

K 24

KARRIERENSTANDARD

52

Viele Wege führen nach Rom

Zehn Tipps für die Entwicklung von wirkungsvollen Strategien

Julia Culen*

Damit Strategien nicht zur berüchtigten „Schrackware“ werden, sollte man ihre Entwicklung als kreativen Prozess und nicht als Pflichtübung betrachten. Es zahlt sich aus, mit Freude an das Thema heranzugehen. Einige Anregungen:

1. Definieren Sie Ihr „Rom“. Stecken Sie Ihre Ziele für die nächsten drei, fünf und zehn Jahre. Wo und wofür soll Ihr Unternehmen stehen? Je klarer definiert, desto besser sind Ziele kommunizierbar.

2. Strategie als Reise verstehen. Planen Sie wie für eine längere Reise: Welche Verkehrsmittel wählt man, welche Etappen gibt es, wie viel Budget steht zur Verfügung? Wen nimmt man mit, wo wirft man „Ballast“ ab? Wie viel Kondition hat man, wo muss noch trainiert werden? Ein Plan B, für den Fall dass der Bus ausfällt

oder das Auto zusammenbricht, hilft.

3. Stakeholder nutzen. Binden Sie Ihre Stakeholder – auch Kunden und Lieferanten – ein. Sie sind eine wertvolle Ressource zur Ideenfindung.

BUSINESS BEHAVIOUR



*Julia Culen
ist Senior Beraterin
in der Beratergruppe
Neuwaldegg.
www.neuwaldegg.at

4. Auf Stärken und Ressourcen aufbauen. Klären Sie Potenziale und Ressourcen ab: Sind es Mitarbeiter, Erfolge der Vergangenheit, Innovationskraft, Kreativität, günstige Marktentwicklungen? Welche wollen Sie verstärken, welche Entwicklungen wollen Sie für sich nutzen?

5. Das Unternehmen einbinden. Gehen Sie davon aus, dass Sie (fast) alle notwendigen Ressourcen bereits im Unternehmen vorfinden. Mit Interviews, Workshops und Großgruppenveranstaltungen können Sie diese Potenziale effizient nutzbar machen. Involvement begünstigt die Umsetzbarkeit und reduziert „Abstoßungserscheinungen“.

6. Nach vorn schauen. Orientieren Sie sich an Ihren Zielen und Visionen und daran, wie Sie diese erreichen wollen. Es kann ratsam sein, in die Vergangenheit zu schauen, aber:

„Fehlstrategien“ und Risiken der Vergangenheit könnten heute erfolgreiche Konzepte und Chancen sein.

7. Benchmarks nicht überbewerten. Die Analyse von Mitbewerbern kann hilfreich sein, aber auch von eigenen Potenzialen ablenken und neue Strategien behindern.

8. Strategien klar und verständlich formulieren. Die Kraft entsteht durch Einfachheit, Plausibilität, Konsistenz.

9. Konsequenz und Flexibilität. Pläne müssen manchmal revidiert werden. Lassen Sie bei der Formulierung Raum für Veränderungen. So stellen Sie sicher, dass die Gesamtstrategie nur bei großen unvorhersehbaren Ereignissen neu erarbeitet werden muss.

10. Mit Metaphern arbeiten. Bilder prägen sich tief ins Unterbewusstsein ein und können das Tun in die gewünschte Richtung beeinflussen.