BLOG

VISION ODER PRODUKTBESCHREIBUNG? DER ZWEI-JAHRES-TEST

29. Januar 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Eine echte Unternehmensvision beschreibt, wie die Welt für Deinen idealen Kunden besser wird – funktioniert sie nach einem Austausch Deines Angebots nicht mehr, ist sie nur eine Produktbeschreibung.

Viele Visionen klingen so: „Wir wollen der führende Anbieter in Norddeutschland sein." Als Führungsinstrument ist das viel zu schwach, weil es im Alltag keine einzige Entscheidung erzeugt. Führend kann heißen: billiger, schneller, größer, bekannter – alles und nichts. Und vor allem sagt es nicht, wie die Welt für Deinen Kunden besser wird.

Die meisten Visionen beantworten nur die Frage: Was sind wir? Eine Vision, die Dein Unternehmen wirklich führt, beantwortet eine andere: **Wie soll die Welt für unseren idealen Kunden aussehen, wenn wir unseren Job richtig machen?**

Ein kleiner Sanitärbetrieb. Der Kunde will seine Heizung modernisieren – und hat Angst vor Baustellenchaos, Terminverschiebungen und Kosten, die nicht im Angebot stehen. Die Vision: „Unsere Kunden können technische Modernisierungen beauftragen, ohne dass ihr Alltag auseinanderfällt." Das ist keine Poesie, das ist eine Ansage. Oder als Steuerberater: „Unsere

Mandanten verstehen ihre Zahlen so, dass sie bessere Entscheidungen treffen, bevor es eng wird."

Und hier der Test: Stell Dir vor, Du müsstest in zwei Jahren Dein Angebot austauschen – ein Produkt raus, ein anderes rein. Funktioniert Deine Vision dann noch? Wenn ja, hast Du eine Vision. Wenn nein, hast Du eine Produktbeschreibung.

Warum das gerade für kleine Unternehmen zählt: Sie sind permanent in Gefahr, sich von den Aufträgen durch den Garten treiben zu lassen – umsatzfixiert, alles annehmen. Die Vision ist Deine Leitplanke im Konfliktfall: Nehme ich diesen Auftrag an oder nicht? Wenn Du sie ernst meinst, entscheidest Du so, dass sie Wirklichkeit werden kann. Sonst kannst Du sie von der Wand reißen.

Eine Vision beschreibt nicht, was Du verkaufst. Sie beschreibt, warum es für Deinen Kunden ein Segen ist, dass es Dich gibt.

> Wie aus Vision, Mission, Werten und Zielen ein komplettes Betriebssystem für Dein Unternehmen wird, hörst Du in **Folge 11** von Chefsache Krise: „Die Strategie-Lücke: Warum dein Leitbild dich täglich bares Geld kostet" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn