

Wo führen Sie hin?

So machen Sie Ihre Mission und Vision
zu Ihrer profitabelsten Investition!

18 Probleme
Lösungen
Nutzenpunkte

Leader's Foresight

Werkzeuge für Führungskräfte und Vordenker
von Dr. Pero Mičić, Vorstand der FutureManagementGroup AG

Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen

02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftsentelligenz

03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht

04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung

06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung

07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft

08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze

10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit

11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung

13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht

14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge

16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz

17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag

18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert



Wo führen Sie hin?

Lieber Leader*,

Sind Sie mit der Aussagekraft und Wirkung Ihrer Mission und Vision zufrieden? Macht es Sie und Ihre Mitarbeiter zuversichtlich? Fühlen Sie sich zukunftsicher?

Eine zukunftsrobuste Mission und motivierende Vision kann das Wertvollste an Ihrem Unternehmen sein. Gleichzeitig verfügen Sie damit über das mächtigste Führungswerkzeug.

Wer Visionen hat, soll zum Arzt gehen? Von wegen! Amazons Vision ist es, das kundenzentrierteste Unternehmen der Welt zu werden. Würde die Vision nur sein, der Marktführer im Online-Handeln zu werden, hätte Amazon niemals die Konkurrenten auf ihre Plattform gelassen. Amazon hätte nicht die heutige Bedeutung.

Teslas Mission ist es, die Transformation der Welt hin zu nachhaltigem Transport und nachhaltiger Energie beschleunigen. Klingt fast langweilig. Und doch ist dieser einfache Gedanke die Ursache für eine der radikalsten Umwälzungen einer gesamten Branche in den letzten hundert Jahren. Selbst die stolzen deutschen Automobilhersteller sind dazu gezwungen, Tesla zu kopieren.

Die Antworten auf drei Fragen bilden die Grundpfeiler Ihres Unternehmens.

Wozu gibt es Ihr Unternehmen in Zukunft?

Die Antwort auf diese Frage nennt man üblicherweise die Mission. Man könnte es auch Auftrag oder Zweck nennen, wenn Mission zu befremdlich klingt. Neuerdings unterscheidet man noch den "Purpose", das "Why".

Die Bezeichnung ist gleichgültig. Entscheidend ist, dass Ihre Mission klar bestimmt, wovon Sie und Ihr Unternehmen in Zukunft leben werden und welchen Beitrag Ihr Unternehmen dafür zum Wohlergehen Ihrer Kunden und idealerweise auch der Gesellschaft leistet.



Wie bleiben Sie einzigartig und wettbewerbsfähig?

Eine glaubwürdige und schwer kopierbare Positionierung schafft die Einzigartigkeit und Alleinstellung, mit der Sie leichter Kunden gewinnen und halten und dabei bessere Preise erzielen. Doch welche Positionierung ist kompatibel mit den Trends und Technologien der Zukunft? Welche Besonderheiten Ihres Angebots und Geschäftsmodell werden auch in einigen Jahren noch wertvoll sein?

Was wollen Sie mit Ihrem Team erreichen?

Ohne Vision, ohne Zukunftsbild, können Sie nicht wirklich führen. Ohne Vision haben Sie keine Vorlage für das Puzzle im Tagesgeschäft. Ohne Vision sehen Sie nicht, was Ihnen und Ihrem Team die Energie und Motivation im Hier und Jetzt geben soll und wofür es sich lohnt zu arbeiten. Bestimmen Sie selbst, welche Zukunft Sie gestalten wollen. Lassen Sie sich nicht von anderen Visionären treiben.

Ihre Mission, Positionierung und Vision müssen zukunftsrobust sein. Die derzeitigen und kommenden dramatischen Umwälzungen und Zerstörungen von Geschäftsmodellen stellen Ihre Zukunftsstrategie immer wieder in Frage.

Lesen Sie hier in 18 Punkten, warum und wie Ihre Mission und Vision Ihre rentabelste Investition werden kann.

Have a bright future!

Dr. Pero Mičić
PM@FutureManagementGroup.com

*gilt für Leser aller Geschlechter

Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen

02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftstintelligenz

03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht

04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung

06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung

07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft

08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze

10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit

11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung

13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht

14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge

16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz

17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag

18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

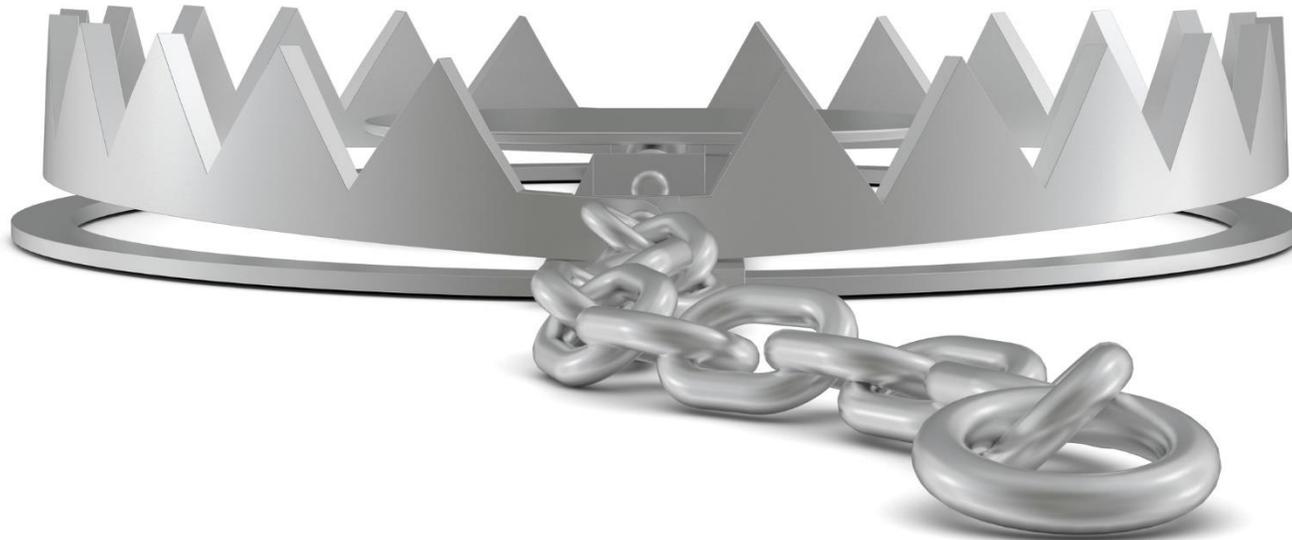
CHANCEN & SICHERHEIT



Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition

 CHANCEN & SICHERHEIT	 KLARHEIT & WIRKSAMKEIT	 EINFACHHEIT & EFFIZIENZ	 ENERGIE & LEISTUNG	 ERTRAG & WERT
<p>01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen</p>	<p>05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung</p>	<p>09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze</p>	<p>12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung</p>	<p>15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge</p>
<p>02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftsentelligenz</p>	<p>06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung</p>	<p>10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit</p>	<p>13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht</p>	<p>16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz</p>
<p>03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht</p>	<p>07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft</p>	<p>11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität</p>	<p>14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter</p>	<p>17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag</p>
<p>04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit</p>	<p>08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung</p>			<p>18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert</p>

Weniger Bedrohungen



PROBLEM

Warum freuen Sie sich nicht mehr so recht auf Ihre zukünftigen Erfolge?

- Sie sind nicht sicher, dass es Ihr heutiges Geschäft in fünf oder zehn Jahren so noch geben wird?
- Sie beobachten, wie Digitalisierung und neue Wettbewerber Ihre Branche umzugraben drohen?
- Manche im Team haben so ihre Ideen zu Zukunftsmärkten, aber es gibt keine solide Entscheidung, welche Chancen Sie nutzen wollen und welche nicht?
- Ihre intuitive Vision hat Sie jahrelang motiviert und getragen, aber in letzter Zeit hat sie an Kraft verloren?

Weniger Bedrohungen – mehr Zukunftschancen



LÖSUNG

Wovon leben Sie morgen?

- Setzen Sie Ihr heutiges Unternehmen mit der Methode des Wargamings den simulierten Angriffen realer, potenzieller und imaginärer Wettbewerber aus, inklusive massiv disruptiver Start-ups. So erhalten Sie ein Bild davon, wie Ihr Geschäft sich radikal verändern könnte.
- Entwickeln Sie mit diesem Wissen möglichst viele alternative Geschäftsmodelle für Ihre Geschäftsfelder.
- Die Konstanten darin sind die von den Kunden wirklich gekauften Wirkungen.
- Jedes andere Element des Geschäftsmodells ist variabel: Die Produkte, die Vertriebswege, die Preismodelle, die Produktion, die Beschaffung, alles. Beziehen Sie die zu erwartenden technologischen Fortschritte der nächsten zehn Jahre ein.

