



DIALOGBILD®

Zeigen Sie, was Sie sagen wollen.



ZEIGEN SIE, WAS SIE SAGEN WOLLEN

DIALOGBILD visualisiert komplexe Themen und hilft Ihnen dabei, diese effizient und nachhaltig an Ihr Team zu vermitteln.

Präsentationen, Strategien, Prozessbeschreibungen, ja sogar „Leitbilder“ sind oft sehr textlastig. So ist es für 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“.



JEDES
starke
BILD
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 via 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 Maßnahme, 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,

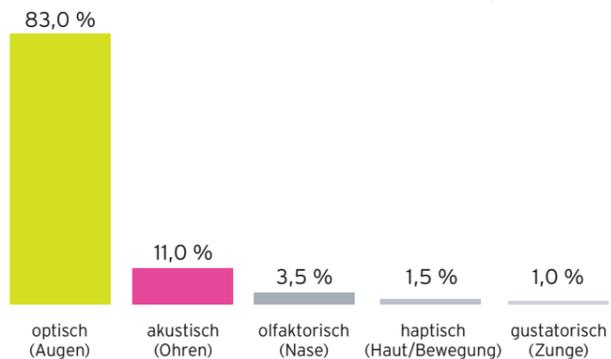
DAVON BEHALTEN WIR 20 %
= 2,2 %

83 % UNSERER INFORMATIONEN NEHMEN WIR MIT DEN AUGEN WAHR,

DAVON BEHALTEN WIR 50 %
= 41,5 %

DIE PROZENTUALE VERTEILUNG:

in Anlehnung an Braem 2004



Unser eigenes Dialogbild
Mit diesem Dialogbild erklären wir die Methode: Auf der linken Seite sehen Sie ein Unternehmen im Umbruch und auf der rechten Seite unten die Vision. Darin enthalten ist eine Vielzahl an Themen, die wir bereits für unsere Kunden visualisiert haben. Das ausführliche Dialogbild mit Erläuterungen finden Sie unter: www.dialogbild.de/referenzen/dialogbild



Abb. rechts: erster Stand des Dialogbildes
Abb. links: zweiter Stand, 6 Monate später

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



Die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg kann mit Stolz auf ihre Erfolgsgeschichte 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 Kreisspar-

kasse 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 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 Leitbildes diskutiert und gemein-

sam 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.“



WE GROW TOGETHER

PHOENIX 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

dezentrale Produktorientierung hin zu 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 außen 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

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

„DIALOGBILD überzeugte durch ein hohes Maß an Kreativität und Sachverstand sowie letztlich auch durch das innovative Konzept. Die Zusammenarbeit

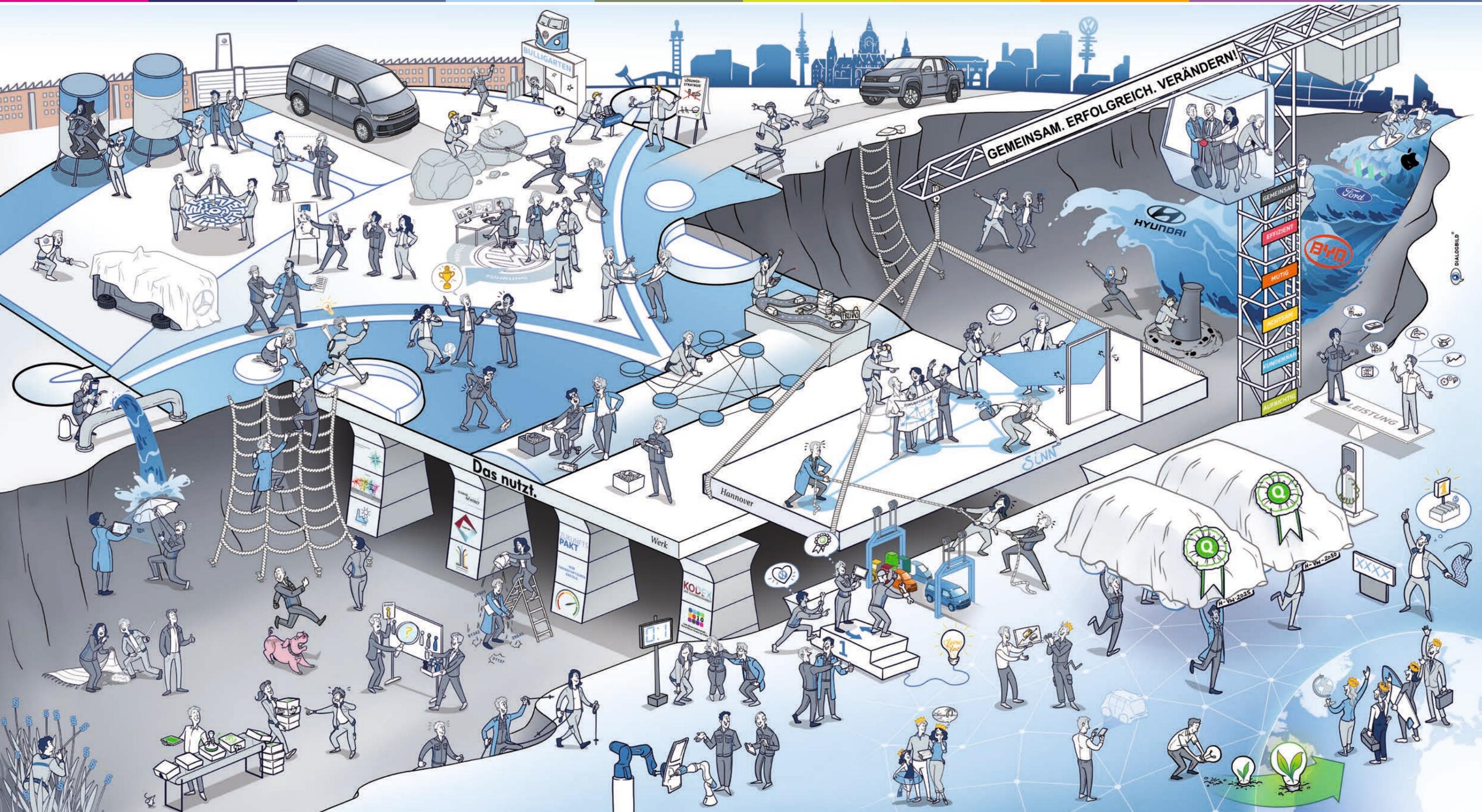
ist auf sympathische Weise unkompliziert. Entstanden ist ein wertvolles Medium in einem Entstehungsprozess der noch nachwirkt!“



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

„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.“



TRANSFORMATION WERK HANNOVER



Nutzfahrzeuge

Prozessoptimierungen, Strategie, Kulturarbeit und eine gute Kommunikation sind für das Werkmanagement von VW Nutzfahrzeuge in Hannover Schlüssel für den Weg in eine erfolgreiche Zukunft. In der Vergangenheit

wurden Strategie- und Transformationsprozesse dabei oft von Powerpoint-„Schlachten“ begleitet. Es gab etliche Charts, um zu verdeutlichen, was das Unternehmen erreichen wollte und wie der Weg dorthin aussehen

soll. Nun möchte man andere Wege gehen und hat gemeinsam mit Goldpark und DIALOGBILD ein Zukunftsbild entwickelt. In einem intensiven Prozess ist dabei einerseits das Bild entstanden, andererseits hat die Auseinandersetzung über die Dinge, die dem Leitungsgremium im Bild wichtig sind, zu einem gemeinsamen Ver-

ständnis geführt und auch immer wieder ermöglicht, dass unterschiedliche Sichtweisen diskutiert und zusammengeführt wurden. Das hilft dem Werk Hannover heute einig aufzutreten und mit einer gemeinsamen Stimme über die Zukunft und den Weg dorthin zu kommunizieren. Durch die enge Zusammenarbeit von Goldpark

und DIALOGBILD wurde das Dialogbild nachhaltig für alle Veranstaltungen, Informationen und Formate genutzt, die die Transformation betreffen und auch, um die Entwicklungen im Transformationsprozess zu reflektieren.



