

Produktion & Prozesse

Aus dem Channel auf buchreport.de powered by
publisher consultants

MANAGEMENT Sibylle Galitz über die Bedeutung einer Vision

Leitstern in Zeiten des Wandels

„Warum gibt es uns eigentlich?“ – Haben Sie diese Frage schon einmal von einem Ihrer Mitarbeiter gehört? Haben Sie sie schon einmal im Führungskreis diskutiert? Beraterin **Sibylle Galitz (Publisher Consultants)** hat die Erfahrung gemacht, dass die „Warum“-Frage zu selten gestellt wird und dadurch Unternehmen gelähmt und Innovation verhindert werden.

Besonders inhabergeführte Unternehmen neigen dazu, dass ein klares Wissen um das Warum und Wohin des Betriebes nicht erkenntlich ist und durch persönliche Loyalität ersetzt wird. Damit verpassen diese Unternehmen die Chance, ihre kurzfristigen Ziele, wie sie etwa in den Jahresgesprächen zum Ausdruck kommen, an solchen qualitativen und damit sinnstiftenden Überzielen zu eichen und damit den Fokus des Teams zu schärfen. Gleichzeitig gefährden sie die Akzeptanz notwendiger Change-Maßnahmen – denn die betroffenen Mitarbeiter würden sich vielleicht weniger als „Opfer unsichtbarer Mächte“ fühlen, wenn sie wüssten, wohin die Veränderung führen soll und warum sie kommen muss.

Eine aussagekräftige Vision wirkt inspirierend und schafft Raum für innovatives Denken. Als „Leitstern“ vermittelt sie dem Team Sinn und Nutzen der täglichen Arbeit und steigert so die Motivation. Sie gibt Führungskräften und Mitarbeitern gleichermaßen Orientierung für die tägliche Arbeit und unterstützt dabei, strategische und operative Entscheidungen zu treffen. Gerade in Zeiten des Umbruchs geben Vision und Mission Orientierung und unterstützen damit maßgeblich Veränderungsprozesse.

Egal ob als Einzelunternehmer, als Mittelstandsunternehmen oder als Konzern – jeder sollte eine Vision, eine Mission und damit eine Antwort auf die Frage „Warum gibt es uns eigentlich?“ parat haben.

DATEI

So formulieren Sie eine gute Vision

Worauf es bei der Entwicklung von Vision und Mission zu achten gilt:

- Formulieren Sie kurz und knackig.
- Schreiben Sie im Präsens.
- Interne Vision und externe Mission sollen Mitarbeiter und Kunden begeistern.
- Sie müssen glaubwürdig sein und einen Bezug zur Realität und Praxis haben.
- Verzichten Sie auf hochtrabende, stilisierte Sätze, die keiner versteht.
- Beziehen Sie Mitarbeiter ein, das schafft Akzeptanz.
- Vision und Mission sollten auf die zentralen Unternehmenswerte Bezug nehmen.
- Die Entwicklung von Vision und Mission ist ein Prozess, der Zeit benötigt. Diese Zeit sollten Sie sich auch nehmen.
- Nutzen Sie die Vorteile einer externen und damit objektiven Moderation ihres gesamten Strategieprozesses.
- Vision und Mission „leben“. Gönnen Sie sich einmal im Jahr die Zeit und überprüfen die Statements auf ihren Realitätsbezug. Manchmal ist eine Erneuerung notwendig und sinnvoll!

buchreport

LINK

> Den ausführlichen Gastbeitrag von Sibylle Galitz zum Thema Mission und Vision lesen Sie unter www.buchreport.de/galitz.

Top Job – aus dem Stellenangebot von buchreport in Kooperation mit

PM PublishingMarkt.de
Job- & Projektbörse

Anzeige

Zur Unterstützung unseres Lektorats suchen wir ab sofort eine(n)

Mitarbeiter für das Contract Management und den Lizenzverkauf (m/w/d)

Diese Aufgaben erwarten Sie:

- Vertragsadministration
- Erstellen von Autorenverträgen nach den Richtlinien von HarperCollins
- Kontrolle von Vorverträgen und Prüfung eingehender Verträge
- Verhandlung besserer Konditionen
- Ggf. Optimierung/Erstellung von Vertragsvorlagen für Autoren, Übersetzer und Illustratoren
- Verhandlungen von Standardvereinbarungen mit Literaturagenturen
- Administration des Rechterückfalls
- Verantwortlich für den Titelschutz
- Aufbau und Administration eines Lizenzgeschäfts

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung:

recruiting@harpercollins.de (Bewerbungsschluss: 15.2.2019)

HarperCollins Germany GmbH | Valentinskamp 24 | 20354 Hamburg

Diese Anforderungen erfüllen Sie:

- Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in einer ähnlichen Position
- Erfahrungen im Vertragsmanagement im Verlagswesen
- Erfahrungen im Lizenzgeschäft
- Routinierter Umgang mit den MS-Office-Programmen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Gute Kommunikationsfähigkeit
- Sicheres und verbindliches Auftreten

 HarperCollinsGermany