NUTZEN

Sie nutzen Ihre Chancen in Zukunftsmärkten!

- Nach sorgfältiger Bewertung haben Sie ein klares Bild von den Geschäftsfeldern und Geschäftsmodellen, die die Existenz Ihres Unternehmens in fünf oder zehn Jahren tragen sollen.
- Sie stellen sicher, dass Sie sich mit Ihrer Mission, Positionierung und Vision auf erfolgversprechende Zukunftsmärkte ausrichten.
- Durch die Simulation potenzieller Angriffe durch Wettbewerber ist Ihre strategische Ausrichtung zukunftsrobust.
- Sie führen buchstäblich zukunftsweisend. Sie fühlen sich nicht mehr als Getriebener, sondern als aktiver Gestalter.

Weniger Kurzsicht



PROBLEM

Warum tappen Ihre Mitarbeiter immer wieder in die Kurzfrist-Falle?

- Ihren Mitarbeitern ist das persönliche Wohlfühlen im Hier und Jetzt zu oft wichtiger als die Zukunft des Unternehmens?
- Alle kennen zwar die Ziele, aber im Zweifel ist doch der kurzfristige Vorteil entscheidend?
- Was langfristig richtig ist, aber jetzt anstrengend, wird einfach nicht gemacht?
- Aber was jetzt angenehm ist, wird getan, selbst wenn es langfristig schädlich ist?

Weniger Kurzsicht – mehr Weitblick und Zukunftsintelligenz



LÖSUNG

Wie wichtig ist Ihrem Team das "Zukunfts-Wir"?

- Die Neurologen und Psychologen sind sich einig: Den auf kurzfristige Belohnung ausgerichteten Belohnungsschaltkreis im Kopf des Menschen kann man nur überwinden und zur Zukunftsorientierung bringen, wenn man das "Zukunfts-Ich" der Person und das "Zukunfts-Wir" des Teams emotional wichtig macht.
- Das "Zukunfts-Wir" Ihres Unternehmens ist Ihre Mission und Vision. Die üblichen Mission- und Vision-Statements sind fast immer wirkungslos. Selten haben Sie für das tägliche Wirken der Führungskräfte und Mitarbeiter wirklich eine Bedeutung.
- Gründen Sie Ihre Mission und Vision auf starken emotionalen Bedürfnissen und Motiven. Nur so wird das Zukunfts-Wir emotional wichtig genug, dass es im Widerstreit mit den kurzfristigen Lust- und Unlust-Motiven höhere Chancen hat.

NUTZEN

Ihr Team tut das für die Zukunft Richtige, auch wenn es schwierig ist!

- Die Gegenwartsorientierung des Menschen ist eines der Grundübel der Menschheit, wie man an der Ernährung, am Mitarbeiterverhalten und auch an Staatsfinanzen erkennen kann.
- Mit einem für Ihre Mitarbeiter emotional bedeutenden Zukunfts-Wir haben sie gute Gründe, im Hier und Jetzt etwas Schwieriges, Anstrengendes und Ungewohntes zu tun, um ihrer eigenen Zukunft nützlich zu sein.
- Und sie haben einen Grund, das im Hier und Jetzt verführerisch Angenehme nicht zu tun, etwa in alten schädlichen Gewohnheiten zu bleiben und damit Widerstand gegen nötige Veränderungen zu leisten.

Weniger Blindflug

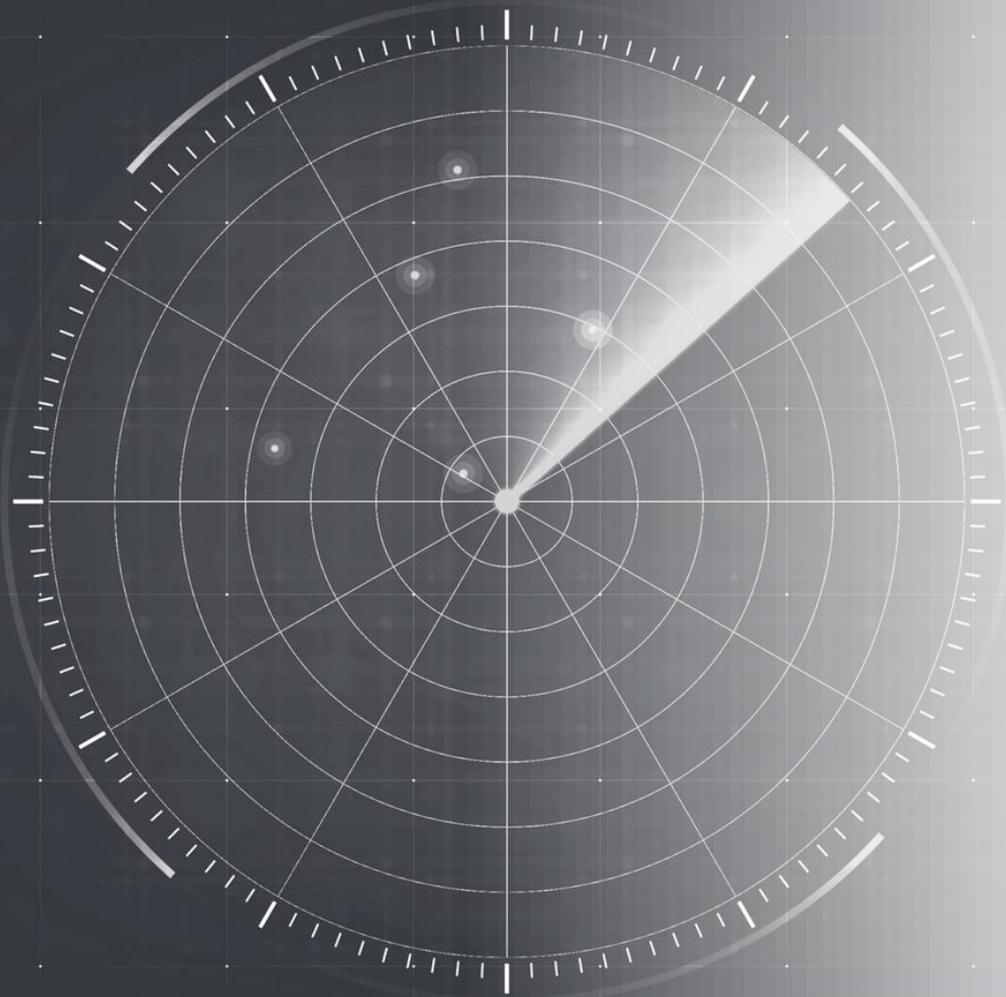


PROBLEM

Warum werden Sie immer noch von Kunden, Wettbewerbern und Technologien überrascht?

- Sie beobachten Züge Ihrer Wettbewerber, deren Sinn und Zweck Sie erst erkennen, wenn es fast zu spät ist?
- Sie ärgern sich manchmal, dass Sie die Auswirkungen neuer Technologien auf Ihre Branche erst erkennen, wenn die größten Chancen schon von anderen genutzt wurden?
- Veränderungen im Kundenverhalten fallen Ihnen zwar schnell auf, aber was es für Ihr Geschäftsmodell bedeutet, wird oft erst dann klar, wenn es viel Geld kostet?

Weniger Blindflug – mehr Voraussicht



LÖSUNG

Wie sieht Ihr Geschäftsmodell aus, das in fünf bis zehn Jahren erfolgreich funktioniert?

- Ohne ein Zukunftsbild können Sie das heutige Geschehen in Ihrem Markt nur gegen Ihr heutiges Unternehmen spiegeln. Dabei können existenzielle Bedrohungen wie auch große Chancen unerkant bleiben.
- Schaffen Sie ein Zukunftsbild von Ihrem Unternehmen aus Mission, Positionierung und Vision, das wie eine in die Zukunft geschickte gedankliche Sonde wirkt.
- Spiegeln Sie Ihr Zukunftsbild gegen die laufenden Nachrichten über Veränderungen in Technologien, Kundenverhalten und Wettbewerbslage.

NUTZEN

Sie denken und handeln mit mehr Voraussicht und strategischem Vorteil!

- Sie erkennen Bedrohungen und Chancen früher als wenn Sie Entwicklungen in Technologien, Kundenverhalten und Wettbewerbslage nur gegen Ihr heutiges Unternehmen prüfen.
- Sie erhalten ein wertvolles und kostenfreies Zukunfts-Radar. Sie verbessern die Fähigkeit Ihrer Mitarbeiter zur Antizipation von Bedrohungen und Chancen, wenn sie das gemeinsame Zukunftsbild kennen und verstanden haben.
- Sie sind deutlich besser in der Lage, gezielt zu agieren und zu gestalten, und Sie müssen seltener auf die Züge Dritter defensiv reagieren.

