

Vision - Mission – Werte (Erfolgspyramide Teil 1)

„Erfolg durch Veränderung“ basiert auf der bekannten **Erfolgs-Pyramide**. Erfolg ist kein Zufallsprodukt, sondern vor allem das Ergebnis von gelebter Vision, Mission und Werten.



Was bewirkt eine Vision?

- Eine Vision liefert ein kraftvolles, emotional geladenes Bild von der Zukunft
 - Eine Vision erzeugt ein Wir-Gefühl
 - Eine Vision erhöht die Identifikation mit dem Unternehmen
 - Eine Vision ist absolut wichtig für das Erarbeiten von Zielen, Strategien, Massnahmen
 - Eine Vision ist handlungsleitend, sinnstiftend und motivierend
- Ohne gemeinsame Vision verlieren wir die Kraft der Fokussierung und der Multiplikation

Wie setzen wir die Erfolgs-Pyramide konkret um?

Unabhängig, wo Ihr Unternehmen auf der Lebenskurve steht, beginnen wir immer mit einer mehr oder weniger umfassenden Ist-Analyse.



5. Leitbild – Führungsgrundsätze – Kompetenz-Entwicklung

6. Jahresziele > Strategien > Massnahmen > Aktivitäten > Zielverfolgung

Vorgehen und Schritte in der Strategieentwicklung:

1. Analyse der Ist-Situation, kollektive Denkarbeit eines Projekt-Teams
2. Gemeinsamer Traum > Visions-Entwicklung mit möglichst vielen Betroffenen
3. Ableitung konkreter messbarer Unternehmens-Ziele aus den Visionen
4. Festlegung konkreter Strategien zur Transformation der Ist-Analyse in Richtung der definierten Ziele
5. Flankierend und begleitend zur Umsetzung werden die Führungs-Instrumente Leitbild, Führungsgrundsätze und Kompetenz-Management definiert und implementiert
6. Für das laufende Geschäftsjahr werden die operativen Ziele vereinbart.



Veränderung ist die einzige Konstante!

Praxis: Vision entwickeln

1. Ist-Analyse: Wir suchen Antworten auf folgende Fragen:

- Weshalb ist ein strategischer Wandel notwendig?
- Was passiert, wenn wir nichts verändern?
- Wo steht das Unternehmen auf der Lebenskurve?
- Welche U-Kultur herrscht bei uns und welche wollen wir?
- Welches sind unsere Stärken & Schwächen?
- Welches sind unsere Chancen & Gefahren?
- Welche relevanten Vorteile gegenüber dem Wettbewerb können wir unsern Kunden bieten?
- Was ist unsere Marktposition?
- Welches sind unsere Kernkompetenzen?
- Was sind unsere Alleinstellungsmerkmale?
- Wo besteht innerhalb des Unternehmens Handlungsbedarf?
- Welche Ziele sind uns vorgegeben?
- Wie gut sind wir in der Umsetzung von Veränderungen, bzw. im Change-Management?
- usw.

Das Ergebnis sind konsolidierte individuelle Wahrheiten über das Unternehmen bezüglich dem Handlungsbedarf, die alle am Prozess Beteiligten voll mittragen.

2. Visions-Entwicklung (nimmt keinen Bezug auf die Ist-Analyse)

Brainstorming und andere kreative Methoden

- Welchen Traum haben wir gemeinsam vom Unternehmen?
- Wie würde dann unsere Firma funktionieren?
- Wie würde das Management führen?
- Womit würden wir unser Geld verdienen?
- Welche Art von Mitarbeitern hätten wir dann?
- Wie sähe unser Marketing aus?
- Mit welchen Produkten/Dienstleistungen wären wir am Markt?
- In welchen Geschäftsfeldern wären wir aktiv und führend?
- Wie würde unser Verkauf funktionieren?
- Was würden unsere Kunden über uns sagen?

Träume und Ideen in kreativer Atmosphäre entwickeln lassen

- Träume sammeln und clustern
- Gemeinsame emotionale Bilder schaffen
- Visions-Felder festlegen
- Träume komprimieren und ausformulieren
- Verständliche und einprägsame Sätze bilden
- Jedes einzelne Wort gezielt wählen und auf seine Bedeutung hin emotional erklären

Mindestkriterien: Die Visionen enthalten mindestens so viel Substanz, dass sich aus ihnen Ziele ableiten lassen, und die strategischen Vorgaben des Auftraggebers werden erfüllt!

Das Ergebnis ist eine ausformulierte Vision, welche für alle Beteiligten einen gemeinsam anzustrebenden Leuchtstern darstellt, für den es sich einzusetzen lohnt.

„erfolg durch veränderung“