Udo Hitzmann
Werksleiter

„Für uns und unsere Kollegen ermöglicht das Bild ein gemeinsames Verständnis zu Zielsetzungen und angestrebten Veränderungen über alle Ebenen hinweg - das ist die Grundlage für eine Transformation, die wirklich gemeinsam stattfindet.“

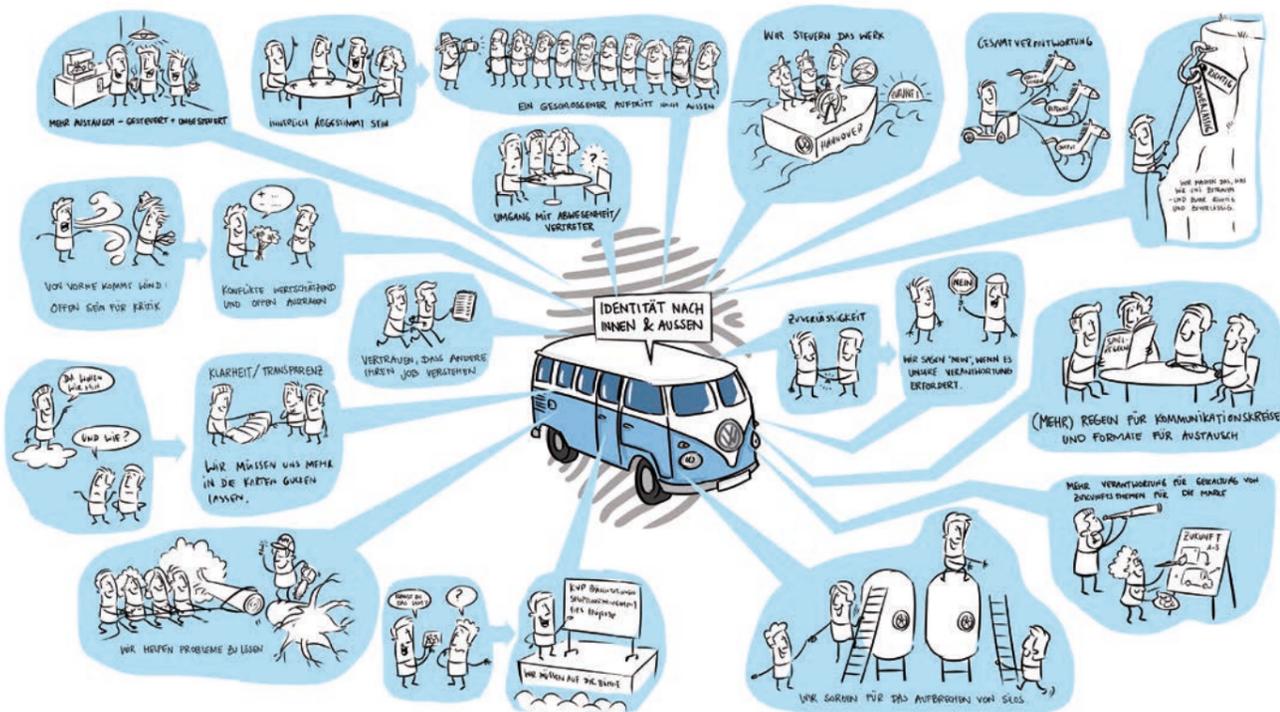


LIVE-ILLUSTRATION & GRAPHIC RECORDING IN WORKSHOPS: UNSERE TOOLS ZUR STRATEGIEENTWICKLUNG

Aufbauend auf den Ergebnissen der Organisationsanalyse hat das Werkmanagement im Rahmen eines Workshops sein Selbstverständnis definiert. DIALOGBILD hat diesen Workshop mit einer Live-Illustration

begleitet. Ein Illustrator hat die Inhalte zeitgleich am Rechner mitgezeichnet und die Ergebnisse dokumentiert. Die Teilnehmer/innen wurden durch die Live-Illustration in die Welt der Bilder entführt und auch komplexe Themen

wurden so anschaulich dargestellt. Durch die digitale Visualisierung konnten einzelne Themen später nochmal herangezoomt und das finale Protokoll jedem/r Teilnehmer/in per Mail zur Verfügung gestellt werden.