Weniger Risiko



PROBLEM

Wozu gehen Sie unnötig große Risiken ein, bekannte und unbekannte?

- Ihnen ist bewusst, dass ein guter Teil Ihrer Strategie auf dem Faktor Hoffnung beruht?
- Sie und Ihre Mitarbeiter fühlen sich gestresst von den Unsicherheit im Umfeld?
- Sie wissen, dass Sie sich mit etwas mehr Ruhe und Systematik in der Betrachtung von Risiken, Bedrohungen und Überraschungen sicherer fühlen würden?
- Sie können Ihren Kollegen, Mitarbeitern und Investoren zu wenige überzeugende Eventualstrategien präsentieren, die Sie gegen strategische Überraschungen schützen?

Weniger Risiko – mehr Zukunftsrobustheit



LÖSUNG

Welche Bedrohungen und potenziellen Überraschungen haben Sie in Ihre Zukunftsstrategie eingebaut?

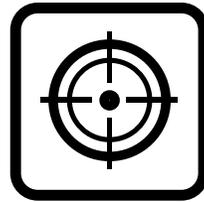
- Ihre Mission, Positionierung und Vision sind praktisch nur geträumt, wenn Sie sie nicht gegen Szenarien von der Zukunft Ihres Marktes absichern.
- Entwickeln Sie ein Erwartungsszenario, mehrere Alternativszenarien und einige Überraschungsszenarien.
- Entwickeln Sie Ihre robuste Zukunftsstrategie auf der Grundlage solider Zukunftsannahmen.
- Setzen Sie Ihr Erwartungsszenario durch ein Wargame allen denkbaren Gegenargumenten aus, um Ihre Strategie robuster zu machen.
- Sichern Sie sich gegen die potenziell auswirkungsstärksten Alternativ- und Überraschungsszenarien mit Eventualstrategien ab.

NUTZEN

Sie kennen und akzeptieren die Risiken und können auf Ihre robuste Zukunftsstrategie vertrauen!

- Sie können Ihren Mitarbeitern und Investoren selbstsicher eine motivierende, aber auch zukunftsrobuste strategische Ausrichtung präsentieren.
- Eventualstrategien schützen Sie im Rahmen des Möglichen gegen potenzielle Überraschungen.
- Sie haben auf jede kritische Frage nach Risiken, Bedrohungen und kritischen Zukunftsannahmen eine überzeugende Antwort.
- Sie gehen bewusst mit den Risiken und Bedrohungen um und haben die beste Voraussetzung geschaffen, sie durch Früherkennung in Chancen zu verwandeln.

KLARHEIT & WIRKSAMKEIT



Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

- 01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen
- 02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftsentelligenz
- 03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht
- 04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

- 05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung
- 06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung
- 07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft
- 08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

- 09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze
- 10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit
- 11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

- 12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung
- 13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht
- 14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

- 15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge
- 16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz
- 17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag
- 18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

Weniger Verwirrung

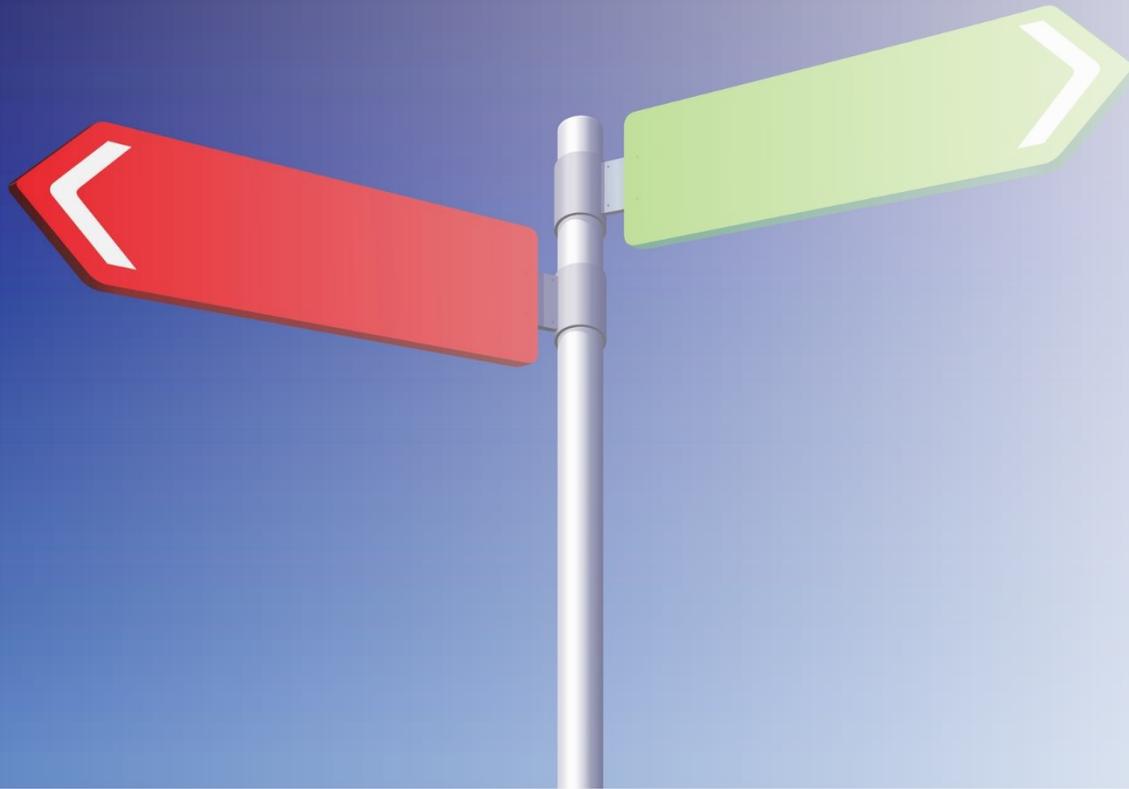


PROBLEM

Warum erklärt jeder in Ihrem Team Ihre Zukunftsstrategie anders?

- Viele Ihrer Kollegen und Mitarbeiter verstehen Ihre Strategie und Ihr Geschäftsmodell anders als Sie?
- So gut wie jeder verwendet unterschiedliche Begriffe, was immer wieder zu Missverständnissen führt?
- Wenn Sie zehn Team-Mitglieder nach der richtigen Strategie für die Zukunft fragen, bekommen Sie gefühlt zehn unterschiedliche Antworten?
- Sie wundern sich oftmals über die von Ihren Führungskräften gesetzten Prioritäten?

Weniger Verwirrung – mehr Klarheit und Orientierung



LÖSUNG

Welche Ausrichtungskandidaten haben Sie beurteilt und für welchen haben Sie sich eindeutig entschieden?

- Entwickeln Sie anfangs nicht einen, sondern mindestens drei bis acht Ausrichtungskandidaten. Nur so stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Zukunftschancen ausgeleuchtet haben.
- Bestimmen Sie die Kriterien, nach denen Sie die Kandidaten beurteilen, so etwa Zukunftsfähigkeit, Risikohöhe, Stärkenpassung, Alleinstellungspotenzial, Ertragspotenzial und auch Lust.
- Lassen Sie Ihre Ausrichtungskandidaten wie in einem Turnier paarweise gegeneinander in den einzelnen Disziplinen – also den Kriterien – antreten.
- Bestimmen Sie den Sieger als Kern Ihrer Ausrichtung und arbeiten Sie den Kandidaten zu einer klaren Mission, Positionierung und Vision aus.

NUTZEN

Jeder im Team kennt den "Nordstern" und sieht so Ihre gemeinsame Zukunft klar vor Augen!

- Jeder im Team kann souverän zwischen dem für das zukünftige Wohl Ihres Unternehmens Richtigen und Falschen unterscheiden.
- Jeder kennt auch die im "Turnier" gescheiterten Ausrichtungskandidaten und kann sich, wenn auch oft schmerzlich, von ihnen verabschieden.
- Sie verwenden dieselben Begriffe und sprechen eine gemeinsame Sprache.
- Ihre Strategieaussagen klingen wie eine durchkomponierte Symphonie.

Weniger Konflikte



PROBLEM

Warum diskutieren und streiten Sie so viel?

- Sie führen immer wieder die gleichen zeitraubenden Diskussionen?
- Sie, Ihre Führungskräfte und Ihre Mitarbeiter sind nicht einig über Ihre strategische Ausrichtung, Vision, Strategie und die richtigen Prioritäten?
- Manche Ihrer Diskussionen ufern gar zum Streit und zu hartnäckigen Konflikten aus?
- Ihre Meetings sind teils geprägt von geringer gegenseitiger Wertschätzung und unhöflichem Umgang?

Weniger Konflikte – mehr Einigkeit und Gleichrichtung



LÖSUNG

Was ist Ihr Zukunftsbild von Ihrem Unternehmen?

