

Zeigeu Sie, was Sie sageu wolleu.



ZEIGEN SIE, WAS SIE SAGEN WOLLEN

Themen und hilft Ihnen dabei, diese effizient und nachhaltig an Ihr Team sind oft sehr textlastig. So ist es für zu vermitteln.

DIALOGBILD visualisiert komplexe Präsentationen, Strategien, Prozessbeschreibungen, ja sogar "Leitbilder" Mitarbeiter und Führungskräfte schwierig, Zusammenhänge nachzuvollziehen, das "große Ganze" zu verstehen und umzusetzen. Gehen Sie mit uns auf Entdeckungsreise durch eine neue, visuelle Kommunikationswelt und sorgen Sie für mehr Dialog. Denn "jedes starke Bild wird Wirklichkeit".





WIRD WIRKLICHKEIT. Antoine de Saint-Exupéry



VISUALISIERUNG

VON PROZESSEN, VERÄNDERUNGEN UND VISIONEN

Dialogbild-Medien sind ein ausdrucksstarkes Instrument, um Zusammenhänge darzustellen und Orientierung zu geben. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig: Diskutieren Sie anhand eines Dialogbildes mit Ihren Mitarbeitern die Vision Ihres Unternehmens und zeigen Sie auf, warum Veränderungen notwendig sind. Präsentieren Sie einem neuen Mitarbeiter den komplexen Produktions-

und Vertriebsprozess Ihres Produktes. Kommunizieren Sie Produktneuerungen über ein Dialogbild an den Vertrieb oder auch direkt an Ihre Kunden. Lassen Sie Ihre Führungskräfte selbst kreativ werden - indem sie im Rahmen einer Live Visualisierung mit uns selbst Bilder entwickeln. Oder wir halten die Themen mit Graphic Recording visuell fest. Und nach der Veranstaltung bekommen Sie

das fertig ausgearbeitete Dialogbild an die Hand, um die Themen an Ihr Team weiter zu kommunizieren. Nutzen Sie einen Dialogfilm als Intro für eine E-Learning Maβnahme, um ein Thema einzuleiten: Was auch immer Sie aussagen wollen, mit unseren visuellen Medien können Sie es einfach zeigen.

UNSERE SINNESWAHRNEHMUNG:

11 % UNSERER INFORMATIONEN **NEHMEN WIR ÜBER** DIE OHREN WAHR,

83 % UNSERER **INFORMATIONEN NEHMEN WIR MIT**

DAVON BEHALTEN WIR 20 %

DEN AUGEN WAHR,

DAVON BEHALTEN WIR 50 %

= 2,2 % = 41,5 %

DIE PROZENTUALE VERTEILUNG:

in Anlehnung an Braem 2004

83,0 % 11,0 % ontisch

1,0 %

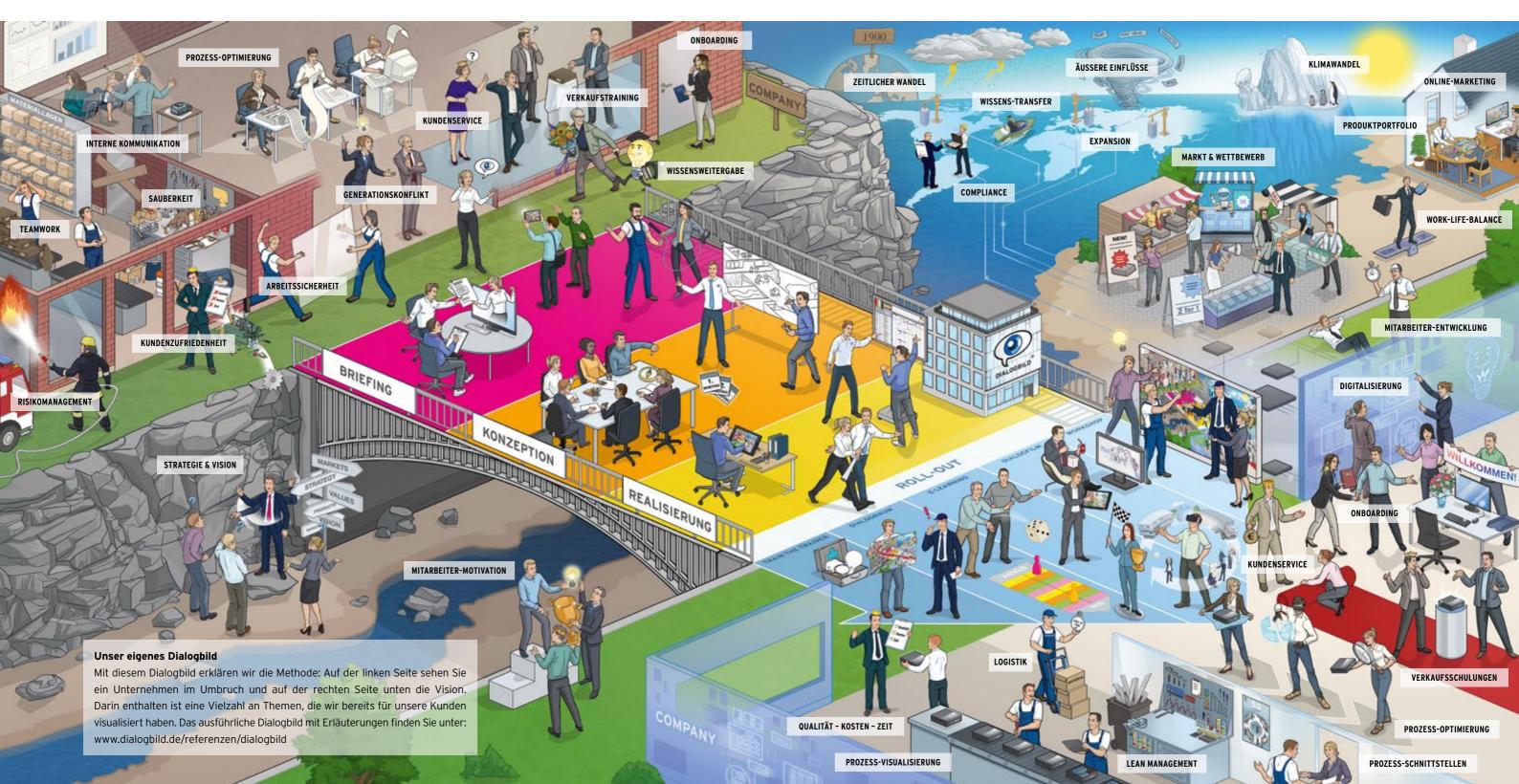
(Augen)

akustisch (Ohren)

olfaktorisch (Nase)

hantisch (Haut/Bewegung)

austatorisch (Zunge)





VISION

IST DIE KUNST, UNSICHTBARES ZU SEHEN

Machen Sie mit Dialogbildern Unsichtbares sichtbar.

Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern Ihre Vision des Unternehmens auf und sorgen Sie somit für mehr Transparenz und Sicherheit. Wenn Ihre Mitarbeiter verstehen, wohin die Reise geht, steigt automatisch deren Motivation und Engagement. Sie bekommen ein besseres Gefühl für ihren Beitrag zum großen Ganzen und stärken die Identifikation mit dem Unternehmen.

Durch die visualisierte Vision geben Sie Ihren Mitarbeitern einen Rahmen für deren Selbstständigkeit, Eigenverantwortung und Eigeninitiative. Als Fundament Ihrer Visionsdarstellung dienen dabei die Werte und Stärken des Unternehmens. Beziehen Sie möglichst viele Mitarbeiter in die Formulierung mit ein. Das Dialogbild hilft durch seine ständige Präsenz den Führungskräften beim Vorleben der Vision.

