MARKUS FIEDLER
ist Geschäftsführer der FIMAB GmbH Metallbau und seit 2018 impulse-Mitglied

impulse *umsetzen*

MITGLIED DES MONATS In einem impulse-Seminar erarbeitete Markus Fiedler eine Vision für sein Unternehmen – und änderte sein Geschäftsmodell

Ich führe einen traditionellen Produktionsbetrieb im Nordschwarzwald. Wir beschäftigen uns mit Blechbearbeitung, vor allem im Maschinen- und Anlagenbau. Als ich im Herbst 2017 das Visioning-Seminar von Stephan Kowalski an der impulse-Akademie entdeckte, wusste ich direkt: Das ist das Richtige für mich und mein Unternehmen. Mit Zahlen, Daten und Fakten waren wir schon gut aufgestellt, aber eine richtige Vision fehlte noch. Ich wünschte mir ein klares Bild von der Zukunft. Eine Idee, wo wir hinwollen, und eine passende Methode, um den Weg dahin zu beschreiben.

Im Seminar erarbeitete ich mit Stephan Kowalski die Werte, die ich für mein Unternehmen zentral finde. Dann begann ich direkt damit, meine Vision zu schreiben. Wo sehe ich uns in fünf Jahren? Das Aufschreiben fiel mir erstaunlich leicht, ich konnte direkt ein Bild von einem konkreten Tag in der Zukunft entwerfen. Ein paar Monate später stellte ich die Vision meinem Führungskreis vor. Jede Person konnte danach Anmerkungen machen, was ihr gefiel, was sie störte – oder was bisher komplett fehlte. Anschließend arbeiteten wir diese Anmerkungen gemeinsam ein, zum Beispiel ergänzten wir die Vision um konkrete Zahlen. Erst danach stellten wir die Vision mit unseren Unternehmenswerten dem gesamten Team vor.

In der Vision hatte ich geschrieben, dass wir bei kurzer Lieferzeit hohe Qualität bieten wollen. Wir wollten uns zu einem Leuchtturm in unserer Branche entwickeln – mit einem Angebot, das uns so von der Konkurrenz abhebt, dass Kunden nur noch bei uns kaufen wollen. Wie wir das erreichen könnten, zeigte sich mir kurz darauf bei einer impulse-Unternehmerreise nach San Francisco. Dort entdeckte ich einen Laden, der günstig und schnell maßgeschneiderte Anzüge herstellte, indem er die individuellen Körpermaße der Kunden auf ein standardisiertes Modell übertrug. Genau das wollte ich für unser Angebot. Wir steckten also noch mal richtig Geld in unseren Online-Konfigurator für Schaltschränke und gründeten eine neue Marke. Seither können unsere Kunden ihre Gehäuse mit wenigen Klicks nach ihren individuellen Wünschen gestalten, und wir produzieren sie mit sehr kurzer Lieferzeit.

Ohne die Vision hätte ich diesen Impuls auf der Unternehmerreise vermutlich nie wahrgenommen. Der Anspruch, besser zu werden, war da, und der Laden in San Francisco machte mir klar, wie wir das erreichen könnten. Die Vision hilft mir und meinem Team, offen für Neues zu sein, und gleichzeitig haben wir durch sie alle das gleiche Bild davon, wo wir hinwollen und was wir sein möchten. Aufgezeichnet von: Leonie Albrecht

WAS BEDEUTET IMPULSE FÜR SIE?
Was haben Sie konkret umgesetzt? Wir freuen uns auf Ihr Feedback! Schreiben Sie uns an ***kundenbetreuung@impulse.de*** *oder rufen Sie an:* ***040/609 45 22-77***

Annette Cardinale