- Klären Sie mit Ihrem Führungsteam einmal intensiv alle großen Fragen, die endlich mal beantwortet und entschieden werden müssen:
 - Ihre Mission (M): Was wirklich Ihr Geschäft ist und was nicht.
 - Ihre Positionierung (P): Was wirklich einzigartig an Ihrem Unternehmen ist.
 - Ihre Vision (V): Wohin Sie Ihr Unternehmen entwickeln wollen und wohin nicht.
- Mission, Positionierung und Vision sind nicht drei Sätze für Ihre Website, sondern eine gut begründete, wohlformulierte und konsistente Gesamtheit existenzieller Entscheidungen.
- Wirksam wird Ihr Zukunftsbild erst, wenn es von einem guten Teil Ihrer Mitarbeiter verstanden und kraftvoll unterstützt wird.

NUTZEN

Sie genießen die Einigkeit und Gleichrichtung Ihres Teams!

- Sie haben eine gemeinsame "mentale Landkarte" in den Köpfen Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter und damit eine Deckung der Wahrnehmungen, Annahmen und Entscheidungen.
- Mit Ihrer gemeinsamen "mentalen Landkarte" von Mission, Positionierung und Vision genießen Sie größtmögliche Einigkeit und Gleichrichtung. Vom Führungsteam bis zu jedem einzelnen Mitarbeiter.
- Offengelegte Annahmen, Argumente und Begründungen stellen sicher, dass die Einigkeit nicht zur Blindheit führt.
- Sie müssen deutlich weniger anstrengende und zeitraubende Diskussionen führen.

Weniger Verzettelung



PROBLEM

Warum kämpfen Sie an so vielen Fronten?

- Sie haben das Gefühl, mehrere Ausrichtungen gleichzeitig zu verfolgen?
- Sie können Ihren persönlichen Einsatz nicht wirklich auf wesentliche Aufgaben konzentrieren?
- Sie arbeiten an verschiedenen Fronten immer nur mit geteilter Kraft?
- Ihre besten Leute müssen ständig zwischen verschiedenen Themen hin und herspringen?
- Sie können nicht in all Ihren Geschäftsfeldern ausreichend investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben?

Weniger Verzettlung – mehr Fokus und Kraft



LÖSUNG

Worauf fokussieren und konzentrieren Sie sich?

- Bestimmen Sie mit Ihrem Kernteam das große überzeugende Zukunftsbild aus Mission, Positionierung und Vision, auf das all Ihre Aktivitäten, Projekte und Prozesse zulaufen sollen. Ohne Zukunftsbild haben Sie immer zu viele Geschäftsfelder, Projekte und Prozesse.
- Fokus und dauerhafte Konzentration der Kräfte (Geist, Zeit, Geld) sind unbestrittene Erfolgsfaktoren. Fokus erfordert Neinsagen und buchstäblich "wegschneiden". Treffen Sie so viele Entscheidungen gegen Optionen wie möglich.
- Fokus ist die Summe der wenigen Entscheidungen für eine bestimmte Ausrichtung und der vielen Entscheidungen gegen andere mögliche Ausrichtungen.

NUTZEN

Sie haben mehr Fokus und damit mehr Kraft!

- Steht Ihnen eine 50 kg leichte Dame mit Pfennigabsatz auf dem Fuß, tut es mehr weh, als wenn ein 100 kg schwerer Mann auf Ihrem Fuß lastet. Durch Fokus gewinnen Sie Durchschlagskraft.
- Sie selbst genießen Klarheit und Fokus und können Ihr Zukunftsbild leicht und überzeugend an Ihr Team vermitteln.
- Ein klares Zukunftsbild zieht die Aktivitäten glatt, es konzentriert und harmonisiert sie, vom Führungsteam bis zum einzelnen Mitarbeiter.
- Sie können Ihr Zukunftsbild aus Mission, Positionierung und Vision in allen Workshops, Meetings, Präsentationen und Gesprächen nutzen. So lange, bis es praktisch jeder Mitarbeiter auswendig kennt und auch richtig verstanden hat.

Weniger Mühe und Stress



PROBLEM

Warum arbeiten Sie so viel so angestrengt?

- Sie wissen alles über Führung mit Zielen, aber es funktioniert in Ihrer Praxis nicht?
- Sie haben einen Masterplan mit einer Roadmap aller Projekte und Initiativen, aber er fällt immer wieder auseinander?
- Sie sind zum fleißigsten Vorarbeiter und hoffnungslos überlasteten Anweisungsgeber geworden?

Weniger Mühe und Stress – höhere Wirksamkeit der Führung



LÖSUNG

Wo führen Sie Ihre Mitarbeiter hin?

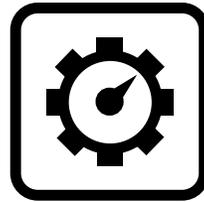
- Ohne Zukunftsbild führen Sie nicht, sondern Sie managen. Führung geht nicht ohne Zukunftsbild. Sie können Ihr Team nur dann wirksamer als bisher vom Heute ins Morgen führen, wenn Sie selbst ein Bild von dieser Zukunft haben und wenn Sie es emotional wie rational wirksam vermitteln können.
- Durchbrechen Sie den Teufelskreis aus "keine Zeit für ein Zukunftsbild" und massiver Überlastung. Zwingen Sie sich, einmal das große Bild aus Mission, Positionierung und Vision zu entwickeln.
- Machen Sie Ihren Masterplan robust und konvergent mit einem vorangestellten Zukunftsbild aus Mission, Positionierung und Vision. Sonst arbeiten nicht nur Sie, sondern alle zu viel, zu angestrengt und zu teuer.

NUTZEN

Sie führen leichter und gleichzeitig wirksamer!

- Sie rüsten sich mit dem mächtigsten Führungswerkzeug überhaupt aus, mit einem Zukunftsbild aus robuster Mission, differenzierender Positionierung und motivierender Vision.
- Ihr Zukunftsbild ist gewissermaßen die Voraussetzung dafür, dass Sie Verantwortungen für Projekte und Aufgaben abgeben und sich entlasten können.
- Die Projekte und Prozesse laufen auch ohne Ihr Eingreifen auf ein gemeinsames Zukunftsbild zu. Sie führen weitaus wirksamer, mit weniger Anstrengung und viel mehr mit Freude.
- Sie gewinnen stark an inhaltlicher und persönlicher Autorität.
- Sie sind anerkannt als der vernünftige Visionär, der Sie schon immer waren.

EINFACHHEIT & EFFIZIENZ



Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

- 01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen
- 02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftsentelligenz
- 03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht
- 04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

- 05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung
- 06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung
- 07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft
- 08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

- 09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze
- 10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit
- 11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

- 12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung
- 13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht
- 14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

- 15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge
- 16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz
- 17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag
- 18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

Weniger Kleinkram



PROBLEM

Warum entscheiden Sie so oft und so viel?

- Ständig werden Sie nach Detail-Entscheidungen gefragt, die eigentlich jeder leicht selbst treffen könnte?
- Sie wundern und ärgern sich immer wieder über für Sie nicht nachvollziehbare Entscheidungen und Aktivitäten Ihrer Mitarbeiter?
- Sie müssten sich eigentlich um die Zukunft kümmern, aber vor lauter Einzelentscheidungen fehlt abends die Zeit und Energie dafür?

Weniger Kleinkram – mehr Sicht auf das Ganze

LÖSUNG

Wo ist Ihre Vorlage für das tägliche Puzzeln Ihrer Mitarbeiter?

- Schaffen Sie mit Mission, Positionierung und Vision eine orientierende Vorlage für tausende von Einzel-Entscheidungen im Tagesgeschäft. Treffen Sie die wenigen Grundsatz-Entscheidungen in einer Gesamtschau. Sonst müssten Sie ständig ein Vielfaches an Einzel-Entscheidungen treffen.
- Bauen Sie auf diese Weise eine Vorlage für das Puzzle im Tagesgeschäft. Ohne Vorlage dauert alles länger und ist fehleranfälliger. Jemanden ohne Vorlage puzzeln zu lassen, ist gemein. Mitarbeiter ohne Vorlage puzzeln zu lassen, ist auch gemein und für Sie ist es zudem anstrengend und teuer.

NUTZEN

Sie haben mehr Freiraum für das große Ganze, für Zukunft und Strategie!

- Sie schaffen eine strategische Verfassung, an die sich alle im Team halten wollen, sollen und müssen.
- Sie automatisieren in gewisser Weise die Anwendung Ihrer Zukunftsstrategie. Sie schaffen Konsistenz, Harmonie und Konvergenz der Entscheidungen.
- Ihre Mitarbeiter können ihre Entscheidungen leichter daraus ableiten und darauf ausrichten, was der Mission und Positionierung entspricht und was Ihr Unternehmen besser Ihrer Vision nahebringt. Und was nicht.