ZUKUNFTSKONZEPT VERTRIEBSSPARKASSE 2020



S Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg

Die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg kann mit Stolz auf ihre Erfolgsstory zurückblicken: Sie ist in ihrer Region die Nummer 1! Dennoch ruht die Kreissparkasse sich nicht auf ihren Lorbeeren aus, denn sie weiß, dass sie vor großen Herausforderungen steht. Um diesen Herausforderungen entgegenzutreten, schlägt die Kreissparkasse zwei Wege ein: Die Steigerung der eigenen Erträge durch eine Weiterentwicklung ihrer Vertriebsstrategie sowie die Erhöhung ihrer Effizienz durch eine konsequente Optimierung der Prozesse und Strukturen in Anlehnung an die Musterorganisationen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes. Alle Mitarbeiter sind gefordert, diesen Veränderungsprozess mitzugestalten und aktiv zu begleiten. Deshalb wurde der Strategieweg von Beginn an mit Hilfe der Dialogbilder kommuniziert. Damit die rund 650 Mitarbeiter der Kreissparkasse mit ins Boot geholt werden, veranstaltete die Kreissparkasse in Zusammenhang mit dem ersten Dialogbild eine Roadshow und nutzte für die Präsentation des Strategieweges eine interaktive Version des Dialogbildes. Anschließend wurden die Mitarbeiter halbjährlich über den aktuellen Stand des Veränderungsprozesses informiert.



Christoph Herbers

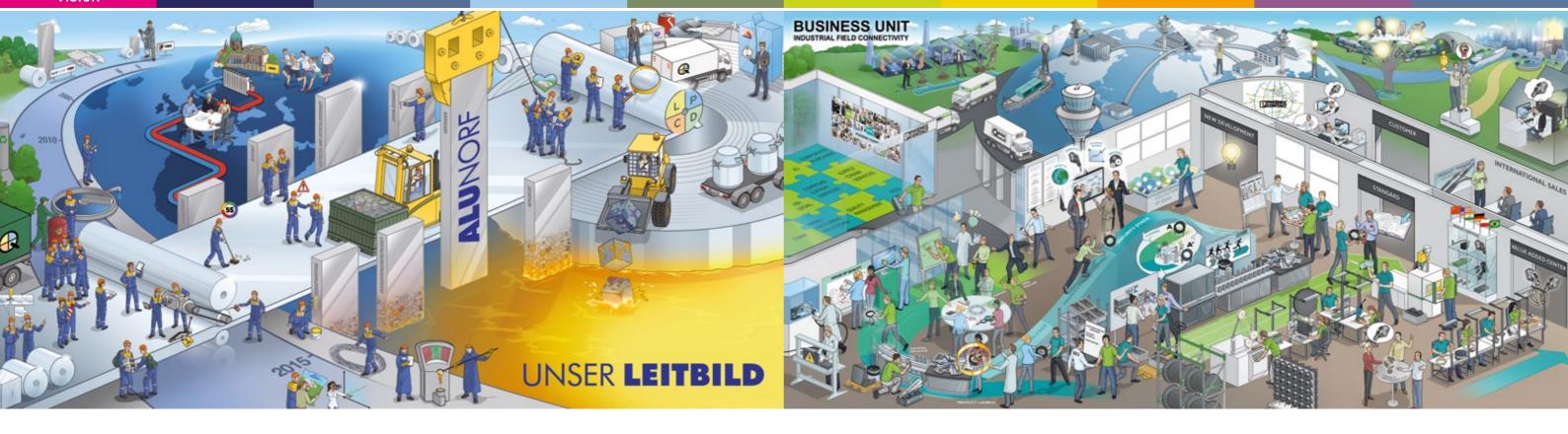
Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg Projektleiter "Vertriebssparkasse 2020"

Dennis Grote

Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg Teilprojektleiter "Personal-/ Veränderungsmanagement"

"Im Rahmen einer repräsentativen Mitarbeiterbefragung aus dem Jahr 2011 wurde u. a. die Feststellung getroffen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Strategie unseres Hauses eher nicht so gut kennen, trotzdem aber zu einem sehr großen Anteil persönlich voll und ganz hinter unseren geschäftspolitischen Entscheidungen stehen. Dieses Ergebnis spiegelt das große Vertrauen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wider, sagt uns aber auch, dass die bislang verwandten, klassischen Kommunika-

tionswege durchaus optimierbar sind. Aus diesem Grunde haben wir uns entschieden, unseren Strategieweg "Vertriebssparkasse 2020" über ein Dialogbild und weitere begleitende Maßnahmen, wie z.B. die Aushändigung der Dialogbild-Flyer sowie Betriebsinformationen zu kommunizieren. Mit Erfolg! Eine ebenfalls repräsentative Mitarbeiterbefragung aus dem April 2013 hat ergeben, dass 83% der befragten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Ziele des Strategieweges verstanden haben."



UNSER LEITBILD

ALUNORF

Schmelzen und Gießen, Walzen und Schneiden: Aluminium Norf betreibt in Neuss mit über 2.200 Mitarbeitern das größte Aluminiumwalz- und Schmelzwerk der Welt. In dieser außergewöhnlichen Arbeitsumgebung sind die Anforderungen an Mitarbeiter und Führungskräfte hoch und besonders vielfältig: Die Arbeit mit den tonnenschweren, heißen Aluminiumbarren erfordert nicht nur ein Höchstmaß an Präzision und Teamarbeit, sondern vor allem auch genaues Know-How der Anlagen, Prozesse und Sicherheitsvorkehrungen.

Weiterhin spielen Umweltstandards, Qualitäts- und Kundenanforderungen und natürlich die Unternehmenswerte eine wichtige Rolle in der täglichen Arbeit. All diese Themen sind Bestandteil des Alunorf-Leitbildes, das als Dialogbild visualisiert wurde.

Das fertige Bild versetzt Mitarbeiter und Führungskräfte in die Vogelperspektive und bietet ihnen einen schnellen und einfachen Überblick über die Vielzahl der verschiedenen Themenfelder entlang der Wertschöpfungskette: Von der Materiallieferung im linken unteren Bildbereich, über den Produktionsprozess in der Bildmitte, bis hin zum glücklichen Kunden oben rechts, der das fertige Produkt

zum vereinbarten Zeitpunkt erhält. Ein besonderes Highlight dieses Projekts sind die liebevollen Detaildarstellungen. Beispielsweise symbolisieren versteckte Sparschweine überall im Bild Kosteneinsparpotenziale beim Recycling von Materialien. Darüber hinaus sorgen originalgetreue Fahrzeuge, Kleidung und Produkte für eine starke Identifikation der Belegschaft und wecken Neugierde und Motivation, sich mit dem eigenen Leitbild auseinanderzusetzen und es so zum Leben zu erwecken.



Udo Böhmer Leiter Personalentwicklung Aluminium Norf GmbH

"Bei der Einführung unseres Unternehmensleitbildes war es uns wichtig, mit unseren Kolleginnen und Kollegen auf Augenhöhe in den Austausch zu gehen. Da war das Dialogbild genau die richtige Methode für uns. In mehreren Workshops haben wir in einem bunt gemischten Projektteam alle Bereiche des Leitbilds diskutiert und gemeinsam mit dem Team von DIALOGBILD live erste Bilder entwickelt. Für uns war es spannend zu sehen, wie aus abstrakten Aussagen konkrete visuelle Beispiele werden. In Summe ein professionelles, erfolgreiches und vor allem motivierendes Projekt für alle Beteiligten."