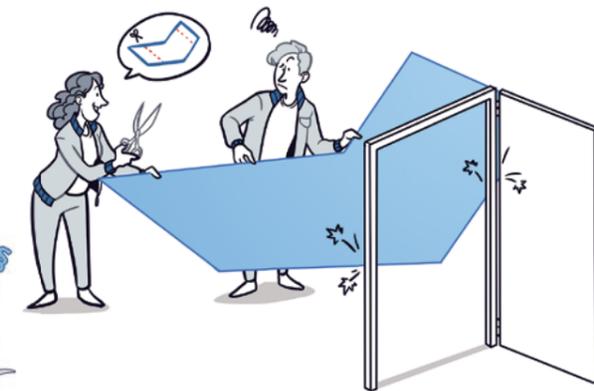


EINIGE BEISPIELSZENEN

Sich hinter Paragraphen verstecken
Ein Mitarbeiter versteckt sich hinter Vorschriften, Betriebsvereinbarungen und Prozessbeschreibungen, anstatt nach Lösungen zu suchen.



Schlanke Prozesse
Nur schlanke Prozesse führen zum Erfolg.



Den Schweinehund überwinden
Der Mitarbeiter lernt seinen inneren Schweinehund zu überwinden.



LIVE-ILLUSTRATION

DIALOGBILD begleitet Veranstaltungen und entwickelt auf der Bühne vor den Augen der Teilnehmer einzelne Szenen oder ein ganzes Bild. Die Interaktion zwischen Illustrator und Publikum steht hierbei im Focus. Die 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 zu deren Botschaftern.