Weniger Kompliziertheit



PROBLEM

Warum ist Ihr Geschäft so kompliziert?

- Immer wieder implementieren Mitarbeiter, ganz wohlmeinend, ihre eigenen Systeme, Prozesse, Projekte, Methoden und Werkzeuge?
- So wird Ihr Geschäftsmodell immer komplizierter?
- Sie schaffen es kaum noch, den Zweck und Nutzen mancher Aktivitäten nachvollziehen und beurteilen zu können?
- Sie haben das Gefühl, dass Ihr Unternehmen einfacher und schlagkräftiger sein könnte?

Weniger Kompliziertheit – mehr Einfachheit



LÖSUNG

Was ist Ihnen unumstößlich wichtig und was nicht?

- Bestimmen Sie klar das Wesentliche und sortieren Sie das Unwesentliche eindeutig aus. Sonst entwickelt jeder Mitarbeiter seine eigenen Prioritäten und Zwecke. Und folglich auch - in bester Absicht - seine eigenen Mittel.
- Bestimmen Sie mit den Elementen einer Mission, den Bausteinen Ihrer Positionierung und den Elementen Ihrer Vision, worüber Sie bis auf Weiteres nicht bereit sind zu diskutieren.
- Geben Sie vor, welchen Wirkungen auch der kleinste Bestandteil Ihres Geschäftsmodells dient.
- Begründen Sie Ihre Prioritäten mit rationalen, aber auch emotionalen Argumenten.

NUTZEN

Sie verschlanken Ihr Geschäftsmodell auf das Wesentliche!

- Sie genießen stärkeren mentalen Fokus. Sie müssen an weniger Dinge gleichzeitig denken.
- Sie gewinnen das gute Gefühl zurück, Ihr Geschäftsmodell und Ihre Organisation in ihren Elementen verstehen und beurteilen zu können.
- Sie haben in den wesentlichen Aktivitäten mehr gebündelte Kraft in Form von Geld, Zeit und Geist.

Weniger Chaos



PROBLEM

Warum funktioniert Ihr agiles Arbeiten so schlecht?

- Das vielversprechende agile Arbeiten führt zu oft in Chaos statt Effizienz?
- Agilität kommt Ihnen manchmal vor wie eine Ausrede für den Unwillen oder die Unfähigkeit zu zielgerichtetem Handeln?
- Sie fühlen einen inneren Konflikt, weil Sie Ihren Mitarbeitern gerne mehr Freiraum geben würden, aber Sie haben immer wieder das begründete Bedürfnis, Ordnung zu schaffen?

Weniger Chaos – mehr produktive Agilität



LÖSUNG

Welchen klaren strategischen Auftrag hat Ihr agiles Team?

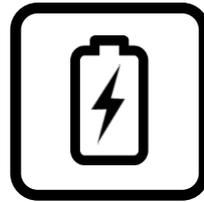
- Ein agiles Team braucht ein Zukunftsbild vom erstrebten Ergebnis, einen klaren Auftrag, der die Aufmerksamkeiten und Handlungsrichtungen bündelt. Sonst funktioniert agiles Arbeiten nicht.
- Was soll das Projekt bewirken? Wozu wird es durchgeführt? Wem soll es welchen Nutzen bieten? Wie genau sieht das erstrebte Ergebnis und Produkt des Projektes aus?
- Was für ein einzelnes Projekt gilt, gilt vielfach stärker für Ihr ganzes Unternehmen. Wenn die strategische Ausrichtung mit dem Zukunftsbild aus Mission, Positionierung und Vision beschrieben und visualisiert ist, können Sie beruhigt den Freiraum gewähren, der die zweitwichtigste Voraussetzung für agiles Arbeiten ist.

NUTZEN

Sie entfalten und nutzen erfolgreich die Kraft agiler Teams!

- Da heutzutage kaum etwas gesichert und planbar ist, ist eine agile Haltung und vor allem agiles Handeln praktisch unabdingbar. Das bedeutet jedoch nicht, dass auch eine langfristige strategische Ausrichtung nicht mehr nötig ist. Im Gegenteil, mit Mission, Positionierung und Vision ermöglichen Sie Agilität und ernten ihre Früchte.
- Mit einem klaren Zukunftsbild finden agile Teams ihren Weg selbstständig durch zyklische Sprints und regelmäßige Prüfung der Situation und Anpassung ihrer Strategie.
- Ihre Projekte und Initiativen werden stringent und konsequent umgesetzt.
- Gerade ihre Flexibilität macht agile Teams und somit auch Ihre strategische Ausrichtung zukunftsrobust.

ENERGIE & LEISTUNG



Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

- 01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen
- 02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftstelligenz
- 03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht
- 04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

- 05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung
- 06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung
- 07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft
- 08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

- 09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze
- 10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit
- 11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

- 12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung
- 13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht
- 14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

- 15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge
- 16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz
- 17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag
- 18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

Weniger Schwerfälligkeit



PROBLEM

Warum widerstehen Ihre Mitarbeiter der nötigen Veränderung?

- Sie selbst sind fasziniert von Ihrer Vision für Ihr Unternehmen, aber Ihre Mitarbeiter sind es weniger?
- Die Macht unzähliger Gewohnheiten ist gegen Ihre Vision gerichtet? Es herrscht weitaus mehr das Müssen als das Wollen?
- So gut wie jede Veränderung Ihres Geschäftsmodells und Ihrer Prozesse kostet enorme Kraft?
- Der tiefere Sinn und der gesellschaftliche Nutzen Ihres Geschäfts wird von kaum jemandem gesehen, verstanden und nachempfunden?

Weniger Schwerfälligkeit – mehr Motivation und Leistung



LÖSUNG

Was fasziniert Sie und Ihre Mitarbeiter an Ihrem Unternehmen?

- Ohne ein anziehendes Zukunftsbild ziehen sich Menschen bei Herausforderungen immer auf das Vertraute zurück, selbst wenn es nicht mehr zukunftsfähig ist. Mitarbeiter beschäftigen sich dann nicht mit der Zukunft, sondern mit den vielen kleinen Ärgernissen im Alltag.
- Bestimmen Sie in Ihrer Mission, aus welchem Antrieb und mit welchem sinngebendem Anliegen Sie Ihr Unternehmen betreiben. Welchen Beitrag leisten Sie, um das Leben vieler Menschen zu verbessern?
- Entwickeln Sie eine Positionierung, die Ihr Unternehmen einzigartig und bedeutend im Markt macht.
- Setzen Sie in Ihrer Vision einen ambitionierten und herausfordernden Anspruch an Ihre zukünftige Bedeutung im Markt und in der Welt.

NUTZEN

Ihre Mitarbeiter sind für eine bessere Zukunft mit Freude engagiert!

- Sie bieten einen tieferen Sinn an, mit dem Ihre Team-Mitglieder die heute intensiv verspürte Sehnsucht nach Sinn befriedigen können.
- Sie bieten Ihren Mitarbeitern ein glaubwürdiges Bild von einer attraktiven Zukunft. Sie haben dann einen Grund, sich zu verändern und zu entwickeln.
- Wer sich auf etwas freut, ist motivierter, fokussierter und sogar gesünder. Mitarbeiter, die sich Ihr Zukunftsbild zu eigen machen, haben etwas, worauf sie sich freuen und woran sie motiviert mit voller Kraft arbeiten können.
- Sie aktivieren und nutzen die Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter. Und Sie schöpfen das Potenzial Ihrer materiellen und finanziellen Ressourcen aus.

Weniger Angst und Zweifel



PROBLEM

Warum machen Sie und Ihre Mitarbeiter sich so viele Sorgen um Ihre Zukunft?

- Sie wissen, dass Angst ein schlechter Ratgeber ist und doch spüren Sie viel davon in Ihrer Organisation?
- Ihre Mitarbeiter machen sich Sorgen über zahlreiche Phänomene im Umfeld, etwa über disruptive Wettbewerber, künstliche Intelligenz und Robotik oder politische Konflikte?
- Sie hören Zweifel an der Zukunftsfähigkeit Ihres Geschäfts wegen mangelnder Differenzierung, fehlender Eventualstrategien, zu traditionellem Geschäftsmodell und wenig überzeugenden Zukunftschancen?

Weniger Angst und Zweifel – mehr Zuversicht



LÖSUNG

Welche Zukunftsängste und Zweifel haben Sie systematisch besprochen und glaubwürdig ausgeräumt?

- Zwar ist klar, dass die meisten Befürchtungen nicht Wirklichkeit werden, doch ist es gefährlich, die Bedrohungen zu ignorieren.
- Auch aus psychologischer Sicht ist es unbedingt nötig, dass Sie und Ihre Mitarbeiter die Sorgen aussprechen und sich den Bedrohungen stellen: Was genau ist die Bedrohung? Wo und wie wären wir betroffen? Was können wir heute schon präventiv und dann im Akutfall tun, um uns zu schützen oder gar Vorteile zu erzielen?
- Integrieren Sie die Bedrohungen und entsprechende Eventualstrategien in Ihre Zukunftsstrategie.