PHŒNIX CONTACT INSPIRING INNOVATIONS

Mit den Wurzeln eines Familienunternehmens hat sich Phoenix Contact zu einem global agierenden Marktführer in der Elektrotechnik entwickelt. Für das Ziel, schnell und flexibel auf die Kunden zu reagieren und Märkte zu gestalten, hinterfragt und verbessert sich Phoenix Contact kontinuierlich. So entwickelte sich Phoenix Contact von einer zentralen Unternehmensstruktur über eine einem starken Markt- und Kundenfokus auf Basis von Marktsegmenten. Für eine der in diesen Marktsegmenten dezentral agierenden Geschäftseinheiten, der Business Unit "Industrial Field Connectivity", erstellte DIALOGBILD ein Strategiebild, welches sowohl nach innen als auch nach auβen die Schnittstellen, Prozesse und Anspruchsgruppen klar aufzeigt. Ziel dieses Bildes ist es, ein gemeinsames Verständnis für ein funktionierendes Netzwerk über die Funktionseinheiten und Ziele der Business Unit IFC zu entwickeln. Eine Strategie und das

WE GROW TOGETHER

Wachstum einer Business Unit braucht die Mitgestaltung und Akzeptanz aller Mitarbeiter. Daher entschloss sich Phoenix Contact von Anfang an, Betroffene zu Beteiligten zu machen und diese im Rahmen von Workshops mit einzubeziehen. In einem ersten Workshop entwickelte der Führungskreis die Bildwelt, welche im zweiten Workshop als visuelle und inhaltliche Klammer diente. Der zweite Workshop bestand dann aus einer gemischten Gruppe der Business Unit und besaß die Aufgabe, das Bild mit Leben (Szenen) zu füllen.



Michael Lüdke
Director Product
M & D Industrial
Field Connectivity,
PHOENIX CONTACT
GmbH & Co. KG

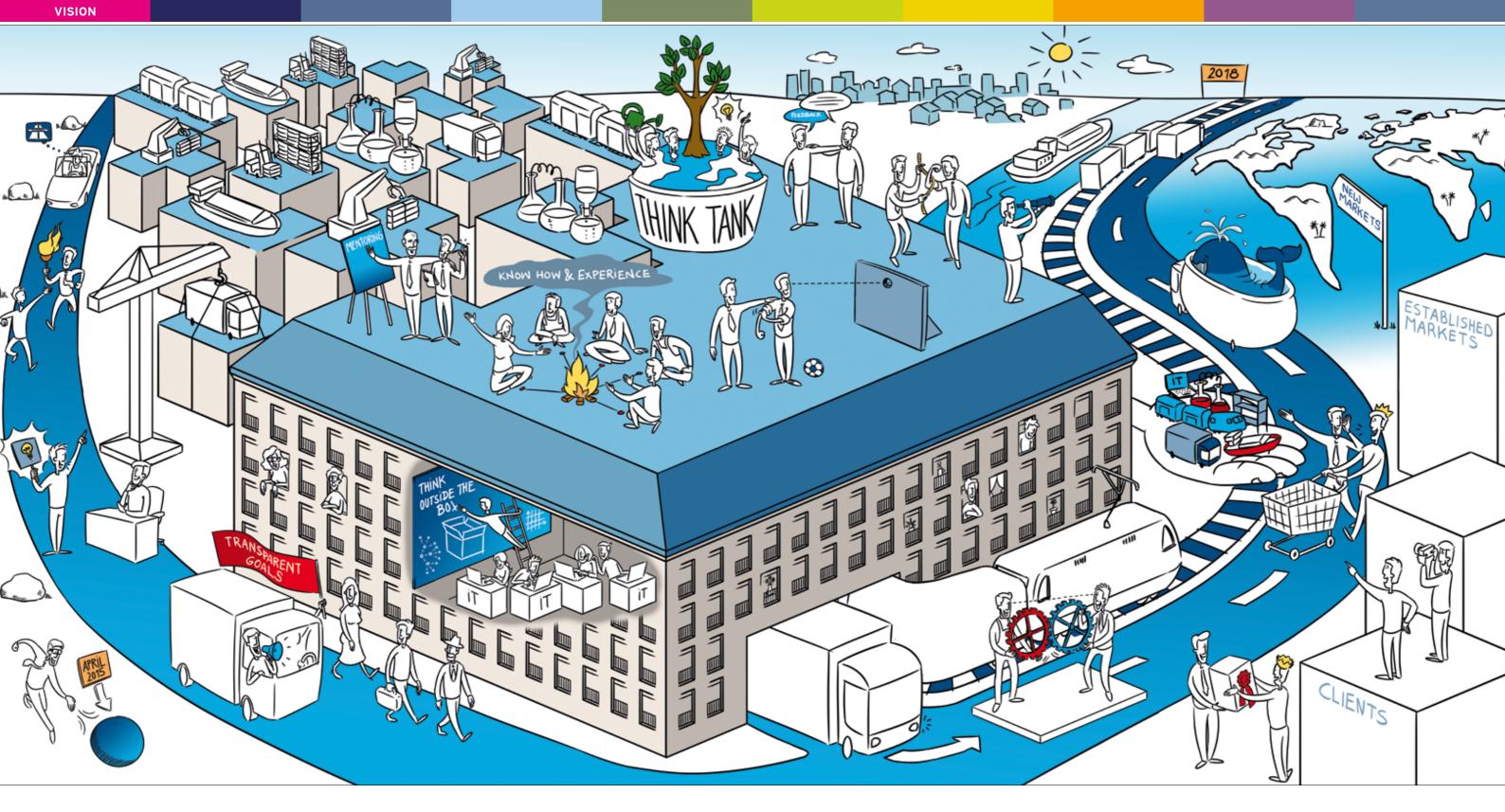


Frank Mellies
Vice President
Industrial Field
Connectivity,
PHOENIX CONTACT
GmbH & Co. KG

"DIALOGBILD überzeugte durch ein hohes Maß an Kreativität und Sachverstand sowie letztlich auch durch das innovative Konzept. Die Zusammenarbeit ist auf sympathische Weise unkompliziert. Entstanden ist ein wertvolles Medium in einem Entstehungsprozess der noch nachwirkt!"

"Für Mitarbeiter ist es schwierig, Zusammenhänge nachzuvollziehen und das "große Ganze" zu verstehen. Darüber hinaus ist es für Führungskräfte eine Herausforderung, diese klar und verständlich zu transportieren. Doch beides ist

die Voraussetzung für eine motivierte und erfolgreiche Zusammenarbeit. Das Dialogbild soll die Zusammenhänge greifbar machen und komplexe Themen anschaulich visualisieren."





IMPERIAL Logistics International ist ein professioneller und verlässlicher Partner für weltweite Warenströme. Mit seiner engmaschigen Präsenz und einem breit gefächerten Portfolio bietet der Konzern mit Sitz in Duisburg ganzheitliche, branchenübergreifende Logistiklösungen.

UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Wie füllt man eine neue Unternehmensstrategie mit Leben und gewinnt Mitarbeiter als Botschafter von Veränderung und Fortschritt? IMPERIAL Logistics International hat eine konsequente Antwort auf diese Frage gefunden: Partizipation. Zur Einführung der neuen Unternehmensstrategie haben sich 110 Führungskräfte des Unternehmens ein Wochenende lang intensiv mit verschiedenen Facetten der Neuausrichtung auseinandergesetzt und ihre Ideen für eine erfolgreiche Zukunft eingebracht. Um diese wertvollen Beiträge zu konservieren, zu diskutieren und zu kommunizieren, war die richtige Methode

schnell gefunden: Ein Illustrator von DIALOGBILD visualisierte die Workshopergebnisse Live vor Ort. Das Ergebnis wurde anschließend zu diesem Dialogbild Light ausgearbeitet, das seitdem fester Bestandteil der internen Unternehmenskommunikation ist.



