

1. Vision oder Zielsetzung

Es handelt sich nicht um ein „analytisch“ abzuleitendes Bild, sondern eher um das „Bauchgefühl“ des/der Unternehmers. Bei der ersten Niederschrift soll nicht an die Umsetzung gedacht werden, der Abgleich mit der Realität kommt noch.

Auf der anderen Seite ist eine Vision „**a dream with a deadline**“, also doch auch eine Vorstellung mit einem gewissen Realitätsbezug. Die Vision dient als Richtschnur für „**Turn-around-Management**“ und führt vor Augen, ob man dorthin steuert, wo man eigentlich hinwill.

Zusammengefasst können wir sagen, es soll die Frage beantwortet werden: „Wie soll Ihre Firma, wenn alles Ihren Wünschen entsprechend läuft, in 5-10 Jahren aussehen?“

2. Welche Eigenschaften sind zu beschreiben?

2.1 Wie steht die Firma im Markt da?

- Welche Angebote führt sie, in welchen Branchen und Tätigkeitsgebieten ist sie aktiv?
- Welche Art von Kunden soll bedient werden? (Grösse, Eigenschaften, Anzahl)
- In welchen geografischen Gebieten sind diese Kunden zu Hause?

2.2 Welches Image soll meine Firma haben?

- Bei den Kunden
- Bei den Lieferanten
- Bei den Mitarbeitern
- Bei der Konkurrenz

2.3 Wie soll meine Firma finanziell dastehen?

- Welche Umsatzgrössen erwarte ich?
- Welche Erträge würde ich gerne haben?

2.4 Wie soll die Firma organisiert sein?

- Rechtsform?
- Besitzverhältnisse?
- Organisationsstruktur (Kader, Mitarbeiter, Profit-Centers etc)?

2.5 Wie ist es, bei uns zu arbeiten?

- Was für ein Betriebsklima wünsche ich mir?
- Wie soll das Image der Geschäftsleitung und der Firma bei den Mitarbeitern sein?
- Welche Fähigkeiten sollen meine Mitarbeiter aufweisen?

2.6 Wie soll die Infrastruktur der Firma aussehen?

- Maschinenpark, welche Art von Anlagen, Eigenschaften
- Gebäude
- Wo soll die Firma zu Hause sein?

3. Schlussbemerkung

Diese Aufzählung ist nicht abschliessend, wenn weitere Ideen da sind, bitte einfügen.

12.2.08 J. Gundlach