



PRESSEINFORMATION

Die Krise als Chance für Veränderung verstehen

Klare Zielsetzungen, Visionen und Motivation sind Erfolgstreiber in Veränderungsprozessen, sagt Motivationsexperte Dirk Schmidt.

Düsseldorf, 17. März 2009 - Das Jahr 2009 ist das Jahr der Pleitewelle: Zuerst wanken die Banken, mit ihnen die Aktienkurse und dann geraten Autohersteller und namhafte Traditionsunternehmen in Finanzierungsnöte. Überall sind Kurzarbeit, Zwangsurlaub und Entlassungen Thema. Mit der Krise kommt die Angst. Doch lassen sich auch neue Denkweisen aus der aktuellen Wirtschaftslage ziehen?

Es gibt Unternehmen, die die niedrigere Auslastung nutzen, um sich für die Zukunft zu rüsten, zum Beispiel das Antriebs-technikunternehmen SEW-Eurodrive aus Bruchsaal. In einem Interview mit dem Wirtschafts-Magazin brand eins sagte der Geschäftsführer Johann Soder: „Wir nutzen die Zeit, um uns noch mehr Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten. Damit wir ganz vorn dabei sein können, wenn die Nachfrage wieder anzieht.“¹ Bei solchen Veränderungsprojekten spielen das Engagement und die Kompetenz der Führungskräfte, aber auch klare Ziele und Visionen eine wesentliche Rolle. Führungskräfte werden so zu Motivatoren, die Veränderungen zusammen mit ihrem Team erfolgreich umsetzen.

Erfolgreiche Führungspersönlichkeiten vermitteln Ziele und haben Visionen

Change Management beruht zuerst auf der Fähigkeit, Menschen von Zielen zu überzeugen. Nur wer weiß, warum Veränderungen notwendig sind und was genau erreicht werden soll, kann sich zusammen mit den anderen Mitarbeitern an die Arbeit machen. Ein Team braucht deshalb klare Vorgaben und Aufgaben, um Ziele zu erreichen. Soder dazu: „Die Mitarbeiter müssen den Weg für die nächsten Jahre kennen. Dann ist auch die Bereitschaft mitzugehen groß.“

Natürlich können das rationale Ziele wie zum Beispiel eine Umsatzsteigerung sein. Professionelle und werteorientierte Führungskräfte sollten jedoch zuerst auf den Mitarbeiter und dann auf die Aufgaben schauen, die erledigt werden sollen. Der aus dem Fernsehen bekannte Motivationsexperte Dirk Schmidt aus Düsseldorf rät: „Richten Sie die Aufgaben nach den Menschen aus. Decken



sich deren eigene Ziele mit denen des Unternehmens, dann ist die Chance auf ein begeistertes, folgsames und zielorientiertes Team groß.“ Dementsprechend sollten konkrete Ziele für die einzelnen Mitarbeiter vereinbart werden.

Für einen gelungenen Veränderungsprozess sind aber auch weiche Faktoren notwendig. Etwa, wenn es darum geht, „Bremser“ im Team auszuschalten und veränderungsfreudige Mitarbeiter anzuspornen. Dann muss eine Führungskraft das Team auch auf emotionaler Ebene ansprechen. Menschen benötigen „große“ Inspirationen, um sich zu befähigen, die Spirale von Pessimismus und negativen Handeln zu stoppen. Ein Meister des Visionären ist Barack Obama, der in seinem Buch „Hoffnung wagen“ die Vision entwickelt, den amerikanischen Traum mitten in der schlimmsten Krise der Nachkriegszeit neu zu begründen.

Erfolg beginnt im Kopf und das im wahrsten Sinne des Wortes, wie Motivationsexperte Dirk Schmidt erklärt: „Das Gehirn unterscheidet nicht zwischen realen oder fiktiven Vorgängen. Deshalb entscheidet schon eine Vision und die Intensität der Vorstellungskraft über Erfolg und Misserfolg. Das heißt: Stellt man sich intensiv einen Erfolg vor, ist man der Realität schon ein Stück näher – und man motiviert andere dazu, auch auf die Vision hinzuarbeiten.“

Erfolgreiche Führungspersönlichkeiten sind Vorbilder und Motivatoren

Gelebtes lösungsorientiertes Denken gewinnt vor problemorientiertem Denken. „Gute Führungskräfte sind Vorbilder in vielen Situationen: Führungskräfte sind positiver, begeisterter, fleißiger, pünktlicher, willensstärker, zielorientierter als andere. Dies überträgt sich letztendlich auch auf das Team“, sagt Experte Dirk Schmidt. Auf dem Weg zur Zielerreichung sollte eine Führungskraft also Mut und Optimismus ausstrahlen.

Kontinuierliche Motivation ist die Devise, Rückschläge normale Etappen auf dem Weg zum Ziel. „Eine gute Führungskraft interessiert sich für die Arbeit der Mitarbeiter, zeigt sich dankbar für die erbrachten Leistungen, lobt und fördert den Teamgeist“, so Dirk Schmidt. Denn optimieren heißt motivieren: Wichtig sei es zu vermitteln, dass jeder Mitarbeiter zum Erfolg des Unternehmens beiträgt. Wie der Schüttgut-veredeler NOLL aus Bobingen, der allen Mitarbeitern eine Prämie von 200 Euro für jeden guten Vorschlag gewährt, der den Betrieb weiterbringt.²



In seinem neuen Buch, „Die Kraft der Motivation“³ zeigt Dirk Schmidt anhand von Analogien zum Sport, wie sich die Besonderheiten erfolgreicher Sportler – zielorientiertes Handeln, Kontinuität, Beharrlichkeit, Leidenschaft, klare Einstellung und Strukturen – auf den Management-Alltag übertragen lassen.

1 Brand eins: 03/09
2 Brand eins, 03/09
3 ISBN 978_3_8000_7407_5

Kontakt für Journalisten:

Dirk Schmidt

Vorträge und Seminare
Ludenberger Straße 58
40629 Düsseldorf
Telefon: (0211) 520 36 91
Telefax: (0211) 520 36 92

info@dirkschmidt.com
www.dirkschmidt.com