



Wolfgang Dehm

Der Berater als Architekt

Aktueller Aufgabenbereich

- Gesellschafter und Geschäftsführer der osb Tübingen GmbH
- Berater in internationalen Projekten und unterschiedlichen Branchen mit den Schwerpunkten Strategie-Entwicklung und -Implementierung, Veränderung und Restabilisierung, Organisationsdesign, Strategische Kommunikation

Beratungsschwerpunkte der letzten Jahre

- Strategieentwicklung in unterschiedlichen Branchen
- Strategieumsetzung durch Prozessarchitekturen, maßgeschneiderte Bausteine und Methoden der strategischen Kommunikation
- Arbeit mit Teams zur Entwicklung der Eigensteuerung, strategiegetriebenen Neuausrichtung und Erhöhung der Leistungsfähigkeit
- Umsetzung von Funktionalstrategien im HR Bereich (Business Partner Modell) mit unterschiedlichen Konzepten der kommunikativen Bearbeitung in Gesamtsystemen
- Prozessberatung zum Thema „Veränderungsmanagement in IV-Projekten“
- Prozess-Simulation zur Implementierung neuer Produktionsmethoden und Logistik-Systeme
- Führungskräftequalifizierung mit dem Schwerpunkt „Steuerung sozialer Systeme und Strategie“ in den Branchen Automobil, Banken und Versicherungen, Telekommunikation, Maschinenbau, Logistik, Handel

Professioneller Hintergrund

- Studium der Psychologie, Physik und Kunstgeschichte an den Universitäten Tübingen und Stuttgart
- Weiterbildungen in Systemischer Beratung (Borwick International, Beratergruppe Neuwaldegg, IGST Heidelberg), Hypnotherapie (Milton Erickson) und Systemischer Therapie
- Lehrtätigkeit an der Universität Stuttgart in den Bereichen „Mensch-Umwelt-Systeme“, „Kreativität und persönliche Entwicklung“ und „Systemische Planungstheorie“
- Interner Berater im Rahmen des Projektes „Umsetzung Leitbild“ (Transformationsprozess), Beratung verschiedener Produktionscenter (Qualitätsmanagement, Oberfläche, Betriebsmittelbau, Montage) bei Strategie- und Veränderungsprozessen innerhalb der DaimlerChrysler AG

„In diesem Sinne würde ich Beratung als Prozess definieren, in dem ein Raum entsteht, in dem die Betroffenen zunächst einmal ihre Prämissen sichtbar machen, um sie dann verhandeln zu können.“

Wolfgang Dehm

osb Tübingen GmbH
Karlstraße 2
72072 Tübingen

T +49-7071-55 22 01
M +49-173-568 6417
wolfgang.dehm@osb-i.com

www.osb-i.com

Berlin - Hamburg - Tübingen - Wien