

Leadership Solutions ready to use



Harald Hagmayer, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Communic Unternehmensberatung GmbH in Augsburg.

Communic entwickelt und vertreibt die Führungsmethode Leadership.iC und Software Vision.iC, die nach den Grundsätzen von Leadership Intelligence aufgebaut sind.
www.communic.eu

Schneller und nachhaltiger Unternehmenserfolg durch strategische Führung

Immer mehr Unternehmen setzen Business-Intelligence-Software zur Unterstützung bei der strategischen Entscheidungsfindung ein. Leadership Intelligence geht noch weiter und vereint normative, strategische und operative Ziele.

Business-Intelligence-Lösungen helfen bei der Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen. Bei einer Führungslösung sind jenseits der finanziellen Steuerungsgrößen noch weitere Faktoren relevant, die zur Entwicklung eines Unternehmens beitragen: zum Beispiel das Vertrauen von Kunden und Geschäftspartnern sowie das Image des Unternehmens.

Die Lösung für strategische Unternehmensführung heißt Leadership Intelligence (LI). Mit neuartigen Planungs-, Umsetzungs- und Messmethoden richtet LI die Aufmerksamkeit der Entscheider gezielt auf die nicht-finanziellen Faktoren, das heißt auf die Ursachen finanzieller Resultate. Das Zielmanagement von Zahlen wird um das strategische Zielmanagement von Zuständen der Prozesse und Verhalten der Mitarbeiter erweitert.

Ein geregelter Prozess

Strategische Unternehmensführung beschränkt sich in vielen Firmen noch immer auf „trial and error". Es mangelt an Best Practices, es gibt keine generische Problemlösung und Standards. Von vorgezeichneten Wegen zur schnellen und erfolgreichen Umsetzung der Strategie wird nur geträumt. Die übliche Fixierung der Unternehmenssteuerung auf das Management von einfach messbaren, materiellen Zielen arbeitet mit Zahlen als Grundlage von Entscheidungen, die weitgehend rational nach mathematischen Kriterien erfolgen. LI überwindet diese Beschränkungen durch einen neuen, geregelten Führungsprozess zur gemeinsamen Verfolgung von normativen, strategischen und operativen Zielen im Unternehmen nach dem

Grundsatz „Plan-Do-Check-Act“. Effektivität und Effizienz in der Führung selbst können erst entstehen, wenn dieser Algorithmus auf alle Ziele gleichermaßen angewendet wird und dem Management eine integrierte Sicht der monetären und der qualitativen strategischen Ziele auf einen Blick ermöglicht. LI-Lösungen stellen neue Anforderungen an die Informationsverarbeitung und benötigen deshalb:

Zustandsprofile zum Messen von Zuständen

Strategische Ziele lassen sich nicht hinreichend durch die Bewertung mit interpretierbaren Zahlen, sondern besser durch die Beschreibung von Zuständen kommunizieren und verfolgen. Ein klares Verständnis von Zielen und Strategien ist nur über Worte herzustellen. Mit Hilfe von Zustandsprofilen können die für Früh- und Spätindikatoren ursächlichen Prozesszustände und Verhaltensweisen messbar geplant werden. Zustandsprofile sind der innovative Schlüssel, um qualitative Sachverhalte jeglicher Art in einen geregelten Prozess der Zielverfolgung einzusteuern.

Zielkontenrahmen zur Konsolidierung nicht-finanzieller Ziele

Zielplanung und Zielcontrolling vereinfachen sich durch die Nutzung eines vordefinierten strategischen Zielkontenrahmens (ZKR). Er ist ein System von aufeinander abgestimmten und vernetzten strategischen Gesamt- und Teilzielen. Vergleichbar mit der Bilanz- und G+V-Struktur bietet der ZKR eine Logik zur Sammlung und Konsolidierung firmenspezifischer strategischer Inhalte. Erst mit einem entsprechenden ZKR gelingt es, ein unterschiedliches Verständnis von Zielen und Strategien bei der Strategiekommunikation aufzulösen. Der ZKR ermöglicht auch die Verantwortung für Ziele transparent bis zum einzelnen Mitarbeiter festzulegen.

Innovations- und Nutzenentwicklung als geregelter Prozess

Eine zentrale Herausforderung ist, die inhaltliche Substanz für Visionen zu schaffen: Innovationen und Nutzen für die Kunden. Die Antriebskraft dafür liegt mehr im emotionalen als im rationalen Bereich: die Überzeugung, seinen Kunden einen außergewöhnlichen Nutzen zu liefern, z.B. mehr Zuverlässigkeit, Ansehen oder Anerkennung. Die Überzeugung, dies besser als andere zu können, führt im Unternehmen zu Identität und Werten. Letztere sind finanziell nicht direkt messbar. Wer Werte und Strategien messbar im Unternehmen verankern möchte, benötigt normatives und strategisches Zielmanagement als geregelten Prozess. Leadership Intelligence geht so weit über Business Intelligence hinaus. Normative, strategische und operative Ziele werden in einer integrierten Regelkreislogik geplant, umgesetzt und verfolgt. Alle drei Schritte werden durch neue Tools der Methodik LI in ihren charakteristischen Funktionalitäten nicht nur schneller und einfacher sondern auch besser. Erfolg stellt sich kurzfristig ein und ist langfristig gewährleistet.



Dr. Ralph Zürcher, unabhängiger Business Coach und Dozent für Leadership, Change Management & Erfolgspsychologie



Zielregelkreis