

Eine Strategie, die aufgeht

WERKSTATT Wie gelingt es mittelständischen Unternehmen, ihre Strategie erfolgreich umzusetzen?

Die Antwort liegt in der aktiven Einbindung der Mitarbeitenden – so viel sei verraten.

Aber wie kann das konkret aussehen?

VON ROLAND E. SCHÖN

Die erfolgreiche Umsetzung einer Unternehmensstrategie erfordert mehr als nur gut formulierte Ziele und Pläne. Ein wesentlicher Aspekt, der oft übersehen wird, ist die Einbindung und das Engagement der Mitarbeiter.

Basierend auf einer Umfrage unter rund 40 Unternehmen und Geschäftsführern und meiner Erfahrungen in der Entwicklung und Umsetzung ganzheitlicher Unternehmensstrategien in verschiedenen Branchen, zeige ich im Folgenden sechs bewährte Praktiken und Erfolgsfaktoren auf, wie eine Strategie erfolgreich aufgeht.

Einbindung aller Mitarbeiter von Anfang an

Die Umfrage belegt, dass die Einbindung aller Mitarbeiter in den Strategieprozess entscheidend ist. Eine Strategie kann nur dann erfolgreich umgesetzt werden, wenn alle Ebenen des Unternehmens daran beteiligt sind und die neuen Ziele verstehen.

Schwierigkeiten treten oft auf, wenn operative Einheiten nicht von Anfang an mit eingebunden werden. Geduld und Beharrlichkeit sind erforderlich, damit die Mitarbeiter den neuen Weg verinnerlichen und sich aktiv daran beteiligen. Ein umfassender Ansatz ist nötig, um sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter die Ziele verstehen und sich mit ihnen identifizieren. Dabei sollten die Mitarbeiter ihre Ideen und Bedenken äußern können, damit sie sich von Anfang an eingebunden fühlen. Dies fördert nicht nur das Verständnis, sondern auch die Motivation, aktiv am Veränderungsprozess teilzunehmen.

Klare und verständliche Kommunikation

Eine klare und verständliche Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg. Die Vision hinter der Strategie muss emotional vermittelt und die Ziele klar formuliert werden. Es ist wichtig, den roten Faden der Strategie während des gesamten Prozesses beizubehalten und alle Beteiligten auf dem Laufenden zu halten. Die richtigen Kommunikationskanäle und -methoden spielen dabei eine zentrale Rolle.

Eine effektive Kommunikation erfordert es, die Vision und Ziele auf eine Weise zu vermitteln, die für alle verständlich ist. Dies kann durch regelmäßige Workshops, Meetings und Erfolgsmeldungen oder digitale Plattformen geschehen, die den Informationsfluss sicherstellen.



Der Autor

Roland E. Schön ist Dipl. Wirtsch.-Ing., Experte für nachhaltige und ganzheitliche Unternehmensstrategien und Leiter des StrategieForums der Metropolregion Rhein-Neckar.

www.RolandSchoen.de

Wesentlich für den Erfolg ist, dass die Kommunikation nicht nur top-down erfolgt, sondern auch Feedback und Vorschläge von den Mitarbeitern berücksichtigt werden. So entsteht ein Dialog, der das Engagement und die Identifikation mit der Strategie stärkt. Feedback kommt so an die Unternehmensspitze zurück.

Führungskräfte als Vorbilder

Führungskräfte müssen strategisches Denken und Handeln im Tagesgeschäft vorleben. Es reicht nicht aus, die Ziele nur zu verkünden – sie müssen auch konsequent umgesetzt werden.

Alle Führungskräfte sollten an einem Strang ziehen und konsistente Botschaften vermitteln. Die Unterstützung von Partnern und Netzwerken kann dabei von großem Vorteil sein. Eine positive Aufbruchsstimmung im Unternehmen fördert die Motivation und den Zusammenhalt. Führungskräfte spielen eine entscheidende Rolle bei der Umsetzung der Strategie. Sie müssen nicht nur die Ziele vorleben, sondern auch die notwendigen Ressourcen bereitstellen und Hindernisse aus dem Weg räumen.

Führungskräfte müssen mit Vorbild vorangehen. Durch ihre Vorbildfunktion können sie das Vertrauen und die Unterstützung der Mitarbeiter gewinnen und so die Umsetzung der Strategie fördern. Die Schaffung einer Kultur der Offenheit und des Vertrauens ist dabei von großer Bedeutung.