NUTZEN

Ihr Team geht die Zukunftsaufgaben mit Zuversicht und Energie an!

- Ihre Mission, Positionierung und Vision mag noch so faszinierend sein, doch wirklich glaubwürdig wird sie erst, wenn Sie auch dargestellt haben, wie Sie auf Bedrohungen und potenzielle Überraschungen reagieren können und werden.
- Ihre Mitarbeiter sind zuversichtlich und realistisch optimistisch. Sie arbeiten mit mehr Freude und sind leistungsstärker.
- Sie selbst werden sicherer, wenn Sie Mitarbeitern, Kunden und Investoren Ihre durchdachte Zukunftsstrategie präsentieren und auf jede zweifelnde Frage eine Antwort haben.

Weniger Personalnot

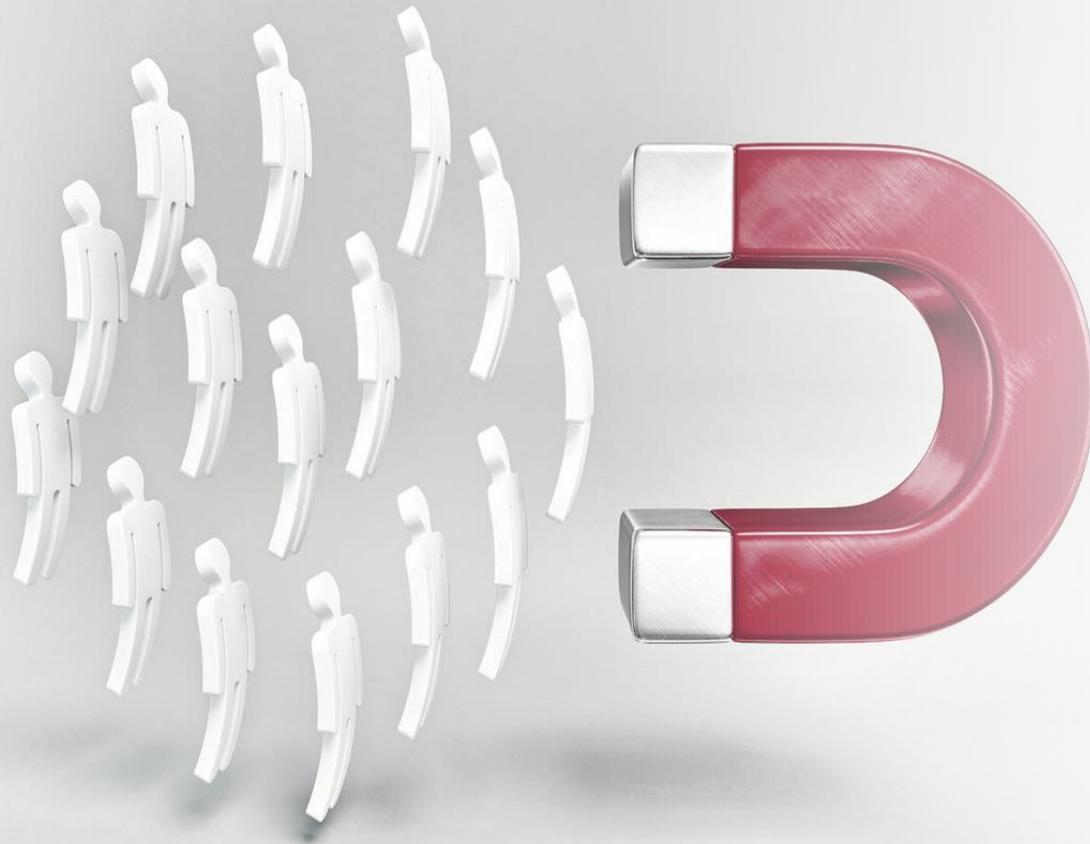


PROBLEM

Warum wollen nicht mehr junge gute Mitarbeiter unbedingt zu Ihnen?

- Google, Adidas, Tesla und etliche Start-ups sind als Arbeitgeber cool, aber bei Ihnen landen zu wenige Bewerbungen?
- Von vielen Ihrer Bewerber denken Sie, dass Sie sie lieber beim Wettbewerber sehen würden?
- Ihre heutigen Mitarbeiter geben Ihnen auf Plattformen wie Kununu und Glassdoor suboptimale Arbeitgeber-Bewertungen, trotz aller Vorzüge und Vergünstigungen?
- Ihre offensichtlich zu niedrige Arbeitgeber-Attraktivität ist oder wird zum begrenzenden Faktor Ihres Wachstums?

Weniger Personalnot – höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



LÖSUNG

Welchen höheren Sinn hat Ihr Geschäft für Ihre Mitarbeiter?

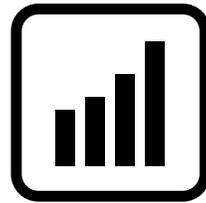
- Wie ist Ihr Unternehmen gut für die Menschen und die Welt? Heute stellen junge Bewerber Fragen, die man sich früher allenfalls gedacht, aber nie zu stellen gewagt hätte.
- Eine fachlich gut entwickelte Mission, Positionierung und Vision beantwortet diese kritisch-selbstbewussten Fragen der jungen Talente.
- Besonders achten die Generationen Y und Z auf die Unternehmenskultur. Je zukunftsweisender sie ist, je höher sowohl Freiheit als auch Verantwortung sind, je flexibler sie arbeiten dürfen, desto anziehender werden Sie als Arbeitgeber sein.

NUTZEN

Sie werden so anziehend auf junge gute Talente, wie es in der Branche möglich ist!

- Sie können Ihren Mitarbeitern, Ihren Bewerbern und den Noch-Nicht-Bewerbern überzeugende Antworten geben auf Fragen nach dem gesellschaftlichen Beitrag, den Besonderheiten und der glänzenden Zukunft Ihres Unternehmens.
- Sie haben endlich überzeugende Inhalte für Ihr Mitarbeiter-Marketing.
- Sie schaffen die Grundlage für eine allmähliche Veränderung hin zu einem zukunftsweisenden und zukunftsfähigen Unternehmen. Schnell geht es leider nicht.

ERTRAG & WERT



Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen

02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftstelligenz

03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht

04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung

06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung

07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft

08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze

10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit

11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung

13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht

14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge

16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz

17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag

18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

Weniger Vergleichbarkeit



PROBLEM

Warum sind Sie mit weniger zufrieden als in Ihrem Geschäft möglich ist?

- Sie wollten im Grunde Ihres Herzens schon immer Großes und Besonderes erschaffen, aber mit Ihrem heutigen Unternehmen konnten Sie dieses Ziel bisher noch nicht erreichen?
- Sie hassen es, von Kunden und Nicht-Kunden in die gleiche Schublade gesteckt zu werden wie einige Ihrer Wettbewerber?
- Sie könnten höhere Preise und eine höhere Marge erzielen, wenn Ihr Unternehmen sich klar und glaubwürdig als einzigartiger Anbieter positionieren würde?

Weniger Vergleichbarkeit – mehr Alleinstellung und Marge

LÖSUNG

Wie ist Ihr Unternehmen und Angebot einzigartig?

- Jeder weiß um den enormen Wert einer aus Kundensicht positiven Differenzierung, die zudem schwer kopierbar ist.
- Es gibt keine bessere Gelegenheit, die einzigartige Positionierung Ihres Unternehmens auszuarbeiten als den Moment, in dem Sie Ihre Mission und Vision für die Zukunft definieren.
- Argumente für die Einzigartigkeit Ihres Unternehmens finden Sie an vielen Stellen, angefangen bei der Gründungsgeschichte. Nutzen Sie die Strategien der Disruption, die heute von Start-ups angewendet werden.
- Wählen und gestalten Sie einen Satz von Unterscheidungselementen, die sich gegenseitig unterstützen und in ihrer Kombination für Kunden sehr nützlich und im Markt einzigartig sind.

NUTZEN

Sie genießen eine überzeugende und schwer kopierbare Differenzierung!

- Der stärkste Hebel für Erfolg ist eine im Markt differenzierende strategische Ausrichtung.
- Eine aus Kundensicht wertvolle Unterscheidung ermöglicht höhere Preise, damit einen höheren Rohertrag und somit eine meist auch höhere Umsatzrendite.
- Ihre Wettbewerbsposition ist gestärkt durch eine aus mehreren sich gegenseitig unterstützenden Unterscheidungsfaktoren bestehende Positionierung.

