

**Die 10 Kriterien einer ‚gelebten‘ Vision (Teil 2 von 4)**



## Die 10 Kriterien einer ‚gelebten‘ Vision (Teil 2 von 4)

Sehr geehrtes Business-Exzellenz-Umsetzungs-Netzwerk,

haben Sie es geschafft, mit Ihrem Top-Management über Ihre Vision zu sprechen bzw. schon an Ihrer Vision zu arbeiten? Wenn Sie sich schon auf **gemeinsame Grundsätze** einigen konnten, dann **herzlichen Glückwunsch!** Sie sind sehr weit gekommen und haben bereits einen Teil des dritten Kriteriums erfüllt!

### Kriterium 3.

#### Stimmen Sie die Vision mit dem Top-Management ab!

Ihr Top-Management hat sich auf eine **gemeinsame** Vision verständigt? Dann besteht in Ihrem Unternehmen so etwas wie eine **gemeinsame Sprache**. Nutzen Sie auch die Gelegenheit diese Vision **mit weiteren Führungskräften so früh wie möglich zu besprechen und auch deren Ideen und Gedanken konstruktiv mit einfließen zu lassen**. Das unterstützt später immens bei den Kriterien vier und fünf und spart wertvolle Zeit.

Für den nächsten Schritt ist es hilfreich, diese bestätigte **Vision in Form eines Bildes zu visualisieren**. Dieses ‚Graphic Recording‘ ist ein besonders starkes Umsetzungs-Prinzip – denn „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte.“

### Kriterium 4.

#### Kommunizieren Sie die Vision an Ihre Führungskräfte!

**Damit Sie Ihre Führungskräfte mit ins Boot holen**, ist dieser Schritt sehr wichtig! Lassen Sie sich von Ihren Führungskräften **die Vision und den Weg dorthin- WIE und mit welchen Standards sie diese effizient erreichen wollen, bestätigen**. Sie wird so zur Basis für eine klare Ausrichtung und gibt Antwort auf das wichtige ‚WOZU‘. **Jede** Führungskraft muss wissen, wo die Reise **konkret** hingehen wird.

### Kriterium 5.

#### Sorgen Sie für Akzeptanz der Vision bei den Führungskräften!

Bitte vergessen Sie nie: **Die Unternehmens-Vision ist Chefsache!** Gehen Sie als Chef persönlich in **jede Hierarchieebene**, an **jeden Standort** und nutzen Sie den **persönlichen Dialog auf Augenhöhe** mit Ihren Führungskräften – vor allem wenn die Führungskräfte skeptisch sind oder Fragen haben. **Suchen Sie das direkte Gespräch und verkaufen Sie Ihre Vision mit positiven Gefühlen**. Sie müssen Ihre Führungsmannschaft von der Vision überzeugen. Nur so wird jede Führungskraft später im **Tagesgeschäft zu Ihrem positiven Multiplikator!** Eine Bitte – delegieren Sie diese Aufgabe an keine Stab-Funktion. **Vision ist Chef-Sache.**

### Kriterium 6.

#### Kommunizieren Sie nun Ihre Vision an die Belegschaft!

Selbstverständlich müssen Sie mit Ihrer Vision **jeden im Unternehmen erreichen**. Diese Durchgängigkeit ist wichtig und gleichzeitig Grundlage, damit idealerweise alle später mitmachen. Ob Sie dann wirklich alle erreichen werden- fraglich. Doch

gilt es die 90% zu erreichen. Es gilt eine positive Aufbruchstimmung mit klarer Fokussierung zu erzeugen. Unterstützen Sie dazu Ihre Führungskräfte.

Neben Plakaten und weiteren Visualisierungsmedien hat es sich positiv bestätigt die Vision ins tägliche **Impuls-System** (Methode: Shopfloor-Management) **mit ‚einzuweben‘**. **Damit hat die Führung vor Ort die Möglichkeit jeden Tag die Visionsinhalte und den Weg dorthin ins Tagesgeschäft mit ‚einzuweben‘. Hier passt das Prinzip: „Steter Tropfen höhlt den Stein.“ Es gilt durchgängig zu kommunizieren und jeden auch ‚mit dem Herz‘ zu erreichen.**

Wenn Sie alle sechs Kriterien erfüllt haben, sind Sie richtig weit gekommen! Haben Sie bemerkt, wie sich die Kommunikation in Ihrem Unternehmen verändert hat?

Mit kollegialen Grüßen



Arnd D. Kaiser

### Vorschau Impuls 25/ 30

Die nächsten beiden Kriterien **sieben** und **acht** stelle ich Ihnen im folgenden IMPULS vor. Sie dürfen gespannt sein!



[\(Handout V7.0\)](#)



Hier finden Sie die bisherigen Impulse: [Übersicht #1 - #23](#) / [Agenda](#)

## Werkzeughalter- Ordnungssysteme

