

Die 10 Kriterien einer ‚gelebten‘ Vision (Teil 3 von 4)



Die 10 Kriterien einer ‚gelebten‘ Vision (Teil 3 von 4)

Sehr geehrtes Business-Exzellenz-Umsetzungs-Netzwerk,

In diesem IMPULS wird es für Sie **sehr konkret**. Denn insbesondere das achte Kriterium führt Sie in Ihrem Unternehmen an neuralgische Kommunikationspunkte vor Ort. Probieren Sie meine Anregungen unbedingt aus, denn ich habe in den letzten Jahren nur gute Erfahrungen damit gemacht.

Kriterium 7.

Sorgen Sie dafür, dass die gesamte Belegschaft die Vision akzeptiert!

Am Ende der Kommunikations-Kaskade gibt es **nur ein Ziel: Ihre Belegschaft glaubt auch an diese Vision und kann sich damit persönlich identifizieren – jeder für sich und jeder auf seine Art und Weise. Alle sind nun stolz darauf, in Ihrer Firma arbeiten zu dürfen. Plötzlich geht ein positiver Ruck durch die Organisation und innere, bislang verborgene Kräfte werden aktiviert.**

Doch Achtung: **Bleiben Sie immer authentisch**, sonst verlieren Sie Ihre Mitarbeiter wieder! Dieser Zerfall geht ganz schnell. Das wäre sehr schade und eine große Chance für die nächsten Jahre wäre vertan.

Sie und Ihre Führungskräfte sind dabei jeden Tag Vorbild. Und das Vorbild wird **jeden Tag** durch die Belegschaft **auf Glaubwürdigkeit ‚beäugt‘**.

Kriterium 8.

Integrieren Sie die Vision in die tägliche Arbeit!

Nun gilt es diese positive Stimmung **systematisch auszubauen und in Umsetzungs-Taten umzusetzen**. Dazu empfehle ich Ihnen folgenden ganz einfachen Ansatz:

- Im letzten IMPULS habe ich die Idee bereits kurz angerissen. Lassen Sie ihre visualisierte Vision auf **einen runden Aufkleber mit etwa 40-50 cm Durchmesser drucken**.
- **Verbinden Sie nun Ihre Vision mit Ihrer täglichen Vor-Ort Begehung.** Die Vor-Ort Begehung ist das Impuls-System. Dort trifft die zuständige Führungskraft jeden Tag die Belegschaft.

Mein Geheimtipp:

Richten Sie einen **runden Stehtisch** vor der analogen bzw. digitalen Prozesstafel ein, an dem die Regelkommunikation vor-Ort stattfindet . **Auf dem runden Stehtisch fixieren Sie nun Ihren Visions-Aufkleber.**

- Der Aufkleber alleine wird nichts bringen. Sorry.

Integrieren Sie deshalb den Visions-Punkt in die **Standard-Agenda der Prozesstafel-Runde vor Ort**.

Wenn der Moderator der Runde sich an die Agenda hält, **wird die Vision automatisch täglich angesprochen**.

Achten Sie als Führungskraft lediglich darauf, dass sich der Moderator = der Bereichsverantwortliche vor Ort, **konsequent an diese Agenda hält**. Eine Agenda ist **nicht fix** und **muss für den Bereich relevant sein**.

In der Folge wird jeden Tag über die Vision und was sie konkret als Ableitung für den Bereich bedeutet gesprochen.

Der gewünschte Effekt: Das positive Momentum bleibt erhalten. Sie sprechen jeden Tag über Ihre Vision. Gehen Sie bitte davon aus, dass nicht jeder alles sofort versteht. Eine stetige Kommunikation tut gut.

Nun haben Sie fast alles getan, um Ihre Vision zum wirksamen Mittelpunkt Ihres Unternehmens zu machen. **Sind bereit für die letzten beiden Kriterien?**

Mit kollegialen Grüßen



Arnd D. Kaiser

Vorschau Impuls 26/ 30

Im nächsten IMPULS beende ich das Thema Vision – und Sie sind in Sachen LEAN-Umsetzung deutlich weitergekommen.



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



Hier finden Sie die bisherigen Impulse: [Übersicht #1 - #24](#) / [Agenda](#)

Manuelles Drehen und Wenden von Bauteilen bis 300 kg
Gewicht über den Schwerpunktsmanipulator

TurnMan



<https://klean.de/turnman>