PROZESSOPTIMIERUNG

Um Prozesse zu optimieren, müssen neue Wege eingeschlagen werden. Dabei gilt es, überflüssige Arbeitsschritte zu entfernen, Fehler und Verschwendung zu vermeiden und sich auf den Wertschöpfungsprozess zu konzentrieren. Flache Hierarchien sowie mehr Verantwortung und Kompetenz innerhalb der Belegschaft sind dabei wichtige Faktoren einer schlanken Produktion. Eine verbesserte Kommunikation und die Konzentration auf das Wesentliche führen schlieβlich zum kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Damit die Mitarbeiter die Veränderungen leben, müssen sie sie jedoch

zunächst einmal verstehen. Mit Hilfe eines Dialogbildes zeigen Sie ihnen das große Ganze und verschaffen Übersicht. Die einzelnen Prozessschritte addieren sich zu dem Big Picture des gesamten Prozesses. Veränderungen werden schnell sichtbar und das "Warum" wird deutlich.

IMPROVEMENT VISION

BOMBARDIER

IMPROVEMENT VISION

BOMBARDIER

DIALOGBILD entwickelte für zwei Bombardier-Werke Dialogbilder zur Prozessoptimierung. Betreut wurden die beiden Projekte von Martin Redhardt, Director Continuous Improvement. Um die Entwicklung weiterer Bilder möglichst schlank zu halten, nutzte DIALOGBILD ein Raster in der Parallelperspektive. Dadurch können einzelne Szenen in weitere Bilder integriert werden. Gleichzeitig gab das Raster mit durchnummerierten Feldern Orientierung bei der Abstimmung via Telefon und E-Mail. So wurden die von Bombardier-Mitarbeitern entwickelten Szenen "über Nacht" in Deutschland illustriert und am nächsten Morgen bereits den Mitarbeitern wieder zur Diskussion vorgelegt.



Martin Redhardt
Director
Continuous
Improvement
Bombardier

"Die einzelnen Bereiche hatten ihre jeweilige Mission selbst erarbeitet. Ihnen war klar, wie sie ihre jeweilige Rolle im Unternehmen und vor Kunden 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."

FÜHRUNGSLEITLINIEN

GEBEN SICHERHEIT UND ORIENTIERUNG

Je stärker Führungsleitlinien nach außen kommuniziert werden, desto mehr werden sie zu verlässlichen Richtlinien in Ihrem Unternehmen. lung von Führungsleitlinien selbst, So steigern Sie mit Hilfe guter Führung nicht nur die Ergebnisse, sondern auch nach und nach die Arbeitsqualität.

Führungskräfte tragen die Verantwortung für ihre Mitarbeiter, bieten Orientierung und sind Ansprechpartner in Problemsituationen. Dialogbilder und -filme sind ein wertvolles Instrument, um die individuellen Leitlinien

Ihres Unternehmens plakativ auf sämtlichen Managementebenen zu kommunizieren. Neben der Vermittkann auch die allgemeine Arbeit mit einem Dialogbild als Führungskräfteentwicklung verstanden werden. Die Führungskraft geht mit den Mitarbeitern in einen Dialog zu unternehmerischen Zielen und Veränderungen. Dadurch wird die Wahrnehmung im Team gestärkt und die Ausprägung eines dialogorientierten, partizipativen, transformationalen Führungsstils gefördert.





Kia Motors gehört seit 1998 zur Hyundai Motor Group, dem fünftgrößten Fahrzeughersteller der Welt. Für diesen Erfolg ist das Personal der Hyundai Motor Group ein wichtiger Faktor. Um diesen Erfolgsfaktor weiter auszubauen, entstand ein weltweit einheitliches Kompetenzmodell für alle Führungskräfte. Damit die betroffenen Mitarbeiter umfassend informiert und überzeugt werden, entwickelten wir das Dialogbild "Leadership Competencies".

SIG ist einer der weltweit führenden Hersteller von Kartonpackungen und Füllmaschinen für Getränke und Lebensmittel. Einer der größten Erfolgsfaktoren für das Unternehmen ist eine weltweit einheitliche und gelebte Unternehmenskultur mit den neuen "Leadership Principles". Ziel war es, allen Führungskräften näherzubringen, warum die Prinzipien entwickelt wurden, wie sie zur übergeordneten Strategie passten und wie sie konkret in den Führungsalltag integriert werden konnten.

STUTE Logistics ist einer der führenden europäischen Dienstleister in den Bereichen Kontraktlogistik, Landverkehr und Seefracht. Neben den Unternehmenswerten Respekt, Kundenorientierung und Eigenverantwortung legt STUTE Wert auf die 10 Führungsgrundsätze, die das tägliche Miteinander prägen. Damit diese nachhaltig im Unternehmen etabliert und von allen Mitarbeitern verstanden, akzeptiert und gelebt werden, wurde DIALOGBILD mit der Visualisierung beauftragt.

Continental beauftragte uns, Leitlinien für Führungskräfte in einem Dialogbild zu visualisieren. Auf einer internationalen Führungskräfte-Veranstaltung füllten wir dazu eine vorab illustrierte Landschaft mit Leben. Die Führungskräfte schilderten uns in mehreren Workshops ihre Ideen, die wir vor Ort live illustrierten. Nach der Veranstaltung überarbeiteten und kolorierten wir das Dialogbild, das nun weltweit zu Schulungszwecken eingesetzt wird.

MARKETING & SALES

EIN UNTERNEHMEN LEBT NICHT VON DEM, WAS ES PRODUZIERT, SONDERN VON DEM, WAS ES VERKAUFT.

Mit der richtigen Kommunikation stärken Sie Ihren Vertrieb. Es ist wichtig, dass Ihr Kunde Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und deren Vorteile schnell versteht, damit er eine Kaufentscheidung treffen kann. Genauso wichtig ist es, dass Ihr Verkäufer Ihre Leistungen kennt und weiß, worauf es bei der Präsentation ankommt.

Mit DIALOGBILD können Sie beides erreichen: Ihre Leistung einfach und nachvollziehbar erklären und Ihren Vertrieb optimal auf das Verkaufsgespräch vorbereiten. Nutzen Sie diese Hebel um Ihren Vertrieb zu pushen:

1. Vertriebstool

Wir visualisieren Ihr komplexes Produkt oder Ihre Dienstleistung auf einfache Art und Weise - mit einem Dialogbild, einem Film oder einer interaktiven Version. Ihr Kunde versteht schneller, was Sie anbieten und was er davon hat.

2. Vertriebstraining

Sie nutzen unsere Dialogbild-Medien, um Ihre Verkäufer, Berater oder Vertriebsmitarbeiter effizient und nachhaltig zu schulen. Wenn Ihre Kollegen das Produkt oder das System dahinter wirklich verstanden haben, fällt es auch leichter, es zu verkaufen. Einige Themen, die wir in dem Zusammenhang bisher visualisiert haben:

- Einführung Systemvertrieb
- · komplexe Produkte/Dienstleistungen
- Kreditvergabe-Prozesse
- Produktportfolio/Werbemaßnahmen/ Kundengruppen
- Beratungsabläufe
- Multikanalstrategie
- die Rolle des Filialleiters
- Re-Organisation Marketing/Vertrieb





HÄNDLERTAGUNG 2012

NEUE PRODUKTE, NEUE KUNDEN, NEUES TOYOTA

Bei Toyota steht das Jahr 2013 unter dem Slogan "Neue Produkte, neue Kunden, neues Toyota". Um die Händler mit ins Boot zu nehmen, entwickelten wir ein Kommunikationspaket, bestehend aus einem Dialogbild und zwei Dialogfilmen.

