ICR Organizational Canvas

Kickstart Edition | Clarity. Confidence. Peace of Mind.

Das ICR Framework verbindet Ambition, Umsetzung und Ergebnisse und schafft Klarheit, Kontrolle und Raum für Verbesserung.

Das ICR Organizational Canvas hilft, das Ganze zu verstehen, Zusammenhänge zu erkennen und gezielt zu verbessern.

ORGANISATION / DATUM	01 · KONKRETE HERAUSFORDERUNG	02 · AMBITION / GEWÜNSCHTE RICHTUNG

DIE 5 ICR WACHSTUMSPRINZIPIEN

Sie werden lebendig, wenn der ICR Cycle in die tägliche Arbeit integriert wird.

Gezielter Fokus · **Teamintuition** · **Verbesserungskultur** · **InControl** · **Ergebnisorientierung**

ICR GROWTH & SUCCESS KICKSTART | 4 PHASEN · 8 SCHRITTE

Kernaussagen und relevante Verweise je Schritt notieren. Ergebnisse, Vereinbarungen und Maßnahmen in ICR SaaS dokumentieren. Schritte nach Erreichen des Ergebnisses abhaken.

A · VERSTEHEN

01 · Eine konkrete Herausforderung wählen

Was geschieht und welche Folgen hat es? — Ergebnis: Herausforderung und Folgen klar beschrieben.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

A · VERSTEHEN

02 · Mit der Ambition verknüpfen

Warum ist dies für die Ambition relevant? — Ergebnis: Bezug zur Ambition geklärt.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

B · UNTERSUCHEN

03 · Zusammenhänge untersuchen

Welche Geschäftsmodellelemente und Zusammenhänge spielen eine Rolle? — Ergebnis: Zusammenhänge sichtbar gemacht.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

B · UNTERSUCHEN

04 · Mögliche Ursachen überprüfen

Was wurde geprüft und welche Informationen fehlen? — Ergebnis: Ursachen geprüft; Informationsbedarf benannt.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

C · GESTALTEN

05 · Ein konkretes Ziel festlegen

Welches Ziel schützt oder entwickelt das Geschäftsmodell? — Ergebnis: Überprüfbares Verbesserungsziel.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

C · GESTALTEN

06 · Maßnahmen und Verantwortlichkeiten festlegen

Wer macht was, wann und mit welcher Entscheidungsbefugnis? — Ergebnis: Vereinbarungen in ICR SaaS dokumentiert.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

D · NACHVERFOLGEN

07 · Mit der Umsetzung beginnen

Welche ersten Verbesserungsmaßnahmen starten wir? — Ergebnis: Erste Verbesserungsmaßnahmen gestartet.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

D · NACHVERFOLGEN

08 · Fortschritt prüfen und nächste Schritte festlegen

Was haben wir gelernt und was ist der nächste Schritt? — Ergebnis: Fortschritt geprüft; Folgeschritte dokumentiert.

Am _____ BM _____ GC _____ VG _____ Ob _____ CD _____ SD _____ ☐

GEMEINSAME BESPRECHUNG

Freiraum für Notizen, Haftnotizen, Pfeile und Zusammenhänge. Kernaussagen anschließend in ICR SaaS festhalten.

CANVAS = GEMEINSAM VISUALISIEREN · ICR SAAS-PLATTFORM = DOKUMENTIEREN, UMSETZEN UND NACHVERFOLGEN

ELEMENTE DES ICR CYCLE

Am · Ambition des ultimativen Stakeholders (>10 J.)
BM · Geschäftsmodell
WP Wertangebote · KP Schlüsselpartner
KA Schlüsselaktivitäten · KB Kernbedürfnisse
KS Kundensegmente · IS Einnahmen
KR Kundenbeziehungen · KO Kosten · KN Kanäle
GC 5 Kreise · VG 18 Bereiche · Ob 33 Ziele
CD Kontinuitätsziel · SD Strategisches Ziel

GC 1 · STRATEGIE

VG 01 · DNA der Organisation
- Ob 01 · So geben wir Orientierung
- Ob 02 · Mehrjahresplan überwachen
- Ob 03 · Strategie, Kapazität, Finanzierung, Gesellschaft & Markt ausbalancieren
- Ob 04 · Vertrauenswürdiges Image & Branding

VG 02 · Qualität der Organisation
- Ob 05 · Organisationsqualität stärkt Image & Branding
- Ob 06 · Prozesse optimal aufeinander abstimmen

VG 03 · Vorbildliche Führung
- Ob 07 · Führungsteam steuern

VG 04 · Managementzyklus
- Ob 08 · Managementzyklus
- Ob 09 · Ergebnisse und Cashflow steuern

GC 2 · TAGESGESCHÄFT

VG 05 · Von Zielen zum Tagesgeschäft
- Ob 10 · Ambition in Tagesziele übersetzen

VG 06 · Marketing und Vertrieb
- Ob 11 · Strategischer Marketingplan
- Ob 12 · Marketing in Vertriebsplan übersetzen
- Ob 13 · Steuerbare Vertriebsprozesse
- Ob 14 · Wirksame Vertriebskette

VG 07 · IT
- Ob 15 · Strategischer IT-Plan

VG 08 · Personal
- Ob 16 · Strategischer Personalplan
- Ob 17 · Mitarbeiterentwicklung

VG 09 · Einkauf
- Ob 18 · Strategischer Einkaufsplan
- Ob 19 · Steuerbarer Einkaufsprozess
- Ob 20 · Vernetzte Einkaufskette
- Ob 21 · Strategische Einkaufsprozesse

VG 10 · Kernprozess
- Ob 22 · Steuerbare Kernprozesse
- Ob 23 · Vernetzte Kernprozesskette

VG 11 · Investitionen
- Ob 24 · Strategischer Investitionsplan
- Ob 25 · Steuerbarer Investitionsprozess
- Ob 26 · Vernetzte Investitionskette

VG 12 · Qualitätssicherung
- Ob 27 · Qualitätsmanagement

GC 3 · BERICHTSWESEN

VG 13 · Integrierte Steuerungsinformationen
- Ob 28 · Integrierte Berichte zur Steuerung

VG 14 · Integrierte Leistungsberichte
- Ob 29 · Integrierte Rechenschaftsberichte

VG 15 · Externe Berichte
- Ob 30 · Externe Berichterstattung

GC 4 · COMPLIANCE

VG 16 · Recht und Vorschriften
- Ob 31 · Compliance im Managementzyklus

VG 17 · Transparenz
- Ob 32 · Transparente Informationen

GC 5 · FÜRSORGE

VG 18 · Ressourcenpflege
- Ob 33 · Gut für Vorhandenes sorgen

Klein anfangen. Überblick behalten. Systematisch verbessern.

© 2026 ICR Organizational Operating System · routeicr.com