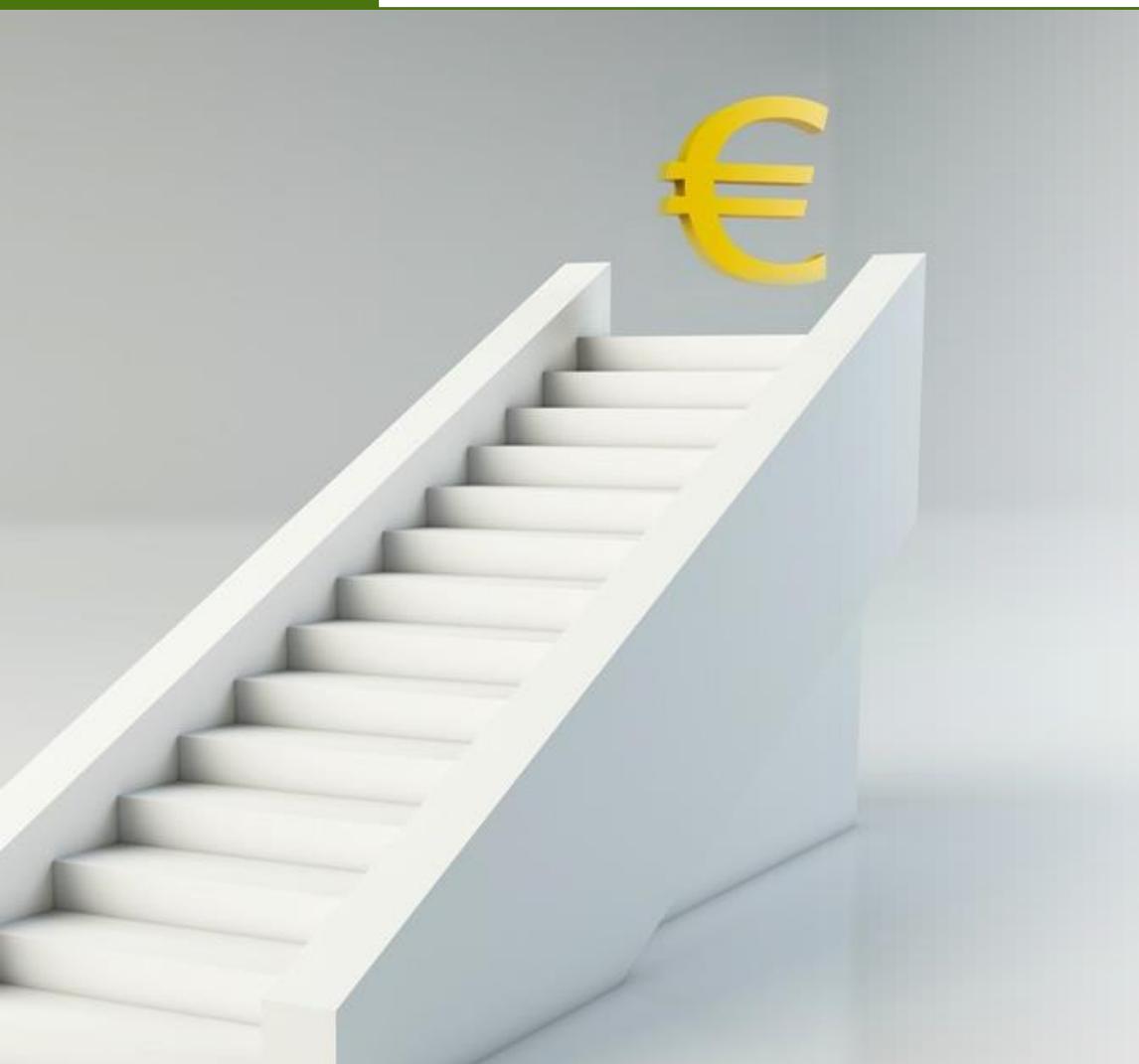
Keine Stagnation

PROBLEM

Warum erzielen Sie nicht mehr Umsatz?

- Sie sind unzufrieden damit, wie Ihr Unternehmen das am Markt vorhandene Umsatzpotenzial ausschöpft?
- Sie regen sich darüber auf, dass Ihr Team nicht ambitionierter ist?
- Sie spüren oder wissen, dass es ein enormes Umsatzpotenzial in Ihren Märkten gibt, aber Sie sehen nicht genau, welchen Anspruch Sie an Ihre zukünftige Marktposition setzen sollen?

Keine Stagnation – mehr Potenzialnutzung und Umsatz



LÖSUNG

Welchen herausfordernden Anspruch setzen Sie an das Wachstum und die Marktposition Ihres Unternehmens?

- Es gibt keinen Grund, einem Team und einem Unternehmen eine Vision zu geben, die deutlich unter den Potenzialen und Möglichkeiten bleibt.
- Setzen Sie mit Ihrer Vision einen Anspruch an Ihre Zukunft, der in Sichtweite, aber noch außer Reichweite ist. Ihre Vision sollte mit den heutigen Fähigkeiten nicht erreichbar sein, aber *ausgehend* von den heutigen Fähigkeiten.
- Setzen Sie Ihre Vision so herausfordernd, dass Sie möglichst genau den Punkt treffen, an dem Sie Ihr Team möglichst stark aktivieren und nicht unterfordern, aber auch nicht überfordern.

NUTZEN

Sie aktivieren die Leistung Ihres Teams und schöpfen auf nachhaltige Weise Umsatzpotenziale aus!

- Mit einem ambitionierten und herausfordernden Zukunftsbild aktivieren Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter und auch die bessere Nutzung Ihrer finanziellen und materiellen Ressourcen.
- Sie schaffen und fördern das Bewusstsein Ihres Teams, gemeinsam eine besondere Mission zu haben, ein einzigartiges Unternehmen zu sein und auf die Verwirklichung einer wertvollen wie herausfordernden Vision hinzuarbeiten.

Niedrigere Kosten



PROBLEM

Warum erzielen Sie nicht mehr Ertrag?

- Unklarheiten, Konflikte und Streit über die strategische Ausrichtung verursachen enorme versteckte Kosten?
- Mehrere Projekte laufen in unterschiedliche Richtungen, so dass ein guter Teil von ihnen vergeblich und viel zu teuer ist?
- Sie wissen genau, dass die Vielfalt und Kompliziertheit Ihres Geschäfts zu enormen Komplexitätskosten führt, aber Sie sind nicht sicher, was genau Sie eliminieren und was Sie bestehen lassen sollten?

Niedrigere Kosten – höherer Ertrag



LÖSUNG

Welche Elemente Ihres Geschäfts- systems sind wirklich nötig für Ihre Zukunftsstrategie?

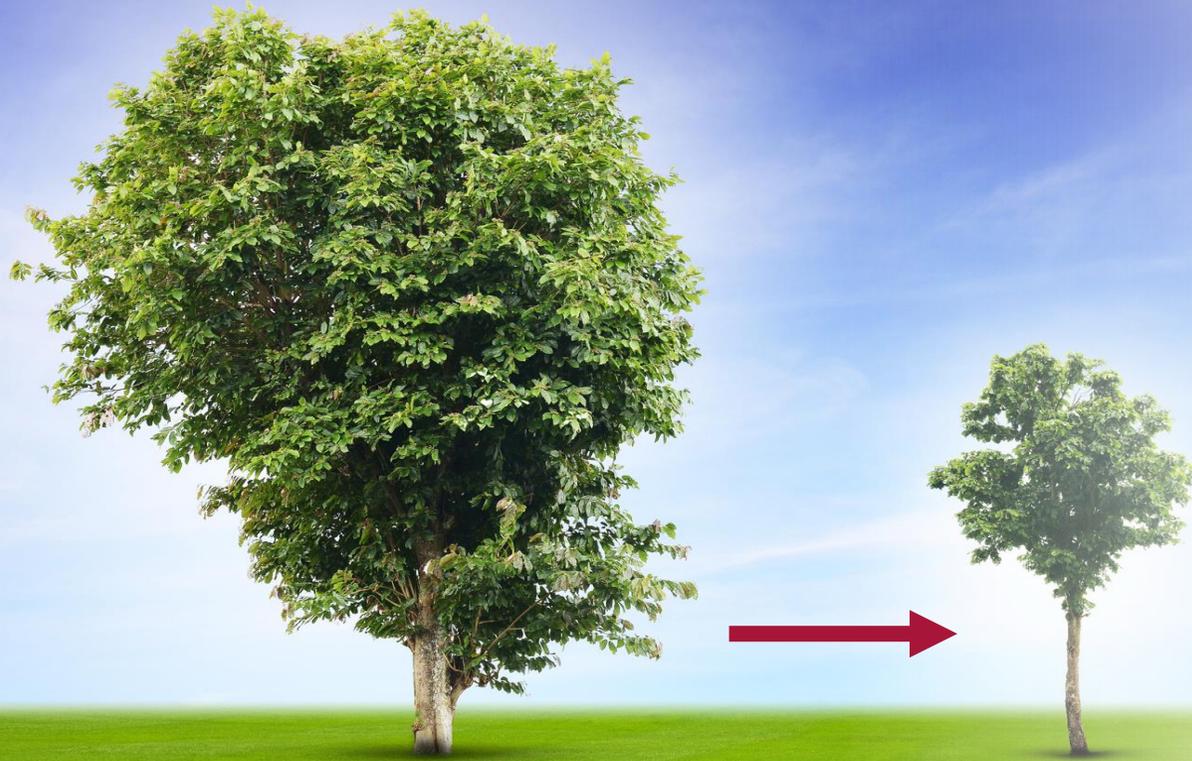
- Legen Sie Ihre Mission, Positionierung und Vision jeweils wie eine Schablone über Ihr gegenwärtiges Unternehmen. Sie erkennen, was überflüssig ist und was fehlt.
- Klären Sie mit Ihrer fokussierten Mission, Positionierung und Vision, welche Fähigkeiten, Systeme und Ressourcen Sie für Ihre Zukunft wirklich benötigen.
- Bestimmen Sie mit Ihrem strategischen Fokus, was wichtig ist und was nicht. So haben Sie Sicherheit in Ihrer Entscheidung, das Unwichtige und Unnötige einzustellen, abzuschaffen und zu verkaufen.