Auf der Händlertagung im Dezember 2012 wurde den Händlern anhand

2013 erklärt. Mit Hilfe der Dialogfilme wurde der Ablauf beim Hybrid-Check und der 5 Jahres-Inspektion visualisiert. Mit einem gemeinsamen Verständnis über die neuen Produkte, die neuen Kundengruppen sowie die neuen Ziele startet Toyota nun ins neue Jahr. Im Fokus der Bildwelt steht der Toyota-Händler. Dort findet

des Dialogbildes die Strategie für

man von der Werkstatt, der Direktannahme, bis hin zum Kundenservice alle Dienstleistungen. Auf dem Hof werden die neuen Produkte der jeweiligen Zielgruppe präsentiert. Ein wichtiges Bildelement ist die Straße, diese führt von der Vergangenheit vorbei an der Händlertagung 2012 und dem Händlergebäude, hin zu dem übergeordneten Ziel in 2020.





RUNDUM-SCHUTZ



ADVOCARD ist ein Spezialversicherer für Rechtsschutz und bietet einen umfassenden Rundum-Schutz. Das bedeutet, egal ob für den privaten oder gewerblichen Bereich, der Rundum-Schutz hilft, die persönlichen Erfolgschancen bei einem Rechtsstreit erheblich zu verbessern. Auf der Suche nach einer visuellen Kommunikation für dieses umfassende Leistungsportfolio wendete sich ADVOCARD an DIALOGBILD und initiierte einen Kreativ-Workshop, um gemeinsam den Rundum-Schutz in Bilder zu transportieren.

Als Basis für alle Szenen wählte

ADVOCARD das eigene Markensymbol, die Versicherungskarte. Angefangen vom Privat-Rechtsschutz über den Gewerbe-Rechtsschutz bis zur Anwaltskanzlei, umfassen die Szenen die Leistungsvielfalt des Rundum-Schutzes. Ein Highlight des Dialogbildes ist, dass einzelne Figuren in unterschiedlichen Szenen wieder auftauchen. Dies wurde bewusst gewählt, um zu verdeutlichen, dass der Kunde in einer Vielzahl von Situationen, ob zu Hause, im Verkehr oder im Beruf, abgesichert ist. Durch das dominierende ADVOCARD-Grün und die teils comichafte Szenendarstellung hat sich ADVOCARD ein lebhaftes Dialogbild geschaffen und schon während des gemeinsamen Workshops freuten sich die Teilnehmer darauf, mit dem Bild zu arbeiten.

Der Nachbarschaftsstreit

Hier hilft ADVOCARD mit einem Mediator, der als Streitschlichter versucht, die Nachbarn wieder zusammen zu bringen. Denn im Sinne einer guten Nachbarschaft ist es ratsam, den Konflikt durch eine Mediation beizulegen, um einen jahrelangen, nervenaufreibenden Streit vor Gericht zu vermeiden.





Verena Freyer, Marketingleiterin Michael Schiebel, Vertriebsdirektor

ADVOCARD Rechtsschutzversicherung AG

"Rechtsschutz ist ein komplexes Thema. Das Leistungsspektrum ist groß, die Beispielfälle zahlreich und die Details nicht immer einfach zu verstehen. Wir wollten auf einen Blick zeigen, was unsere Vermittler über Rechtsschutz und ADVOCARD wissen müssen. Gemeinsam mit ihnen gehen wir nun auf Entdeckungstour durch unser Dialogbild, erkennen Zusammenhänge und sammeln ganz nebenbei gute Argumente für kommende Beratungsgespräche."



LIEBHERR: LIVIEW - DAS INTELLIGENTE WEGMESSSYSTEM

Für LIEBHERR entwickelten wir einen Dialogfilm zur Präsentation des intelligenten Zylinder-Wegmesssystems Li-View. Unsere Aufgabe bestand darin, die komplexen technischen Merkmale informativ und zugleich charmant dem potenziellen Kunden zu vermitteln. In dem Dialogfilm wird zuerst das Zylinder-Wegmesssystem LiView vorgestellt. Was ist LiView? Wie funktioniert das System? Wo wird es angewendet? Und wie wird es integriert? Im Anschluss verdeutlichen vielfältige Anwendungsbeispiele die Vorteile des Systems. Eingesetzt wird der Film zur Produktpräsentation und detaillierten Information auf den digitalen Kanälen.



KÜHNE & NAGEL: SOLAS - NEUE REGELUNG FÜR DIE SEEFRACHT

Kühne + Nagel ist weltweit der führende Seefrachtspediteur. Anfang 2016 stand Kühne + Nagel Sea Logistics vor der Herausforderung, dass eine neue Regelung für die gesamte internationale Seefracht geschaffen wurde, um die Sicherheit der Transporte auf See zu verbessern. Ab Juli 2016 sind nun alle Verlader verpflichtet, ein verifiziertes Bruttogewicht ihrer Container zu melden: das VGM.

Um ihren Kunden diesen Prozess zu vereinfachen, hat Kühne + Nagel das VGM Online-Portal entwickelt. Damit können die Kunden ihre VGM- und Sendungsdaten einfach und kostengünstig verwalten und übermitteln.

Zusammen mit DIALOGBILD stellte sich Kühne + Nagel Sea Logistics nun der Herausforderung, die neue Regelung an ihre Kunden weltweit zu kommunizieren als auch das Portal mit seinen Funktionen zu präsentieren – und das in insgesamt 11 internationalen Sprachen. Die 11 verschiedenen Dialogfilme wurden daraufhin online auf der Kühne + Nagel Website sowie den Social Media-Kanälen zur Verfügung gestellt und tausendfach geklickt.

B 19





SERVICE & KUNDENBINDUNG

Mit Service bauen Sie eine Beziehung zu Ihren Kunden auf. Service sorgt für Kundenbindung, für Vertrauen und für das Gefühl des Kunden, in seinen Bedürfnissen ernst genommen zu werden. Mit Service ersparen Sie Ihrem Kunden Zeit, Aufwand und Geld. Mit Service kümmern Sie sich um Ihre Kunden – um die schon bestehenden und um die, die es noch werden sollen. Doch wie vermitteln Sie Ihren Mitarbeitern, Ihren Verkäufern, Beratern, dem Kundendienst und all denjenigen, die direkt mit dem Kunden zu tun haben, worauf es ankommt? Was Service bei Ihnen bedeutet? Wie das mit Kundenbin-

dung und Kundentreue funktionieren soll und wie Sie Ihre Mitarbeiter darin unterstützen, wirklichen Service bieten zu können? Wo Service beginnt, aber auch wo Service aufhört?

Dialogbilder helfen Ihnen dabei, all dies so an Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte zu kommunizieren, dass diese auch in schwierigen Kundensituationen ein Bild davon im Kopf haben, was jetzt zu tun ist. Das Ziel: Der zufriedene und begeisterte Kunde. Sie zeigen Ihren Mitarbeitern mit Dialogbildern den Weg, die Richtung, die verschiedenen Möglichkeiten und Verhaltensweisen, ihren Spielraum, konkrete

positive Beispiele oder auch das, was sie auf keinen Fall tun sollen. Treten Sie mit Ihren Mitarbeitern in den Dialog über Ihre Strategie und Serviceziele. So wie beispielsweise die Lufthansa AG. Sie nutzte ihr Dialogbild nicht nur für Trainings mit 17.000 Flugbegleiterinnen und Flugbegleitern, um deren Verhalten in schwierigen Situationen vor, während und nach dem Flug zu schulen. Mit dem Dialogbild ging Lufthansa direkt mit den Mitarbeitern in den Austausch, die ihre Kunden begleiten und damit entscheidend für die Zufriedenheit der Passagiere und deren Begeisterung verantwortlich sind.

