



Foto: denismagilov - stock.adobe.com

Die Vision beschreibt die langfristigen Unternehmensziele einer Tierarztpraxis.

Was wollen Sie erreichen?

Die Vision einer Tierarztpraxis beschreibt die angestrebte Zukunft der Praxis und dient als Richtschnur für strategische Entscheidungen.

KATHRIN SIEMER

Unser Alt-Bundeskanzler Helmut Schmidt sagte einstweilen: „Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen.“ Damit lag er wohl nicht ganz richtig. Eine persönliche Vision zu haben, ist eine gute Sache und auch Unternehmen (Tierarztpraxen!) benötigen ein zukunftsgerichtetes und inspirierendes „Credo“, das langfristig unternehmerisch erreicht werden soll. Die Vision beschreibt den angestrebten, zukünftigen Zustand, auf den das Unternehmen hinarbeitet, sie vermittelt Richtung und Ziel. Kurz gesagt: Ohne Ziel kein Plan! Ohne Plan kein Erfolg!

Was ist Ihre Vision?

Wer sich schon mal mit strategischer Unternehmensführung auseinandergesetzt hat, weiß nur zu gut, wie wichtig es ist, nicht nur tagtäglich die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen im Auge zu haben, also auf das Bankkonto zu schauen und die Umsätze zu checken, sondern dem Unternehmen auch eine „Überschrift“ zu geben. Die Vision ist zukunftsorientiert und beschreibt, wo sich das Unternehmen mittel- bis langfristig (5–20 Jahre) sehen möchte. Sie ist weit gefasst und dient als Motivationsquelle und Inspiration für Mitarbeitende und Stakeholder: „Was ist die bestmögliche Version meiner Praxis?“ Die Vision beschreibt das langfristige Ziel, das „Wohin“.



Kathrin Siemer
ist Praxismanagerin und Gründerin des Bundesvereins tiermedizinisches Praxismanagement.

Im Gegensatz dazu beschreibt die Mission die Strategie, um die Vision eines Tages erreichen zu können. Sie konzentriert sich darauf, „Was“ das Unternehmen ab sofort tun möchte und „Wie“ es dies tun wird. Die Mission leitet also das tägliche Handeln, sie gibt eine klare Richtung für das Erreichen kurz- und mittelfristiger Ziele (1–5 Jahre). Mission und Vision sind für die strategische Ausrichtung und die Kultur eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Sie bilden den Rahmen, um Entscheidungen zu treffen.

Wer eine Vision formulieren möchte, die das Unternehmen Tierarztpraxis in seiner Entwicklung und auch in der Chancen-Wahrnehmung nach vorne bringt, kann sich als Hilfestellung folgende Fragen stellen:

- Was wollen wir mit der Praxis erreichen? Wofür wollen wir uns auf die Schulter klopfen dürfen?
- Wo und wofür soll unsere Praxis zukünftig stehen? Welches Image wollen wir vertreten?
- Wie wollen wir konkret dazu beitragen, die (tiermedizinische) Welt ein Stück weit besser zu machen?

Die Vision kann sich somit nicht nur auf das eigene Unternehmen, sondern zusätzlich auch auf den Markt, die Branche oder die Berufspolitik beziehen. Es ist durchaus denkbar, dass langfristige Ziele sich

Foto: Privat

auch auf die Umwelt und Außendarstellung beziehen. Bei einer Tierarztpraxis könnte eine Vision folgendermaßen lauten: „Wir wollen gemeinsam die bestmögliche Versorgung für das Familienmitglied Hund bieten, bei der der Patient an erster Stelle steht.“

Die Vision als Team entwickeln

Bei der Entstehung und Formulierung der Vision sollte unbedingt bedacht werden, dass ein Visions-Statement nicht von heute auf morgen entstehen kann und sollte. Es bedarf schon einiges an Brainstorming und Austausch. Es macht Sinn, sich mit der Geschäftsführung und Führungskräften für eine Zeit „einzuschließen“ und die verschiedenen Perspektiven und Ideen abzuklopfen. Je breiter man mit der Erfassung von verschiedenen Meinungen und Inspirationen verschiedenster Persönlichkeiten des Unternehmens startet, desto höher ist die Chance auf eine kraftvolle Vision, die entsprechend motiviert durch alle Beteiligten kommuniziert und gelebt wird. Denn genau darum geht es: Was bringt der coolste Satz und die modernste Formulierung, wenn die Vision letztendlich nicht authentisch und transparent für alle Mitarbeitenden verfasst wird?

