

2. Ihre Strategie – wunderbar dokumentiert und dennoch ohne Schubkraft?

Wer erfolgreiche Strategien erarbeitet, achtet dabei auf zwei Dinge:

- eine konkrete, positive, emotionale Beschreibung des Zielfotos/-zustands („Was ist konkret anders, wenn wir in der strategischen Zukunft angekommen sind?“)
- eine hohe Begeisterung der Umsetzungsverantwortlichen („emotionales Commitment“), dieses Zielbild unbedingt erreichen zu wollen

Mitarbeiter folgen faszinierenden Ideen, nicht hochglanzpolierten Strategie-Charts.

Begeisterung fürs Zielfoto vorhanden?

ja	Blindflieger	Strategie-Umsetzungs-Champions
nein	Elende	Sklaven
	nein	ja
	Strategisches Zielfoto konkret und klar?	

In der Strategieumsetzung erleben Bank-Entscheider immer wieder, wie sich Projekte zäh und komplex gestalten und aus einer Lust zunehmend Frust über das Umsetzungsprojekt wird.

„Strategiearbeit ist keine rationale, sondern eine emotionale Aufgabe!“

Was kann in der Strategieumsetzung getan werden, um eine **hohe Umsetzungs- und Veränderungsgeschwindigkeit** beizubehalten?

- Große Strategieprojekte **in verdauliche Puzzleteile schneiden**. Lieber ein Brett zügig durchbohren, als alle Bretter etwas anbohren.
- In **6-Monats-Scheiben** agieren. Länger kann in der Umsetzung ein Gehirn keine positiven Emotionen hochhalten (oder planen Sie schon den Sommerurlaub in 3 Jahren?).
- **Formulieren Sie emotionale Zielzustände** für jedes zu startende Puzzleteil Ihrer Strategieumsetzung (Beispiel: „In 6 Monaten beantwortet unser neuer Chatbot alle typischen Fragen von Privatkunden rund um Girokonto & Karten.“)
- Immer stark **auf das WAS und das WOZU fokussieren**. Wenig auf das WIE (das kann sich unterwegs ändern).
- **Perfektionismus und Protokollismus stoppen**. „Kommen wir unserem Zielzustand näher?“ ist die entscheidende Frage in der Projektsteuerung.
- Fokus auf Mitarbeiter, die wollen!

Tipp:

Beschäftigen Sie sich mit der **OKR-Management-Philosophie (Objectives and Key Results)**. Einmal etabliert, sorgt sie für höhere Umsetzungs- und Veränderungsgeschwindigkeit. Generell gilt: In unsicheren Zeiten macht „langfristiges Planen“ wenig Sinn. „Aktives Steuern“ ist angesagt.



Kundenstimmen:

„Unser **Strategieprozess** mit Herrn Thaidigsmann hat uns begeistert! Er war **außergewöhnlich**, auf unsere **Besonderheiten abgestimmt** und sehr **zielführend**.“

Stefan Bender

Vorstandsvorsitzender
PSD Bank RheinNeckarSaar eG



Edl Huber

Direktor
Raiffeisenkasse Überetsch
Südtirol

„Herrn Thaidigsmann ist es gelungen mit seiner ruhigen und fachkundigen Art unsere **Mitarbeiter zu begeistern** und sie **optimal auf die kommenden Herausforderungen einzustimmen**. Speziell seine praktischen Lösungsansätze auf konkrete Fragen kamen sehr gut an.“

„Das Projekt mit Herrn Thaidigsmann war das **Projekt**, das uns in den letzten Jahren **am meisten begeistert hat**. Es hat **Spaß gemacht** und uns dazu gebracht, visionär zu denken und ein wenig zu spinnen!“

Jens Veneman

Vorstand
Stadtparkasse
Bad Pyrmont



Er hat es mit seiner **sehr guten Moderation** verstanden, Themen zu schärfen, auf den Punkt zu führen und **aus anfänglichen Skeptikern Fans zu machen!** Dafür Chapeau!

Weitere Kundenstimmen:
www.thaidigsmann.de/kundenstimmen