SERVICE EXCELLENCE

Aussteigevorgang positiv

typische Art und Weise.

Die Flugbegleiterin verabschiedet

sich vom Passagier auf die landes

Lufthansa

Passagier und checkt ihre SMS.

Ihr Jacket hält sie dabei in der Hand.

Das Dialogbild findet Verwendung im Fachbereich Kabine der Deutschen Lufthansa AG. Flugbegleiter sollen sich mit den Herausforderungen der Kurzstrecke (innerdeutsche und europäische Flugstrecken) auseinandersetzen. Welche Serviceerwartungen haben Fluggäste? Welche kritischen Momente bestehen? Was bewegt den Kunden bereits vor seinem Flug und nach der Landung? Über allem stehen der hart umkämpfte Markt und die Wettbewerber der Lufthansa. Flugbegleiter wechseln Perspektiven, versetzen sich in die Situation des Kunden und reflektieren ihre Rolle an Bord.



Ursula Schulze
Gruppenleiterin
Training und
Entwicklung Kabine
Frankfurt
Deutsche
Lufthansa AG

"Das Dialogbild ermöglicht uns, über die unterschiedlichen Szenen mit den Crews den Austausch über ihr Tun an Bord zu initiieren. Die Crews finden sich in den Szenen wieder und es fällt leichter so in die Reflexion zu gehen. Das Anschauen und Wiedererkennen von Szenen ist Grundlage für ein gemeinsames Verständnis. Darüber hinaus entstehen Geschichten und Beispiele aus dem eigenen Bordalltag."



LUFTHANSA - STATIONSWELT "BODEN"

Boden. Hierfür entwickelten wir



Nach der Entwicklung eines Dialogbildes zur Schulung des Flugpersonals und auf Grund des erfolgreichen Einsatzes, konzipierten wir ein interaktives Dialogbild zum Fachbereich humorvolle Szenen entlang der gesamten Servicekette und regen damit die Reflexion während der Trainingseinheiten an. Vom Self-Check-In bis zum erstklassigen Service in dem First Class Bereich – die Lufthansa AG nimmt die Wahrnehmung ihrer Gäste sehr ernst und versucht sich auch in automatisierten Prozessen durch individuellen Service hervorzuheben. Das Dialogbild zeigt, dass das Erleben des Gastes am Boden unter anderem über den Lufthansa Mitarbeiter beeinflusst wird.



Check-In als mechanischer Vorgang

Durch den Einsatz eines Roboters wird deutlich, dass hier der einzelne Kunde und seine Bedürfnisse nicht im Vordergrund stehen, sondern strikt das Check-In-Prozedere eingehalten wird. Eine individuelle Kundenbetreuung ist Grundlage für erstklassigen Service.



Mitarbeiter mit Scheuklappen

Der Mitarbeiter ist offensichtlich so stark von seinem Hunger abgelenkt, dass er die Fragen der Fluggäste übersieht. Obwohl sich der Mitarbeiter vielleicht gerade selbst in seiner Pause befindet, nimmt der Fluggast ihn auch in dieser Situation als Lufthansa Mitarbeiter wahr.



Lost & Found

Die Mutter vermisst ihren aufgegebenen Kinderwagen. Als Fluggast legt man Wert auf durchgängigen Service, sowohl vor, während, als auch nach dem Flug. Es gehört zur allgemeinen Serviceeinstellung der Lufthansa, auch in solchen Situationen lösungsorientierte Hilfestellung zu leisten.

DEUTSCHE VERMÖGENSBERATUNG - MEINE APP



Weltweit stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter und Kunden für die Digitalisierung fit zu machen. Zur Unterstützung der Beratung von Mensch zu Mensch bietet die Deutsche Vermögensberatung ihren Vermögensberatern daher an, MeineApp als neues digitales Bindeglied zwischen ihnen und ihren Kunden einzusetzen. MeineApp umfasst neben einem digitalen Versicherungs- und Finanzordner eine Vielzahl praktischer Funktionen und Informationen rund um alle Themen der Absicherung und des Vermögensaufbaus. Im Zuge der Einführung von MeineApp galt es einerseits, die Vermögensberater mit den Funktionen und Inhalten von MeineApp vertraut zu machen, andererseits den Vermögensberatern etwas an die Hand zu geben, mit

denen sie ihren Kunden die Vorzüge der App vor Augen führen können. Zu diesem Zweck entwickelten DIALOGBILD und Deutsche Vermögensberatung gemeinsam in einem Workshop ein Erklärbild, das die wesentlichen Inhalte und Einsatzszenarien von MeineApp veranschaulicht.

Umgesetzt wurde das Bild in zwei interaktiven Versionen: eine Version für die Zielgruppe Kunde, eine zweite für die Zielgruppe Vermögensberater.

Kontaktdaten zeitnah ändern

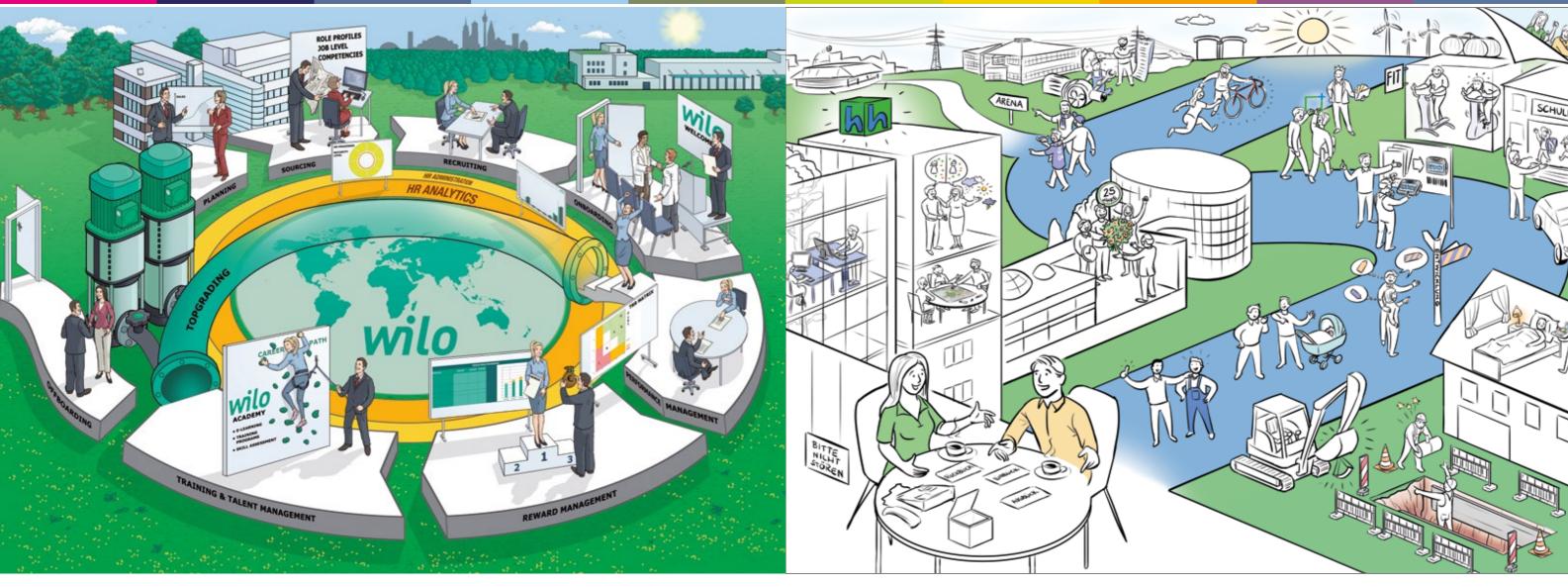
Hat sich Ihre Anschrift geändert, betrifft das auch Ihre Versicherungsverträge. Ihr Vermögensberater hilft Ihnen bei den Änderungsmeldungen und gibt die Informationen für Sie weiter.