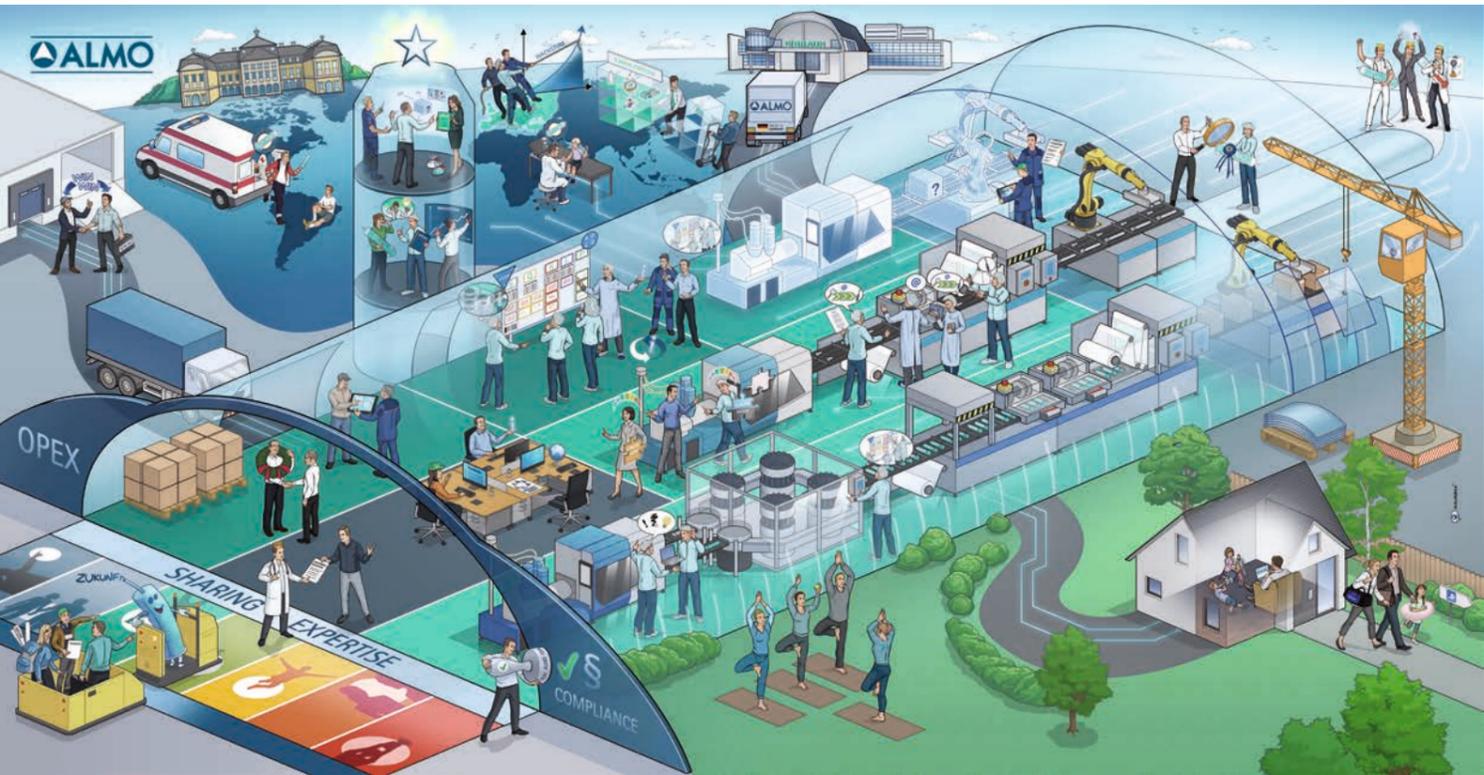
WORKSHOP

In der Gruppe werden die vorher definierten Inhalte bearbeitet und diskutiert. Der Moderator führt die Diskussion, der Illustrator übersetzt die Inhalte parallel in Bilder. Das Ergebnis ist eine Skizze zur anschließenden Ausarbeitung des DIALOGBILD-Mediums. Bei mehreren parallel arbeitenden Gruppen können die Teil-Ergebnisse während der Veranstaltung konsolidiert werden, sodass am Ende ein gemeinsames Ergebnis vorliegt.

GRAPHIC RECORDING

DIALOGBILD begleitet Meetings und Unternehmensveranstaltungen mit einem Illustrator und dokumentiert die Vorträge der Teilnehmer zeitgleich visuell. Die Teilnehmer erhalten durch das Graphic Recording - auch Visual Recording genannt - ein visuelles Protokoll der einzelnen Themen. Dieses entsteht wahlweise an einer Metaplanwand oder per Zeichentablett und Beamer am Rechner.





DAS ZIELBILD



Der Spritzenhersteller ALMO hat sich entschieden, seine neue Zukunftsstrategie mit Hilfe eines Dialogbildes darstellen zu lassen und diese außerdem mit Hilfe eines umfangreichen Roll-Outs an seine Mitarbeiter zu kommunizieren. Aufgrund der Change-Perspektive und vorangegangener erfolgreicher Kooperationen hat DIALOGBILD für das Projekt Goldpark mit ins Boot geholt. Zum Start der Bilderstellung überlegte sich das Management, wie genau die

Strategie aussehen muss und welche Schwerpunkte zu setzen sind. In einem gemeinsamen Workshop von DIALOGBILD und Goldpark konnten wesentliche Punkte, auch unterschiedliche Sichtweisen und Interpretationen, aufgelöst und dann via Liveillustration festgehalten werden. Mit diesem Workshopergebnis im Gepäck erstellte DIALOGBILD das finale Zielbild und begann mit der Konzipierung und Ausarbeitung des Roll-Out. Nach dem Roll-out übernahm wieder Goldpark, um auf Basis des Zukunftsbildes den weiteren Strategie- und Veränderungsprozess zu gestalten und zu unterstützen.

Verschiedene interaktive Module unterstützen den Roll-Out.



