

Zielerreichung – Wie verwirkliche ich meine Vision

Unser letzter Beitrag zum Thema „Vision – Stellenwert in einer schnelllebigen Zeit“ erläuterte, warum gerade in der heutigen Zeit eine klare Vision wichtig ist. Leider reicht das Vorhandensein eines Zieles oder einer Vision alleine nicht aus. Welches sind also die Faktoren, welche den Unterschied zwischen Wunschdenken und Istzustand machen?

1 Absoluter Wille

Ohne den absoluten Willen nach der Zielerreichung wird jede noch so ausgeklügelte Strategie oder Vision Wunschdenken bleiben. Der angestrebte Sollzustand muss von oben gewollt und bis zur tiefsten Hierarchiestufe spürbar sein. Ist sich die Spitze des Unternehmens nicht einig, muss dort zuerst eine einheitliche Denkhaltung geschaffen werden. Vernachlässigt man diesen Punkt, sind erhebliche Reibungsverluste vorprogrammiert und die Zielerreichung erheblich gefährdet.

2 Zuversicht und Hartnäckigkeit

Auf dem Weg zur Zielerreichung wird es Rückschläge geben. Gewisse angedachte Massnahmen werden sich als falsch, obsolet oder unpassend herausstellen. Der Faktor Mensch ist eine zentrale aber schwierig einzuschätzende Grösse. Das Umfeld des Unternehmens ändert sich stetig und jeder Rückschlag löst bei den Skeptikern Genugtuung aus. Genau in solchen Momenten ist das hartnäckige Festhalten und grosse Zuversicht von entscheidender Bedeutung.

3 Zahlreiche Massnahmen und hoher Standard

Je mehr Massnahmen umso besser. Dies mag im ersten Moment etwas zum Nachdenken anregen, ist aber höchst effektiv. Durch die hohe Anzahl an terminierter und adressierter Massnahmen bleibt der Energiepegel hoch. Stellen sich gewisse Massnahmen als unbrauchbar heraus, passt man sie an oder versucht es mit den nächsten. Wichtig ist, dass die zahlreichen Massnahmen gut durchdacht und realistisch terminiert sind. Jede einzelne davon soll ein kleiner oder grosser Schritt in Richtung Ziel sein. Stetige, kleine Erfolge sind seltenen Grosserfolgen vorzuziehen.

4 Strukturiertes Vorgehen

Unkoordinierter Aktivismus ist in den seltensten Fällen sinnvoll. Ganz schlimm wird es dann, wenn verschiedenste Massnahmen eingeleitet werden aber keine zu Ende gebracht wird. Während eine Strategie auf Makroebene aufzeigt, wie, was, wo erreicht wird, hält ein Vorgehens- oder Massnahmenplan auf detaillierter Ebene fest, wer nun was bis wann zu tun hat. Es wird sich früher oder später bezahlt machen, hier genügend Energie zu investieren, denn nichts kostet mehr, als unkoordiniertes, unabgestimmtes Agieren unter den Beteiligten.

5 Schnelle Entscheidungen

Vor allem, wenn es um zeitkritische Situationen geht, wie z.B. eine Restrukturierung, sind schnelle aber trotzdem wohlüberlegte Entscheidungen von grosser Bedeutung. Zögerliches oder unentschlossenes Verhalten ist ein „Effizienzkiller“ und drückt sehr schnell auf die Motivation. Um entscheiden zu können, müssen die wichtigsten Fakten und Konsequenzen bekannt sein. Als Entscheidungsgrundlage reicht das Pareto-Prinzip (80:20-Regel) aber meist aus.

6 Vertieftes Fachwissen und Spezialisten

Es lohnt sich die Frage zu stellen, ob all das notwendige Wissen im Unternehmen zur effizienten und effektiven Zielerreichung vorhanden ist. Man muss nicht alles selbst können. Vielleicht lohnt es sich, aufgrund fehlender fachlicher oder zeitlicher Ressourcen Spezialisten beizuziehen. Der Vorteil externer Partner liegt auf der Hand. Sie bringen ihr spezifisches Fachwissen für einen begrenzten Zeitraum in das Unternehmen ein, sind nicht betriebsblind und sorgen für eine kompetente und schnelle Lösung des Problems.

7 Motivierendes Umfeld

Zumindest im Unternehmen, besser noch im Umfeld des Unternehmens, soll für eine motivierende Grundstimmung gesorgt werden. Persönliche Freiheiten und Eigenverantwortung steigern die Motivation der Mitarbeiter. Über funktionale Grundsätze lassen sich trotzdem die Leitplanken setzen, welche den Beteiligten aufzeigen, welchen Spielraum sie in ihrem täglichen Tun ausschöpfen können.

8 Klare Vorstellung

Es hilft ungemein, sich den Sollzustand immer und immer wieder vorzustellen und im besten Fall schon danach zu leben. Wie sieht es aus, wie fühlt es sich an, wenn das Ziel erreicht ist? Durch stetige Wiederholung dieser Vorstellung gelingt es uns, auch das „Bauchgefühl“ resp. das Unterbewusstsein regelmässig miteinzubeziehen. Auch wenn alle rational hergeleiteten Fakten ein schlüssiges und optimistisches Bild ergeben, sollten wir auf das Bauchgefühl hören. Es widerspiegelt unseren Instinkt und bestärkt uns in unserem Tun.

9 Wie kann ich Sie unterstützen?

Als Executive Partner unterstütze ich Sie dabei, Ihr Vorhaben erfolgreich umzusetzen. Ihre Vorteile sind offensichtlich: Ich Sorge aktiv und in enger Zusammenarbeit mit Ihnen für die Behebung operativer und strategischer Problemstellungen. Dabei kümmern Sie sich weiter um das operative Tagesgeschäft während Sie mir die Leitung und Umsetzung wichtiger Aufgaben übertragen.

Für ein kostenloses, unverbindliches Erstgespräch stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

von Gunten Executive Partner AG
Böhlstrasse 17
9300 Wittenbach

www.vongunten-partner.ch
info@vongunten-partner.ch
+41 79 755 28 54