23



2



EMPLOYEE LIFE CYCLE



Das Dialogbild "Employee Life Cycle" kommt bei der wilo-Gruppe, dem weltweit führenden Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen, zum Einsatz, wenn neue Mitarbeiter in das Unternehmen eintreten.

Das Bild visualisiert auf einen Blick die einzelnen Schritte des Mitarbeiter-Lebenszyklus und verdeutlicht, welche Aufgaben die HR-Abteilung in diesem

Prozess wahrnimmt: Ausgehend von der strategischen Planung werden Rollenprofile erstellt, welche die Basis für die verschiedenen Vakanzen bilden. Die daraus abgeleiteten Stellenausschreibungen werden z.B. auf Online-Plattformen und in Zeitungen veröffentlicht. Im zweiten Schritt findet das Bewerbungsgespräch zwischen Kandidat und HR-Mitarbeiter statt. Nach erfolgreicher Einstellung wird

daraufhin im Rahmen des Onboardings eine Willkommens-Veranstaltung organisiert, bei der alle neuen Mitarbeiter offiziell begrüβt werden. Im Rahmen des Performance und Reward Managements werden Ziele mit den Mitarbeitern vereinbart und mögliche Karrierewege besprochen. Besondere Leistungen werden prämiert.

Um Talente weiterzuentwickeln, durchlaufen sie ein individuelles Training in der wilo-Academy. Es folgt der nächste Karriereschritt innerhalb des Unternehmens oder der Mitarbeiter verlässt das Unternehmen.



Dr. Ralf Schmechta Senior Vice President Group HR WILO SE

"Ein Bild sagt mehr als tausend Worte - und das auch über Landesgrenzen hinweg. Wir haben uns für ein Dialogbild entschieden, um unsere globale HR-Prozesslandkarte zu kommunizieren. Mithilfe unseres Employee Life Cycles zeigen wir den Weg, bezie-

hungsweise die Entwicklung eines wilo-Mitarbeiters in unserem Unternehmen. Unser Ziel dabei ist es. unsere HR-Services weltweit transparent und verständlich darzustellen."

DAS STRUKTURIERTE MITARBEITERGESPRÄCH



Das Trinkwasserversorgungsunternehmen GELSENWASSER mit mehr als 1.400 Mitarbeitern hat ein Maßnahmenpaket geschnürt, um die Qualität und Quantität des strukturierten Mitarbeitergespräches zu steigern. Zentrales Instrument dabei ist ein Dialogbild Light, das die Mehrwerte darstellt und Mitarbeiter sowie Führungskräfte gleichermaßen motivieren soll, das Mitarbeitergespräch wahrzunehmen und als Chance zu sehen.



Eva-Maria Kötter Personalentwicklung **GELSENWASSER**

"Die Durchführung "Strukturierter Mitarbeitergespräche" ist bei Gelsenwasser wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche und gesunde Personalführung, Personalentwicklung und zielorientiertes Arbeiten. Sie sind das zentrale Instrument, wenn es darum geht, Personalent-

wicklungsmaßnahmen zu vereinbaren. Die Entwicklung des Dialogbilds war eine von mehreren Maßnahmen, mit denen wir Quantität und Qualität der bei Gelsenwasser geführten Mitarbeitergespräche steigern wollten. Vor diesem Hintergrund wünschten sich unsere Führungskräfte ein Hilfsmittel, das Akzeptanz für das Mitarbeitergespräch schaffen und das Gespräch inhaltlich unterstützen kann. So wurde im Rahmen eines Workshops mit Führungskräften und Mitarbeitern ein "blau-grünes" Dialogbild entwickelt, das offensichtlich die Kernelemente des Mitarbeitergesprächs aufgreift, gleichzeitig

aber auch Möglichkeiten bietet, immer wieder neue Details rund um Gelsenwasser und das Mitarbeitergespräch zu entdecken. Mit Hilfe des Bildes gelingt es nun Vorgesetzten und Mitarbeitern leichter, den Einstieg in das Mitarbeitergespräch zu finden und sich inhaltlich immer wieder zu orientieren. Sie können das Mitarbeitergespräch gemeinsam neu entdecken, sich selbst erkennen und als Teil des Ganzen wahrnehmen. Und ganz nebenbei werden evtl. Barrieren überwunden und Vorbehalte gegenüber dem Mitarbeitergespräch aus dem Weg geräumt."

27





DER LEITFADEN

ment zur Arbeit mit dem Dialogbild. Hier wird die komplette Geschichte zum Dialogbild erläutert, ggf. auch zur Gesamt-Maßnahme, in die das Dialogbild eingebettet wird. Auf den ersten Seiten werden die Rahmenbedingungen und Ziele der Dialogbild-Anwendungen erklärt. Ein roter Faden

Der Leitfaden ist das zentrale Instru- zeigt den Weg durch das Bild. Dann wird die Grundidee des Bildes und schließlich jede einzelne Szene des Bildes erläutert. Hier können Fragen hinterlegt werden, um die Diskussion anzuregen und die Teilnehmer mit einzubeziehen. Mit Hilfe von Hintergrundinformationen im Anhang können bestimmte Themen vertieft werden.



TRAIN THE TRAINER

Sie möchten mithilfe des Dialogbildes Ihres Unternehmens interne Schulungen gestalten und moderieren? Wir vermitteln Ihnen Methoden zur effizienten Arbeit mit Ihrem individuellen Dialogbild für Trainings und Workshops und führen Sie in den Dialog-

bild-Leitfaden ein. Sie lernen, die verschiedenen Ebenen des Dialogbildes zu nutzen, um Entwicklungen und Prozesse übersichtlich darzustellen, übergeordnete Zusammenhänge zu erläutern oder Mitarbeitern fachspezifische Details näherzubringen.



DAS FORMAT

Das Dialogbild selbst kann in den unterschiedlichsten Formaten und Materialien produziert werden. Für einen Dialogbildworkshop mit ca. 10 bis 15 Teilnehmern wird das Dialogbild in der Regel im Format 2 x 1 m auf robuste PVC-Plane gedruckt. Für den Empfangsbereich oder die Produktionshalle sind natürlich auch größere Formate möglich.