NUTZEN

Ihre Ertragsrechnung wird nur durch minimierte Kosten belastet!

- Mehrere Auswirkungen eines klaren Zukunftsbildes reduzieren direkt oder indirekt Ihre Kosten, so etwa der starke Fokus, die Einigkeit und Gleichrichtung des Teams, der konzentrierte Einsatz Ihrer Fähigkeiten und Ressourcen.
- Die Zahl der zweck- und ziellosen Projekte und Prozesse und auch Investitionen wird minimiert.
- Die Länge und Härte der Diskussionen wird reduziert.

Weniger Finanzsorgen



PROBLEM

Warum ist Ihr Unternehmen nicht wertvoller?

- Sie kennen Unternehmen in einem ähnlichen Geschäft wie Ihrem, die mit einem Vielfachen des Wertes Ihres Unternehmens bewertet werden?
- Potenzielle Investoren erkennen in Ihrer Firma nicht den Wert, den Sie ganz klar vor Augen haben?
- Sie sind mitunter enttäuscht darüber, wie wenig sich Ihr jahrelanger harter Einsatz im Unternehmenswert widerspiegelt?

Weniger Finanzsorgen – maximaler Unternehmenswert



LÖSUNG

Was könnte man aus Ihrem Unternehmen im besten Fall machen?

- Unternehmen wie TESLA wurden an der Börse schon immer um ein Vielfaches höher bewertet als es die harten Zahlen und Fakten rechtfertigen. Der Grund liegt hauptsächlich darin, dass die Kunden, die Mitarbeiter und die Investoren eine glänzende Zukunft für das Unternehmen sehen und für glaubwürdig halten.
- Selbst die eiskalten Finanzinvestoren erreichen eine immense Wertsteigerung für ein Unternehmen, indem sie ein überzeugendes Zukunftsbild entwickeln und glaubwürdig vermitteln.
- Beantworten Sie die Frage: Was könnte ich oder könnte man im allerbesten Fall aus unserem Unternehmen machen?

NUTZEN

Sie steigern signifikant den Wert Ihres Unternehmens mit einem faszinierenden und glaubwürdigen Zukunftsbild!

- Eine gute Mission, Positionierung und Vision kann viele Milliarden wert sein. Die in Käufen von Anteilen und Aktien realisierten Unternehmenswerte beweisen das.
- Sie genießen die größtmögliche Belohnung für Ihre Ideen und Ihren jahrelangen und oft harten Einsatz.

Machen Sie Ihre Mission und Vision zu Ihrer profitabelsten Investition



CHANCEN & SICHERHEIT

01 Weniger Bedrohungen - mehr Zukunftschancen

02 Weniger Kurzsicht - mehr Weitblick und Zukunftstelligenz

03 Weniger Blindflug - mehr Voraussicht

04 Weniger Risiko - mehr Zukunftsrobustheit



KLARHEIT & WIRKSAMKEIT

05 Weniger Verwirrung - mehr Klarheit und Orientierung

06 Weniger Konflikte - mehr Einigkeit und Gleichrichtung

07 Weniger Verzettlung - mehr Fokus und Kraft

08 Weniger Mühe und Stress - höhere Wirksamkeit der Führung



EINFACHHEIT & EFFIZIENZ

09 Weniger Kleinkram - mehr Sicht auf das Ganze

10 Weniger Kompliziertheit - mehr Einfachheit

11 Weniger Chaos - mehr produktive Agilität



ENERGIE & LEISTUNG

12 Weniger Schwerfälligkeit - mehr Motivation und Leistung

13 Weniger Angst und Zweifel - mehr Zuversicht

14 Weniger Personalnot - höhere Anziehungskraft auf Mitarbeiter



ERTRAG & WERT

15 Weniger Vergleichbarkeit - mehr Alleinstellung und Marge

16 Keine Stagnation - mehr Potenzialnutzung und Umsatz

17 Niedrigere Kosten - höherer Ertrag

18 Weniger Finanzsorgen - maximaler Unternehmenswert

Inspirationen, Anleitungen und Werkzeuge

Kontakt und Vernetzung



Mit Dr. Pero Mičić vernetzen

Senden Sie eine Kontaktanfrage an Pero Mičić. Suchen Sie nach Pero Micic in LinkedIn oder klicken Sie [hier](#).

Gruppen zur Inspiration und Diskussion zu Trends und Zukunftsstrategien



Geschlossene Gruppe zu Trends und Technologien der Zukunft

Suchen Sie in Facebook nach "Leader's Foresight: Wie Trends und Technologien unsere Welt verändern" oder klicken Sie [hier](#). Beantragen Sie Ihre Mitgliedschaft mit dem Stichwort "Empfehlung durch Pero Micic"



Geschlossene Gruppe zu wirksamer Führung mit Vision und Zukunftsstrategie

Suchen Sie in Facebook nach "Leader's Foresight: Wirksame Führung mit Vision und Zukunftsstrategie" oder klicken Sie [hier](#). Beantragen Sie Ihre Mitgliedschaft mit dem Stichwort "Empfehlung durch Pero Micic"

Ausbildung, Beratung und individuelle Unterstützung



Seminare und Labs mit Dr. Pero Mičić zu Zukunft, Vision, Strategie, Führung

Fordern Sie das Programm für offene und interne Seminare an per E-Mail an CS@FutureManagementGroup.com.

Oder klicken Sie [hier](#) für das Seminarprogramm.



Individuelle Unterstützung, Beratung und Workshops in Ihrem Unternehmen

Vereinbaren Sie einen Termin für ein kostenfreies Strategie-Gespräch mit Dr. Mičić per Telefon oder Videofon. Rufen Sie +49 (0)6123 - 60109 -0 an oder schreiben Sie an CS@FutureManagementGroup.com.

Vortrag bei Ihnen



Individuelle Vorträge von Dr. Pero Mičić für Ihre Mitarbeiter, Kunden und Partner

Fordern Sie per E-Mail Informationen zu beispielhaften Vortragsthemen an: CS@FutureManagementGroup.com.

Oder klicken Sie [hier](#) für das Vortragsprogramm.

Videos, Audios, Artikel und Bücher über Zukunftsstrategie und Führung



Video-Kanal zu Trends, Technologien und zukunftsweisender Führung

Suchen Sie in YouTube nach Pero Micic oder klicken Sie je nach Sprache auf [Deutsch](#) oder [Englisch](#).

Abonnieren Sie den Kanal und klicken Sie auf



Podcast "Leader's Foresight". Hören Sie Dr. Mičić unterwegs (DE und EN)

Öffnen Sie iTunes oder Spotify und suchen Sie nach Pero Micic oder Leader's Foresight oder klicken Sie hier auf [iTunes](#) oder [Spotify](#).



Wissensplattform v. Dr. Mičić zu Trends, Zukunftsmärkten und Zukunftsstrategien

Leader's Foresight Plattform mit kostenfreien Videos und Artikeln für Ihr Zukunftsmanagement und Ihre Führungsarbeit. Mitglieder und Seminar-Teilnehmer erhalten sämtliche Seminar-Inhalte. Klicken Sie auf www.leadersforesight.com.



Bücher von Dr. Mičić über Zukunftsdenken und Zukunftsstrategie

Nutzen Sie die preisgekrönten Bücher von Pero Mičić für ein vertieftes Eintauchen ins Zukunftsmanagement. Suchen Sie nach Pero Micic auf Amazon oder klicken Sie [hier](#) für persönlich signierte Bücher.

Sprechen Sie mit dem Autor Dr. Pero Mičić



PM@FutureManagementGroup.com

Büro: +49 6123 - 60 109 - 0