

aufzeigen, an welchen Projekten die verschiedenen Rollen arbeiten. Sofern benötigt, können Rollen an diesem Meeting Unterstützung anfordern, um offene Arbeiten abzuschliessen. Ebenfalls können wiederkehrende Tätigkeiten überprüft werden, dies mit Hilfe von kurzen Checklisten. Auch ein Update zu den aktuellen Zahlen des Kreises kann in das Meeting integriert werden. Ähnlich wie bei den Governance Meetings folgt auch das operative Meeting einer ganz klaren Struktur, welche die Effizienz des Meetings fördern soll (Robertson, 2016, S. 88–102).

### **Kernelemente**

Zusammenfassend kann definiert werden, dass der Ansatz der Holakratie sich von den klassischen Organisationen insbesondere durch folgende Kernelemente abgrenzt:

- Rollen und Verantwortlichkeiten anstatt von Job Beschreibungen
- Verteilung der Autorität auf die gesamte Organisation
- Kreise und Subkreise anstatt Abteilungen
- Governance Meetings anstatt Bürokratie

Eine detaillierte Ausgestaltung des Modells wird in jedem Unternehmen zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

### **2.2.4 Bankvertrieb**

Der Vertrieb eines Unternehmens definiert sich im Grundsatz durch das entgeltliche Angebot von Produkten und Dienstleistungen. Auch die finanzwirtschaftliche Beratung, obschon diese heute meistens unentgeltlich erfolgt, wird als Vertriebsleistung definiert. Im Vergleich mit weiteren Branchen ist der Bankenvertrieb mit verhältnismässig hohen regulatorischen Vorschriften konfrontiert. Nicht zuletzt durch die globale Finanzkrise sind Banken und ihre Vertriebsleistungen einem hohen öffentlichen Interesse ausgesetzt. Im Kontext dieser Arbeit wird der Bankenvertrieb in Form der *beratenden Fronteinheiten* definiert. Weitere Aktivitäten und Systeme welche notwendig sind um dem Kunden Bankprodukte und Dienstleistungen anzubieten, werden nicht als Teil des Vertriebs angesehen.