

**Eine gute Strategie ist nur so gut wie ihre Umsetzung -**

**„Der Baum der guten Vorsätze trägt viele Blüten, aber nur selten Früchte“ (Konfuzius).**

Sie haben eine neue Strategie entwickelt? Dann wissen Sie auch, dass die konsequente Umsetzung der Pläne entscheidend ist. Dabei ist eine gelungene Strategieumsetzung kein Hexenwerk. Leider verliert man im Tagesgeschäft die wesentlichen Grundgedanken schnell aus den Augen ...

Nachfolgend sind die 4 zentralen Disziplinen aufgeführt, wie Sie während der Strategieumsetzung immer wieder anwenden müssen. Verwandeln Sie sich und Ihre Mitarbeiter zu einem umsetzungsstarken Team und sorgen Sie dafür, dass Ihr Baum reiche Früchte trägt!

**1 Auf das absolut Wichtige fokussieren – Konzentration der Kräfte auf wenige Ziele gleichzeitig - Zielvorgaben bzw. das erwartete Endergebnis vorgängig definierten nach Zustand, Kosten, Leistung, Qualität, Zeit (Kompetenzen – Verantwortlichkeiten – Aufgaben)**

Der Grundgedanke ist, dass umsetzungsstarke Teams sich völlig im Klaren darüber sind, welches die wenigen wichtigen Ziele sind. Die Konzentration auf das Wesentliche führt dazu, dass Sie mit gebündelter Energie hervorragende Ergebnisse erzielen werden. Fragen Sie sich im Verlaufe der Strategieumsetzung immer wieder: Wo legen wir Schwerpunkte? Was machen wir nicht, nicht mehr, stellen es zurück, oder neu.

**2 An den Frühindikatoren für Erfolg arbeiten – Low hanging fruits – Nichts ist motivierender als Erfolg**

Umsetzungsstarke Teams konzentrieren ihre Energie auf Engpässe. Auch wenn sie an deren Beseitigung arbeiten, ist es wahrscheinlich, dass sich der anvisierte Erfolg nicht unmittelbar messen lässt. Überlegen Sie von Anfang an, welche Kriterien Sie heranziehen können, um frühzeitig festzustellen, ob Sie auf dem richtigen Weg sind. Stellen Sie sich die Frühindikatoren wie Etappen vor, an deren Ende die angepeilte Kennzahl als endgültiges Ziel steht.

**3 Ergebnisse kontinuierlich messen – Was gemessen wird, wird auch gemacht – Auftragsorientierte Führung mittels dem einfachen Prinzip 1 Platz – 1 Chef – 1 Auftrag**

Umsetzungsstarke Teams wissen jederzeit, ob sie gerade gewinnen. Indem Sie festlegen, wie die Zielerreichung regelmässig gemessen wird, demonstrieren Sie automatisch die erforderliche Ernsthaftigkeit, die für die erfolgreiche Strategieumsetzung notwendig ist. Auch kritische Faktoren in der Umsetzung werden so schnell deutlich und können wirksam gesteuert werden.

**4 Regelmässig Verantwortung einfordern – Kultur der Verbindlichkeit in allem verlangen – Unterscheidung zwischen repetitiven Wiederhol-Tätigkeiten und einmaligen Projekt-Tätigkeiten – beides verlangt unterschiedliche Ziele, Ressourcen, Personen, Kontrollen**

Umsetzungsstarke Teams halten sich gegenseitig verantwortlich und pflegen eine Kultur der Verbindlichkeit für Wort, Schrift und Taten. Klare Verantwortung im Team und eine gut strukturierte persönliche Planung des Einzelnen sind Grundvoraussetzungen für eine gelungene Strategieumsetzung. Die Einforderung von Teilergebnissen wird dabei nicht als „störend“ empfunden, sondern unterstützt die einzelnen Teammitglieder dabei, gesetzte Ziele aktiv zu verfolgen. Wichtige Fragen, die es hier zu klären gilt, sind dabei nicht nur „Wer macht was, mit welchem Ziel und welchen Mitteln“, sondern vor allem auch „Welche Regeln gelten für die Zusammenarbeit im Team“.

Mit diesen vier Grundprinzipien, die Sie auf allen Aufgabenstellungen anwenden können, haben Sie alle wichtigen Punkte abgedeckt. Wir wünschen Ihnen für Ihre nächstes Projekt viel Erfolg und eine lückenlose Umsetzung und Zielerreichung.

Das EKKAN Prinzip in der Umsetzung



**K**onzentration auf das Einfache: Gegen aussen in die Märkte komplex, gegen innen einfach. Das EKKAN-Prinzip muss zum Selbstverständnis aller im Unternehmen werden, im Denken, Sagen und Tun.

**E**infachheit in allen Abläufen: Durch Standardisierung und Modularisierung und stetiger Verbesserung werden unnötige Komplexitäten vermieden. Das Pareto-Prinzip (80-20-Regel) in der praktischen und konsequenten Umsetzung.

**K**onzentration auf das Wesentliche: Spitz statt breit – mit aller Kraft sich auf das konzentrieren, was Sie besser können, als alle andern. Die Kunst des Verzichtens und NEIN sagen, dafür JA sagen zum Richtigen.

**K**onsequenz im Handeln: Wichtige Dinge nur halb zu tun ist wertlos, denn meistens ist es die andere Hälfte, die zählt. Konsequenz als höchste Tugend guter Führung. Eine Kultur konsequenter Zielverfolgung und die nötigen Systeme im Unternehmen etablieren.

**A**nders als alle andern: Das Geschäftsmodell auf den Prüfstand stellen, die Gesetze des Marktes brechen und zu neuen, kreativen Leistungen kommen.

**N**utzenstiftung als Überlebensgarantie: Nichts macht erfolgreicher, als andere erfolgreich zu mache! Steigern Sie nachhaltig den Wert Ihres Unternehmens, indem Sie andern einen eigenartigen Nutzen stiften.