

Mandat-Telekonferenz: Strategie braucht Kommunikation

Dr. Guido Quelle über die Erfolgsfaktoren der Strategieentwicklung und -umsetzung

Dortmund, 17. August 2010

„Strategien scheitern nicht in der Konzeption, sondern in der Umsetzung.“ Damit eröffnete Dr. Guido Quelle, geschäftsführender Gesellschafter der Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, am Montag die monatliche Mandat-Telekonferenz. Damit es nicht so weit komme, müsse der Strategieprozess effektiv geführt werden.

Das Thema Kommunikation zog sich wie ein roter Faden durch seine Ausführungen zur Strategieentwicklung und -umsetzung. „Strategie braucht Kommunikation – von Anfang an“, führte Quelle aus. Kein Unternehmenslenker entwickle eine Strategie alleine, daher beginne eine effektive Kommunikation bereits bei der gemeinsamen Definition von Strategie. „Damit alle am Tisch unter Strategie dasselbe verstehen und an derselben Sache arbeiten“, so Quelle. Strategie entstände im Diskurs: Um Klarheit und Verbindlichkeit zu schaffen, auch in der Rückschau, sollten die Überlegungen, Pläne und Zwischenergebnisse stets schriftlich festgehalten werden.

Kunde immer im Fokus

„Strategie beginnt immer beim Kunden“, machte Quelle deutlich. Durch diesen Kundenfokus als Strategiekern werde es auch leichter für die Mitarbeiter, eine neue Strategie nachzuvollziehen. Bereits in der Entwicklungsphase müsse die Kommunikation mit den Beschäftigten starten, um Gerüchten vorzubeugen und die Belegschaft vorzubereiten. Schließlich solle jeder Mitarbeiter im Kontext seines Arbeitsplatzes sukzessive verstehen können, wie sich das Unternehmen neu ausrichtet. Und gleichzeitig könne durch effektive Kommunikation vermieden werden, dass allein die Erwartung einer Strategieänderung den Betrieb lahmlege, weil die Beschäftigten erst einmal abwarteten.

Bereits in der Strategieentwicklung müsse man Richtung Umsetzung blicken, wenn es um die personelle Besetzung geht. Hier mache es Sinn, frühzeitig fähige Mitarbeiter in die Planung zu integrieren, die später als Projektleiter die Umsetzung voranbringen. Sie dienten zudem als Multiplikatoren in der Kommunikation und sollten daher auf entsprechende Fragen aus der Belegschaft vorbereitet werden.

„Strategie ist keine Einbahnstraße. Strategie ist ein Prozess, keine Momentaufnahme der Unternehmensplanung, die auf Biegen und Brechen in die Zukunft transferiert werden muss. Strategie muss regelmäßig geprüft, hinterfragt, ggf. nachjustiert, erneuert und bestätigt werden. Aus unserer Erfahrung am besten jährlich“, führte der Mandat-Geschäftsführer aus, „selbstverständlich wieder mit den Kundenbedürfnissen im Fokus.“ Dass eine entsprechende Kommunikation flankierend erfolgen müsse, verstehe sich von selbst, so Quelle.

Die Mandat-Telekonferenz-Reihe wird am 11. Oktober 2010 fortgesetzt. Dr. Guido Quelle spricht dann zum Thema „Familienunternehmen: Engpässe und Chancen“.

Abdruck/Verwendung rechtfrei unter Hinweis auf Mandat-Telekonferenzreihe. Mitschnitt der 7. Mandat-Telekonferenz 2010 zur Verwendung als journalistische Quelle erhältlich (Veröffentlichung von Original-Tonmaterial nicht gestattet)

Mit der zehnteiligen Telefonkonferenz-Reihe „Dimensionen des Wachstums“ bietet die Dortmunder Mandat Managementberatung auch 2010 einen schnellen und komprimierten Zugriff auf 20 Jahre Know-how. Mandat ist Vorreiter in Deutschland mit dieser besonderen Form des fachlichen Austauschs, aktuell mit mehr als 150 registrierten Teilnehmern. Die einstündigen Impulsvorträge und Interviews am Telefon richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Vortragsteile wechseln mit interaktiven Phasen.

Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Dr. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 100 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de