AUGMENTED REALITY - DAS GEDRUCKTE BILD DIGITAL ERLEBEN



DAS INTERAKTIVE DIALOGBILD

Der User klickt sich mit seinem PC oder Tablet Schritt für Schritt durch die Geschichte des Bildes und lernt auf spielerische Art die Inhalte kennen. An den Ankerpunkten können neben erklärenden Texten auch eine Tonspur, Videos, Präsentationen, interaktive Spiele und Quizze und weiterer Content hinterlegt werden.





zeit unter einem hohen Druck der Veränderung, ausgelöst durch Regulatorik, als drittgrößte Volksbank stellt sich die Volksbank Mittelhessen diesen Herauserfolgreiche Zukunft. Doch keine zukunftsweisende Strategie kann zum Erfolg führen, ohne dass sich die Mitarbeiter in den Veränderungsprozess mit zur Verfügung steht. einbringen. Wichtig hierfür ist eine umfassende und transparente Kommunikation, die den Mitarbeitern die Strategie verständlich erläutert. Dessen waren sich die Entscheider der Volksbank Mit-





LIVE & WORKSHOP

Die Live-Illustration

Wir begleiten Ihre Veranstaltung und entwickeln vor den Augen der Teilnehmer einzelne Szenen oder ein ganzes Bild. Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten uns einzubinden. Gerne entwickeln wir zusammen mit Ihnen ein individuelles Konzept, passend zu Ihrer Veranstaltung und Ihren Anforderungen.

Der Workshop

Neben der Erarbeitung auf der Bühne mit einer größeren Gruppe ist auch die Bildentwicklung in einer oder mehreren Kleingruppen möglich. In der Gruppe werden die vorher definierten Inhalte bearbeitet und diskutiert. Unser Moderator führt die Diskussion, der Illustrator übersetzt die Inhalte parallel in Bilder. Das Ergebnis ist eine Dialogbild-Skizze zur anschließenden Ausarbeitung des Dialogmediums. Bei mehreren parallel arbeitenden Gruppen zu deren Botschaftern.

können wir die Teil-Ergebnisse während der Veranstaltung konsolidieren, sodass am Ende ein gemeinsames Ergebnis vorliegt. Bildpaten aus den einzelnen Gruppen präsentieren im Plenum ihre Ergebnisse. Die Workshop-Teilnehmer werden so in den Entstehungsprozess eingebunden. Dies ermöglicht nicht nur eine Steigerung für das Bewusstsein und die Akzeptanz der Themen, die Teilnehmer werden vielmehr auch

DIE LIVE-ILLUSTRATION ZUM THEMA "KUNDENTREUE"



Für die Schweizer Versicherung Helvetia entwickelten wir ein Dialogbild zum Thema "Kundentreue" während einer Führungskräfte-Tagung

dabei nicht nur ein faszinierendes Panorama, sondern symbolisierte auch als fünft höchster Berg der Schweiz das Ziel der Helvetia, die fünftgrößte Versicherung zu werden. Während der zweitägigen Veranstaltung illustrierten wir mit 120 Füh-

in Zermatt. Das Matterhorn lieferte rungskräften via Live-Illustration den Weg hinauf aufs Matterhorn. Das Thema "Kundentreue" spielte dabei auf Grund einer Kunden- und Außendienst-Befragung die Hauptrolle. Anschließend haben wir das Dialogbild feinillustriert, mit Farbe versehen und in drei Sprachvarianten erstellt.



UNSERE KUNDEN



























BARMER























ERGO













ebase





































IMPERIAL



ingenics







Leutkircher Bank eG

Rexroth









otto group



peiker

(SIG)





PHŒNIX





KÜHNE+NAGEL



















MLP





















Sparkasse

Kraichgau









VAILLANT GROUP



KUNDEN-STATEMENTS



"Es war wirklich eindrucksvoll wie viel Leben die Illustratoren von DIALOGBILD unserer WorkShop-Skizze nachträglich nochmal eingehaucht haben."



Laura Wilcke Personalentwicklerin Kia Motors Europe



"Der interne Zeitaufwand war aufgrund einer professionellen und schnellen Auffassungsgabe seitens DIALOGBILD deutlich reduzierter als erwartet. Beeindruckend ist auch die Detailschärfe mit der sich die Themen in Bilder umsetzen ließen."



Marcus van Marwick, Leiter Handelsmarketing & BTL Kommunikation TOYOTA DEUTSCHLAND GMBH



"Mit dem für PUMA entworfenen Dialogfilm zur Einführung unseres Talent Management Systems "People@PUMA" haben wir ein ideales Format gefunden, um unsere Mitarbeiter weltweit dafür zu begeistern."



Katrin Niekrawitz Manager, HR Development Puma AG



"Das Dialogbild ermöglicht einen Perspektivwechsel, bringt neue Ansichten, fördert Verständnis, und erzeugt auch Widerspruch - und regt so zum Dialog an."

▲ TÜVRheinland®

Dr. Michael Fübi Vorstandsvorsitzender TÜV Rheinland

UNSER ONLINE-SHOP

In unserem Online-Shop präsentieren wir eine Reihe von standardisierten Dialogbildern und Produkten rund um die visuelle Kommunikation. Mit Hilfe unseres Scribblebuches können Sie z. B. Ihre Illustrations-Skills ausbauen und Ihre Präsentationen aufwerten. Jedes Produkt kann übrigens auch von uns auf Ihr Unternehmen oder Ihre Anforderungen angepasst werden, z. B. mit individuellen Szenen oder in Ihrem Corporate Design.





FORDERN SIE WEITERE INFORMATIONEN AN

Sie wollen auch Ihre Kollegen vom Einsatz der Dialogbild-Methode überzeugen? Dann bestellen Sie jetzt unser kostenloses Info-Paket mit verschiedenen Beispiel-Postern.

Auf Grund des größeren Formates erhalten Sie einen perfekten Eindruck, wie die Arbeit mit dem eigenen Dialogbild später aussehen kann.

Auch um die Akzeptanz für visuelle Medien in Ihrem Unternehmen zu prüfen eignen sich die Poster: Hängen Sie die

auf und testen Sie die Reaktionen und die Dialogfreudigkeit Ihrer Kollegen. Gern stellen wir Ihnen auch digitales Material für Ihre interne Präsentation zur Verfügung.

Plakate einfach im Büro oder im Gang Das Info-Paket und weitere Unterlagen können Sie einfach unter www. dialogbild.de im Bereich "Kontakt", mit einer E-Mail an dialog@dialogbild.de oder per Telefon bestellen unter: +49 (0) 40 30 70 261-0.



IHR TEAM VON DIALOGBILD

Wir helfen Unternehmen, komplexe Themen nachhaltig und effizient zu vermitteln.

Wir sind eine "kreative Unternehmensberatung" und Kommunikationsagentur. Bei uns engagieren sich Illustratoren und Berater mit dem Hintergrund Marketing, Wirtschaft, Wirtschaftspsychologie, HR und Organisationsentwicklung. Seit der Gründung 2003 haben wir mehrere 100 nationale und internationale Dialogbild-Projekte konzipiert und umgesetzt.

Wir sind der führende Anbieter für Dialogbild-Medien in Europa.

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Top-Managern unserer Kunden blicken wir auf einen reichen Erfahrungsschatz zurück, insbesondere in den Feldern Personal- und Führungskräfteentwicklung, Prozessoptimierung, Veränderungen und Visionen.

Unsere besondere Expertise ist:

- · komplexe Unternehmenszusammenhänge und Themen schnell zu erfassen
- die Essenz daraus zu gewinnen und in ein visuelles Medium zu übersetzen
- Unterstützung beim Roll-Out und Einsatz der Medien zu leisten

Besuchen Sie unser Team an Hamburgs Außenalster. Lernen Sie uns persönlich kennen und werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen unserer Arbeit.

DIALOGBILD GmbH

An der Alster 47 20099 Hamburg, Germany Tel: +49 (0) 40 30 70 261-0 www.dialogbild.de





Für mehr Informationen besuchen Sie uns im Web: www.dialogbild.de Gern stehen wir Ihnen auch persönlich zur Verfügung: Tel: +49 (0) 40 30 70 261-0 DIALOGBILD GmbH, An der Alster 47, 20099 Hamburg