Regelmäßige Erfolgskontrolle

Am Anfang der Strategieumsetzung braucht es eine starke Aufbruchsstimmung. Die Fortschritte eines Strategieprozesses müssen regelmäßig kontrolliert und bewertet werden. Dabei sind sowohl objektive Messgrößen wie Key Performance Indicators (KPI) als auch immaterielle Faktoren von Bedeutung. Ein strategischer Soll-Ist-Vergleich zeigt, wann eine Strategie ins Leere läuft und welche Ressourcen falsch eingeschätzt wurden.

Flexibilität und Bereitschaft zur Anpassung sind hierbei entscheidend. Erfolgskontrolle bedeutet nicht nur das Messen von Zahlen, sondern auch das Erfassen von Stimmungen und Einstellungen der Mitarbeiter. Regelmäßige Feedback-Runden und Mitarbeitergespräche können dabei helfen, Probleme frühzeitig zu erkennen und Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Unverzichtbar ist es, die

Die Einbindung aller Mitarbeiter in den Strategieprozess ist ein entscheidender Faktor für die erfolgreiche Umsetzung von Strategien.



Mitarbeiter über die Fortschritte zu informieren und Erfolge zu feiern, um die Motivation hoch zu halten und das Engagement zu fördern.

Langfristige Perspektive aufrechterhalten

Ein kritischer Faktor im operativen Geschäft ist es, die langfristige Perspektive einer Strategie nicht aus den Augen zu verlieren. Viele Mitarbeiter sind oft so sehr in das Tagesgeschäft eingebunden, dass sie künftige Entwicklungen nicht erkennen können.

Die langfristige Perspektive einer Strategie erfordert es, regelmäßig aus dem Tagesgeschäft auszutreten und die übergeordneten Ziele zu reflektieren. Dies kann durch strategische Workshops, Großgruppenwerkstätten, online-Umfragen oder regelmäßige strategische Reviews geschehen. So wird sichergestellt, dass die Strategie nicht nur auf dem Papier existiert, sondern auch im täglichen Handeln im Tagesgeschäft verankert ist.

Nutzen für die Zielgruppe im Blick behalten

Eine erfolgreiche Strategie muss stets den Nutzen für die Zielgruppe und die entstehenden Marktchancen im Auge behalten. Veränderungen im Marktumfeld können die Wirksamkeit einer Strategie beeinträchtigen, daher ist ein kontinuierlicher Dialog mit der Zielgruppe unerlässlich.

Eine sichere Datenbasis über die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden ist entscheidend für

”

**Das Management
von Kopfarbeitern
verlangt nach neuen
Führungsgrundsätzen,
weil in der
Wissensgesellschaft
der Mensch den Job
organisiert.**

Professor Fredmund Malik

“

den Erfolg der Strategie. Um den Nutzen für die Zielgruppe im Blick zu behalten, ist es wichtig, regelmäßig Kundenfeedback einzuholen und Marktanalysen durchzuführen.

Dies ermöglicht es, frühzeitig auf Veränderungen zu reagieren und die Strategie anzupassen. Ein enger Kontakt zur Zielgruppe und das Verständnis ihrer Bedürfnisse tragen dazu bei, dass die Strategie relevant bleibt und langfristig erfolgreich ist.

Fazit

Eine Strategie kann noch so durchdacht sein – ohne das Engagement der Mitarbeiter ist sie zum Scheitern verurteilt. Direkte, klare und transparente Kommunikation ist entscheidend, um alle Beteiligten auf dem gleichen Stand zu halten.

Führungskräfte müssen als Vorbilder agieren und die langfristige Orientierung darf nicht verloren gehen. Mit einer kontinuierlichen Einbindung der Zielgruppe können Veränderungen im Markt flexibel in den Umsetzungsprozess integriert werden.

Dieser Werkstattbeitrag soll Ihnen dabei helfen, die Schlüsselfaktoren einer erfolgreichen Strategieumsetzung zu verstehen und in Ihrem Unternehmen umzusetzen. Das Engagement Ihrer Mitarbeiter ist der Schlüssel zum Erfolg und stellt sicher, dass Ihre Strategie nicht nur auf dem Papier existiert, sondern auch in der Praxis umgesetzt wird.