Bei der Entwicklung der Vision spielt auch die „persönliche (Lebens-)Vision“ der Inhaber eine Rolle. Die eigene Passion sollte schon ein Stück weit mit der des Unternehmens übereinstimmen, zumindest Werte und Ziele sollten sich wiederfinden. Wenn ich in meinem Leben ein ehrgeiziger und anspruchsvoller Mensch bin, dann ist es naheliegend, dass sich diese Antreiber auch in meiner Unternehmens-Vision wiederfinden. Daher geht die Frage der Visions-Bestim-

In fünf Schritten das Vision-Statement formulieren

Die Vision sollte auf der Ebene der Praxisinhaber, Führungskräfte und/oder Geschäftsführer festgelegt werden. Dabei ist es hilfreich, die folgenden Leitlinien bei der Formulierung zu berücksichtigen und als Richtschnur zu nutzen:

- 1 Denke groß und größer!** Die Vision sollte langfristig gedacht sein; sie sollte ehrgeizig gesteckt werden.
- 2 Inspiriere und motiviere!** Die Vision benötigt ein positives Wording; sie sollte Mitarbeitende inspirieren und im positiven Sinne fordern.
- 3 Formuliere zukunftsorientiert!** Es benötigt eine Aussage für eine erfolgreiche Zukunft. Ein Ausrufezeichen kann dabei nicht schaden!!
- 4 Sei klar und prägnant!** Die Worte sollten deutlich und klar formuliert sein, sodass wenig Interpretationsspielraum herrscht und die Mission für jeden auf den ersten Blick klar verständlich ist.
- 5 (Über-) prüfe und passe an!** Natürlich sollte die Vision auch machbar erscheinen und nicht Resignation, sondern Inspiration beim Team hervorrufen.

„Wer sich mit strategischer Unternehmensführung auseinandergesetzt hat, weiß, wie wichtig es ist, dem Unternehmen eine Überschrift zu geben.“

Kathrin Siemer,
Praxismanagerin

mung an dieser Stelle auch an mich selbst: „Was ist mein Wunschbild und Entwurf für meine Zukunft?“ Und: „Was treibt mich an? Was erfüllt mich und gibt mir die nötige Sinnhaftigkeit, weiterzumachen?“ Eine persönliche Vision könnte zum Beispiel so lauten: „Ich mache mit meinem Wissen und meiner Erfahrung die Tiermedizin ein Stück weit empathischer und professioneller, ich begegne Menschen mit Wertschätzung und fühle mich wohl in meiner Rolle als Mediziner mit all ihren Herausforderungen.“

Wenn die Vision für Ihre Praxis auf festen Füßen steht und Inhalt, Wording und Bedeutung für alle Beteiligten überzeugend klingen, geht es im nächsten Schritt um die Umsetzung, das „Was“ und „Wie“! ■

» So formulieren Sie ein
Mission-Statement:
svg.to/mission



TIERISCH GUT ANKOMMEN.

Mit Ihrer neuen mobilen Praxis:

- ✓ Fachgerechtes, professionelles Arbeiten ohne Abstriche – ideal für Kleintiere und Pferde
- ✓ Bis zu 25 % mehr Umsatz und 50% Kostenvorteil gegenüber einer ambulanten Praxis



Jetzt scannen und
Produktvideo ansehen!

www.rkbgamo-shop.de



FÜR SIE DA
Dirk Hartmann
+49 172 352 86 82

JETZT AB
987€*
PRO MONAT

*Mtl. Leasingrate: 10% Anzahlung plus MwSt.-Anzahlung, 25% Restwert, Laufzeit 72 Monate, Bonität vorausgesetzt. Stückpreis ab Werk, netto zzgl. gesetzl. MwSt. & Überführungskosten.

RKB GAMO®