



MISSIONEN & LEITSÄTZE

CENTER-STRUKTUR

VW Immobilien setzt 2012 den Fokus u.a. auf das Etablieren der Center-Struktur und der Profit-Center-Rechnung. Um ein gemeinsames Verständnis zu erlangen, wie VW Immobilien sich in Zukunft aufstellen muss, um seine strategischen Ziele gut und sicher zu erreichen, erarbeiteten wir auf einer

Führungsklausur gemeinsam mit 25 Führungskräften live ein Dialogbild. Zunächst stellten dazu die einzelnen Center ihre Mission und Leitsätze vor, die wir anschließend gemeinsam in einer vorab erarbeiteten Landschaft visualisierten.

DER MODERATOR

UND DER ILLUSTRATOR



Modiert wurde die Veranstaltung von Torsten Voller vom Unternehmenstheater „Steife Brise“. Die Steife Brise wurde 1992 in Hamburg als Improvisationstheater gegründet. Heute arbeitet sie europaweit als Businessstheater. Das Ensemble zählt neun Schauspieler und zwei Musiker, die auch als Trainer und Moderatoren im Einsatz sind.

Live illustriert wurde das Bild von Tom Becker von DIALOGBILD. Während des Events wurde mit Hilfe eines Zeichentablett die Skizze direkt über Beamer an die Leinwand projiziert.

Nach jeder Themenrunde erschien die „Butter bei die Fische“-Pappe, um die einzelnen Missionen und Leitsätze auf den Punkt zu bringen.

EINIGE BEISPIELSZENEN

AUS DEM DIALOGBILD



Das VWI Kompetenz-Center T verhandelt mit seinen Kunden auf Augenhöhe. Das Wort zählt: Kosten, Timing und Qualität werden eingehalten. Feedback ist wertvoll.

Das VWI Profit-Center C bietet dem Kunden begeisternde Ergebnisse und Lösungen mit Weitblick. Wünsche werden bestmöglich realisiert.



Das VWI Service-Center U unterstützt die Entwicklung des Unternehmens mit Impulsen und Steuerung, wie ein Gärtner, der seine Pflanzen gießt.



Das Ziel ist klar: alle Abteilungen arbeiten an dem gemeinsamen Erfolg.

DIE AUFTRAGGEBERIN



Maren Gräf
Leitung Unternehmensentwicklung
Volkswagen Immobilien GmbH

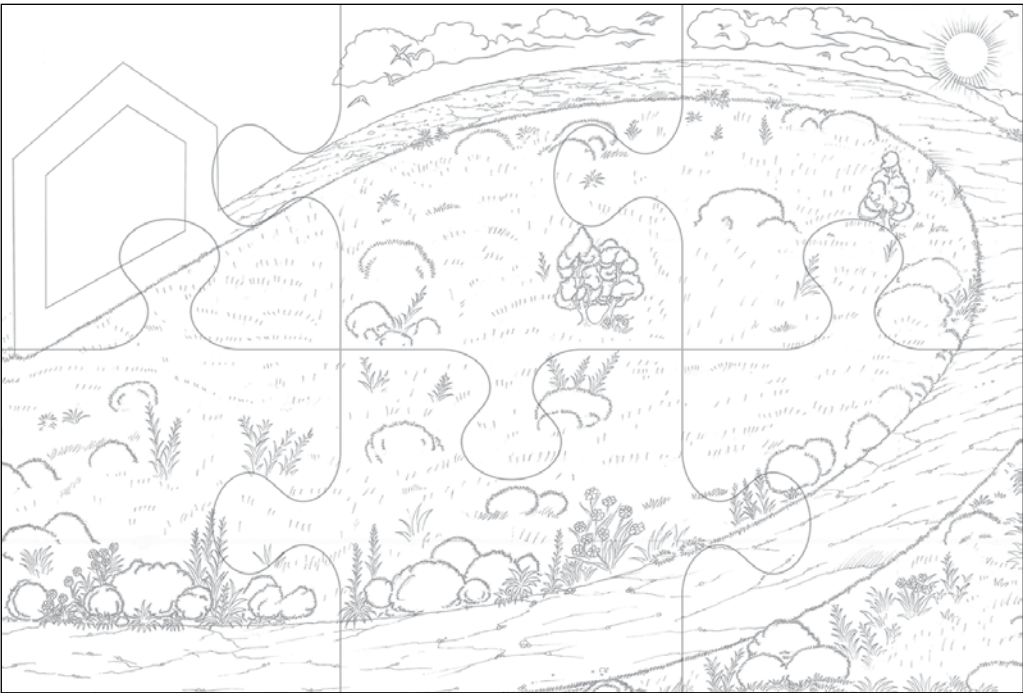
„Die einzelnen Bereiche hatten Ihre jeweilige Mission selbst erarbeitet. Ihnen war klar, wie sie Ihre jeweilige Rolle im Unternehmen und vor Kunde verstehen. Effektiv war die Erarbeitung eines Dialogbildes nicht nur, weil schnell ein gemeinsames Verständnis füreinander hergestellt wurde, sondern auch weil das jeweilige Selbstverständnis noch einmal hinterfragt und verfeinert werden konnte.“

Das Ergebnis dient nun bei verschiedenen Veranstaltungen dazu, die Missionen auch in der Mannschaft zu kommunizieren. Unterstützend hängt das Bild an zentraler Stelle im Unternehmen.“

DIE BILDWELT

DER WEG IN EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Bei der Bildwelt haben wir die Bildmarke des VWI Logos als Gestaltungsgrundlage genutzt. Die sechs Puzzleteile symbolisieren den Weg über die einzelnen fünf Center hin zum erfolgreichen Unternehmen VWI. In jedem einzelnen Puzzleteil werden die Mission und die Leitsätze des jeweiligen Centers visualisiert.



