

Vision 2020

Strategische Planung mit der Theorie U

Januar 2015 ist ein idealer Monat für die strategische Planung. Ein Fünfjahresplan reicht in dieser Zeit genau bis zum magischen Jahr 2020. Kanzlei [Ritter + Partner](#) hat diesen Moment genutzt, um gemeinsam mit dem Strategicoach Sebastian Quirnbach intensiv und sehr konkret die Strategie zu entwickeln. *Aktiv Steuern* fragte nach, wie der Strategietag methodisch ablief. Wir würden uns freuen, wenn unsere Leser die eine oder andere Anregung dabei für sich entdecken.

Was bedeutet Strategie für [Ritter + Partner](#)?

Bernd Ritter: „Strategie bedeutet mit höchster Zuverlässigkeit optimale Dienstleistung zu bringen. Da strategisches Denken zukunftsorientiert ist, geht es also auch um die Frage:

Können wir diese höchste Zuverlässigkeit und optimale Dienstleistung auch in Zukunft sicherstellen?“

Hartmut Geiler: „Dazu gehört es natürlich, sich darauf einzustellen, welche Veränderungen vorhersehbar sind und sich zu fragen: wie stellen wir uns darauf ein?“

Andrea Jüscke: „Da auch unsere Branche unter dem Fachkräftemangel leidet, ist das Thema ‘qualifiziertes Personal binden und finden’ ein wichtiges Element der Strategieplanung.“

Wie wurde die Zusammenarbeit gestaltet?

Sebastian Quirnbach: Von Anfang an war es wichtig, das gesamte Führungsteam von [Ritter + Partner](#) in die Analyse- und Denkprozesse einzubinden. Ein richtig aufeinander eingestimmtes Team bietet enorme Vorteile, da unterschiedliche Blickwinkel und Perspektiven berücksichtigt und integriert werden. Dadurch entsteht ein facettenreicheres Gesamtbild und der blinde Fleck des einzelnen wird durch die Sichtweise des anderen beleuchtet. Aus diesem Grund waren durchaus auch kontroverse Diskussionen und engagierte Debatten höchst erwünscht. Die daraus gemeinsam erarbeiteten Lösungen wurden dadurch umso überzeugender.

Wie verlief der Planungsprozess?

Sebastian Quirnbach: Ich hatte als methodischen Rahmen für den gemeinsamen Strategieworkshop die Theorie U vorgeschlagen. Die Theorie U hat sich als hervorragendes Werkzeug erwiesen, da sie den Bogen aus der Vergangenheit über die Gegenwart in die Zukunft hinein beschreibt.



In der ersten Planungsphase werden die sogenannten „Schätze“ der **Vergangenheit** betrachtet:

- Was schätzen unsere Mandanten bereits an uns?
- Was zeichnet uns aus?
- Was sind unsere wirklichen Stärken?

Phase zwei befasst sich mit der **Gegenwart**:

Welche Bedürfnisse haben unsere Mandanten aktuell?

- Wo sehen wir das größte Optimierungspotenzial?
- Auf welche Themen sollten wir gerade jetzt die Aufmerksamkeit richten?

In der dritten Phase wird schließlich in die **Zukunft** hinein gedacht.

Zuerst in einem offenen Brainstorming und dann immer konkreter, bis Klarheit über die Fragen herrscht:

- Was werden unsere Mandanten in Zukunft von uns erwarten?
- Wie können wir diese Erwartungen übertreffen?
- Welche Abläufe sichern uns höchste Produktivität?

Und das Ergebnis?

Sebastian Quirnbach: Das Ergebnis kann in drei Kernaussagen zusammengefasst werden:

- Bewusstsein über die eigenen Stärken.
- Klarheit für die nächsten Schritte.
- Motivierende Vision für die zukünftige Entwicklung.

Ein Planungsprozess ist dann besonders kraftvoll, wenn er eine Zäsur darstellt - einen Einschnitt zwischen Vergangenheit und Zukunft. Denn auch kleine Optimierungen machen einen wesentlichen Unterschied aus, wenn sie nachhaltig umgesetzt werden.



Zur Person Sebastian Quirnbach:

Sebastian Quirnbach ist internationaler Trainer und Coach für Führungskräfte. Er hat in mehr als 10 Ländern Seminare und Vorträge für Unternehmen, Universitäten und Ministerien gehalten. Er verfügt über ein hohes Maß an Einfühlvermögen, Methodenkenntnis und Erfahrung, das er innovativ und individuell zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung seiner Klienten einsetzt.
www.quirnbach.com