gewinnen.

Wie ist Ihnen das in den ersten drei Monate im neuen Unternehmen gelungen? Machen Sie eine Bestandsaufnahme Ihres bisherigen Beziehungsaufbaus.

**Bestandsaufnahme**

Bewerten Sie die Qualität/Stabilität Ihrer bisherigen Beziehungen zu den verschiedenen Schlüsselpersonen anhand der folgenden vier Kategorien:

|  |  |
| --- | --- |
| 0 = noch keinen Kontakt1 = erste, oberflächliche Kontakte | 2 = engere, aber holprige Kontakte3 = stabile, tragfähige Beziehung |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.** **Vorgesetzte** | **0** | **1** | **2** | **3** |
| Eigene Führungskraft |  |  |  |  |
| Nächsthöhere Ebene |  |  |  |  |
| Evtl. noch höhere Ebene |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2.** **MitarbeiterInnen** | **0** | **1** | **2** | **3** |
| (Notieren Sie die Namen Ihrer Mitarbeiter und bewerten Sie die Beziehung.) |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.** **Kollegen auf gleicher Ebene, die wie Sie zum Führungsteam**  **Ihrer/Ihres Vorgesetzten gehören** | **0** | **1** | **2** | **3** |
| (Notieren Sie die Namen Ihrer Kollegen und bewerten Sie die Beziehung.) |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.** **Schnittstellenpartner, mit denen Sie und Ihr Team**  **zusammenarbeiten (z.B. Prozesspartner, IT, Personal, Finanzabtlg.)** | **0** | **1** | **2** | **3** |
| (Notieren Sie die Namen und bewerten Sie die Beziehung.) |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.** **Wichtige Externe (z.B. Kunden, Dienstleister, Lieferanten)** | **0** | **1** | **2** | **3** |
| (Notieren Sie die Namen und bewerten Sie die Beziehung.) |  |  |  |  |

**Welches Fazit ziehen Sie aus dieser Betrachtung?**

**Wo gibt es für Sie Handlungsbedarf?**

**Was nehmen Sie sich konkret vor?**