

## **Strategieimplementierung als Führungsinstrument – Commitment aus Überzeugung**

Matthias Dialer, März 2021

Führungskräfte zu führen, stellt mitunter eine veritable Herausforderung dar. Die richtige Kombination aus Strategiekommunikation und Mitgestaltung lässt jedoch echte Loyalität entstehen.

### **Die Strategie ist klar – beim Initiator**

Ohne unternehmerische Vision ist die Gestaltung und Entwicklung eines Unternehmens nicht möglich. Sie stellt das Fundament allen unternehmerischen Tuns dar. Insofern ist sie der Bezugspunkt, die „Basislinie“ für jede Entscheidung, sowohl strategisch als auch im Tagesgeschäft. Diese Vision ist der Antrieb des Gründers, des Unternehmers aber auch des strategischen Investors. Sie sind die Initiatoren der Strategiearbeit.

Wie sich aus dieser Vision eine Unternehmensstrategie ableitet, darauf sind wir im Rahmen der CONSENZUM IMPULSE (1) schon eingegangen. Entscheidend für den Erfolg einer Strategie ist jedoch nicht ihre Schlüssigkeit, ihre Faszination oder die geplante Auswirkung auf den Unternehmensgewinn. Entscheidend für den Erfolg ist die Übersetzung, die Implementierung im Unternehmen. Hier zeigt sich auch die größte und folgenschwerste Schwachstelle von Strategiearbeit: Das fehlende Mittragen der Strategie durch die Belegschaft, beginnend bei der ersten (!) Führungsebene.

### **Die Strategie übersetzen**

Im Wissen um die Bedeutung der Akzeptanz für die Wirksamkeit von Maßnahmen ist auch eine Unternehmensstrategie in eine Sprache zu übersetzen, die ein Mittragen aus Überzeugung für alle Beteiligten möglich macht. Zudem bietet dieser Schritt eine Gelegenheit, den Initiator als Leader zu bestätigen, der als Inspiration und Vorbild wahrgenommen wird, und deutlich mehr als nur ein Manager ist.

Natürlich ist es dabei nicht entscheidend, ob diese Übersetzung in numerischer oder textlicher Form erfolgt. Eine StrategyMap ist ein hervorragendes Tool, ebenso wie ein Paper über eine strategische Initiative. Entscheidend ist, dass die Führungskräfte den strategischen Antrieb des Initiators verstehen und verinnerlichen können.

### **Teilstrategien als tragendes Element**

Der echten Akzeptanz folgt die engagierte Implementierung im eigenen Einflussbereich. Dementsprechend ist der nächste Schritt, die Organisation an der Strategie (neu)

auszurichten. Der Erfolg der Teilstrategien ist entscheidend für den Erfolg der Unternehmensstrategie. Die Teilstrategien sind im unmittelbaren Einflussbereich der oberen und mittleren Führungskräfte, nicht nur, was die Formulierung betrifft, sondern vor allem, was die Umsetzung betrifft.



Abb. 1: Das 6-Phasen-Modell der Strategieentwicklung (Quelle: CONSENZUM Managementberatung)

## Die ersten Schritte

Eine erfolgreiche Implementierung setzt die Bereitschaft voraus, die Chancen einer Strategieimplementierung und den Nutzen für den eigenen Verantwortungsbereich zu erkennen und eine Veränderung zuzulassen. Die CONSENZUM Managementberatung hat in der Strategieentwicklung und Strategieimplementierung eine ausgeprägte Kernkompetenz. Mit unserer Erfahrung in der Anwendung bewährter Strategietools begleiten wir mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung und ganz besonders bei der nachhaltigen Umsetzung einer Unternehmensstrategie.

Matthias Dialer

**CONSENZUM - Managementberatung**

dialer@consenzum.com | <http://www.consenzum.com/>

---

**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmensnachfolge**

---

(1) [https://www.consenzum.de/wp-content/uploads/2021/01/MD\\_Strategie\\_Jan21.pdf](https://www.consenzum.de/wp-content/uploads/2021/01/MD_Strategie_Jan21.pdf)