Die vorab entwickelte Bildwelt.



Das Ergebnis der Live-Illustration.

5 PUZZLETEILE, 5 CENTER, 5 MISSIONEN

Puzzleteil 1: Profit-Center C (Corporate Real Estate Management)

Wirtschaftlichkeit schreibt man jetzt mit C! VWI will Nummer Eins werden ... - wir leisten unseren Beitrag: gnadenlos (verhandeln), akribisch (analysieren), einfühlsam (für den Kunden und Partner). Das tun wir als Hochleistungsteam: weltoffen, respektvoll, neugierig und innovativ. Wir erzeugen begeisternde Ergebnisse und Lösungen mit Weitblick. VWI kann ... CREM kann!

Puzzleteil 2: Service-Center F (Finanz und IT)

Kaufen Sie ein „F“. Wenn die Kunden von Volkswagen Immobilien zufrieden sind, haben unsere Profit-Center alles richtig gemacht. Dazu leistet F einen relevanten und anerkannten Beitrag. Wir sind die Mannschaft hinter dem Erfolg. Indem wir unseren Partnern den Rücken frei halten, schaffen sie große Sprünge. Wir helfen und erzeugen gemeinsam Transparenz und Orientierung. Durch unser Wirken ermöglichen wir Freiräume für Ergebnisse und Wertschöpfung. Schnelles und wirksames Arbeiten ist uns und unseren Auftraggebern wichtig; dafür erzeugen wir wirtschaftliche und anerkannte IT-Lösungen. Unsere Partner bei Volkswagen Immobilien sind Kunden und Freunde zugleich!

Puzzleteil 3: Profit-Center P (Privatkunden)

Bei uns findet jeder sein Zuhause - für Tage, Wochen oder ein ganzes Leben. Jede Lebensphase stellt besondere Anforderungen an das Leben und Wohnen: Weil wir darum wissen, begleiten wir unsere Kunden und helfen, die richtigen Lebensumgebungen und Dienstleistungen zu finden. Dabei ist die Zufriedenheit aller Kunden unser Antrieb, die Wirtschaftlichkeit der Lösungen unser Maßstab. Als Profis mit Leidenschaft und Erfahrung schaffen wir zuverlässige, zeitnahe und persönliche Lösungen. Dafür benötigen wir flexible und motivierte Kollegen und Dienstleister, die sich schnell und mit Begeisterung für unsere Produkte und Leistungen einsetzen. Wir sind das Gesicht von Volkswagen Immobilien in der Öffentlichkeit.

Puzzleteil 4: Kompetenz-Center T (Technik)

Wir sind das technische Fundament von Volkswagen Immobilien. Immobilien sind unsere Leidenschaft, weltweit. Mit Energie und Ideen für die Zukunft gestalten wir Lebens- und Arbeitswelten. Unsere Erfahrung und Verantwortung als Eigentümer befähigt uns auch als Dienstleister Werte für unsere Kunden zu schaffen und zu erhalten. VWI-Qualität verspricht: Für Kunden erzeugen Mitarbeiter und Partner best practice-Lösungen.

Puzzleteil 5: Service-Center U (Unternehmensentwicklung)

Yes U can: Unterstützung, Beratung, Services. Unsere Kunden sind die Center und ihre Mitarbeiter. Diesen helfen wir dabei, sich auf ihr profitables Kerngeschäft zu konzentrieren. Im Auftrag von Konzern und Geschäftsführung unterstützen wir die Entwicklung des Unternehmens mit Impulsen und Steuerung. Dies erreichen wir mit Charme, Spaß und Biss. Wir arbeiten leidenschaftlich für Bewegung und Richtung. Dabei ist der Bedarf unserer Kunden und ihres Geschäfts der Kompass unseres Handelns. Unsere Arbeit basiert auf Akzeptanz, Respekt und Vertrauen. Menschen sind der Mittelpunkt unserer Arbeit. Wir erreichen gemeinsam Spitzenleistung - gegründet auf Qualifikation und Erfahrung. Mit Kreativität und passender Geschwindigkeit finden wir immer Lösungen, die funktionieren.

DIE LIVE-ILLUSTRATION IM ÜBERBLICK



DIE DIALOG-PAPPEN



Für die Abendveranstaltung entwickelten wir Dialog-Pappen, die bei einer Art „Speed-Dating“ eingesetzt wurden. Die einzelnen Führungskräfte lernten sich dadurch noch mal auf ganz neue Weise kennen.

Dialog-Pappen
gibt's jetzt auch
im Shop!
www.dialogbild.de/shop