EFFIZIENZ & WACHSTUM



Der Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg ist es wichtig, Verantwortung für das Gemeinwohl zu übernehmen. Als starker Partner agiert sie für ihre Kunden, die Wirtschaft und die Region. Den Kunden steht die Kreissparkasse mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz nach dem Sparkassen-Finanzkonzept zur Verfügung, der den individuellen Kundenbedürfnissen angepasst ist. Die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg möchte sie durch ihre Beratung in die Lage versetzen, selbstbestimmte Finanzentscheidungen treffen zu können, und unterstützt sie bei der Auswahl der richtigen Produkte, die zu ihrer persönlichen Lebensplanung passen. Die Kreissparkasse bietet hochwertige Leis-

tungen zu marktgerechten Preisen und ist mit 18 Service-Filialen überall im Geschäftsgebiet persönlich erreichbar. An insgesamt 16 SB-Standorten stehen ihren Kunden modernste Geräte zur Verfügung. Aus dem Leitmotiv der Sparsamkeit heraus ist die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg außerdem einem ressourcenschonenden und substanzerhaltenden Wirtschaften verpflichtet. Die Stabilität ihrer Wirtschaftsstruktur, der Klimaschutz, die Anpassung der Sozialsysteme an demografische Herausforderungen sowie die Überprüfung des Lebensstils angesichts sich verknappender Ressourcen sind für die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg dabei wichtige Handlungsfelder. Das gesellschaftliche Engagement der Kreissparkasse ist in diesem Zusammenhang mit einem nennens-

werten Spenden- und Sponsoring-Volumen im gesamten Kreis Herzogtum Lauenburg ein wesentlicher Faktor. Die Kreissparkasse Herzogtum Lauenburg ist der führende Finanzpartner der kleinen und mittleren Unternehmen sowie der Selbstständigen in der Region. Neben dem langfristigen Finanzierungsbedarf ist die Liquidität häufig eine entscheidende Voraussetzung für eine zeitnahe Auftragsabwicklung in kleinen und mittleren Betrieben. Die Kreissparkasse sichert die Handlungsfähigkeit dieser Betriebe deshalb auch durch die Bereitstellung von Betriebsmittelkrediten zuverlässig ab. Damit leistet sie als starker Partner der Region auch einen Beitrag zur Stabilität von Arbeitsplätzen in ihrem Geschäftsgebiet.



Anne Wohlfahrt
Vorstandssekretariat
Unternehmenskommunikation

Bei der Umsetzung unserer Strategie „Effizienz und Wachstum“, die uns bis ins Jahr 2020 begleiten wird, war es uns wichtig, alle Mitarbeiter bei den be-

vorstehenden Maßnahmen mitzunehmen. Changemanagement funktioniert nur, wenn alle mit im Boot sind. Wir nutzen als „Wiederholungstäter“ bereits zum vierten Mal ein Dialogbild, um unseren Kollegen bildhaft den Weg in die Zukunft zu zeigen und mit ihnen über die geplanten Maßnahmen und Projekte in den Dialog zu kommen.

Nach der Präsentation im Rahmen einer Kick-Off-Veranstaltung ist es an jedem Einzelnen, Fragen zu stellen, Anregungen vorzutragen und sich in den Changeprozess einzubringen, der über das Dialogbild sehr gut transportiert wird. Für mich persönlich ist es eine überzeugende Art der Kommunikation – für manche unüblich, aber effizient.





DIE HAHN GRUPPE - TRADITIONELL INNOVATIV!



Hahn Gruppe

„Die Hahn Gruppe ist eines der größten Automobilhandelsunternehmen in Deutschland. Mit rund 2.000 Mitarbeitern und 35 Betrieben der Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Porsche, Skoda und Seat

in der Metropolregion Stuttgart hat Hahn seit 100 Jahren eine starke Marktposition und ist ein verlässlicher Partner für Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner.

Die Automobilbranche befindet sich im größten Umbruch ihrer Geschichte. Seit jeher hat die Unternehmerfamilie Hahn innovative Ideen umgesetzt und ist neue Wege gegangen, die die Firma zu einem überaus erfolgreichen

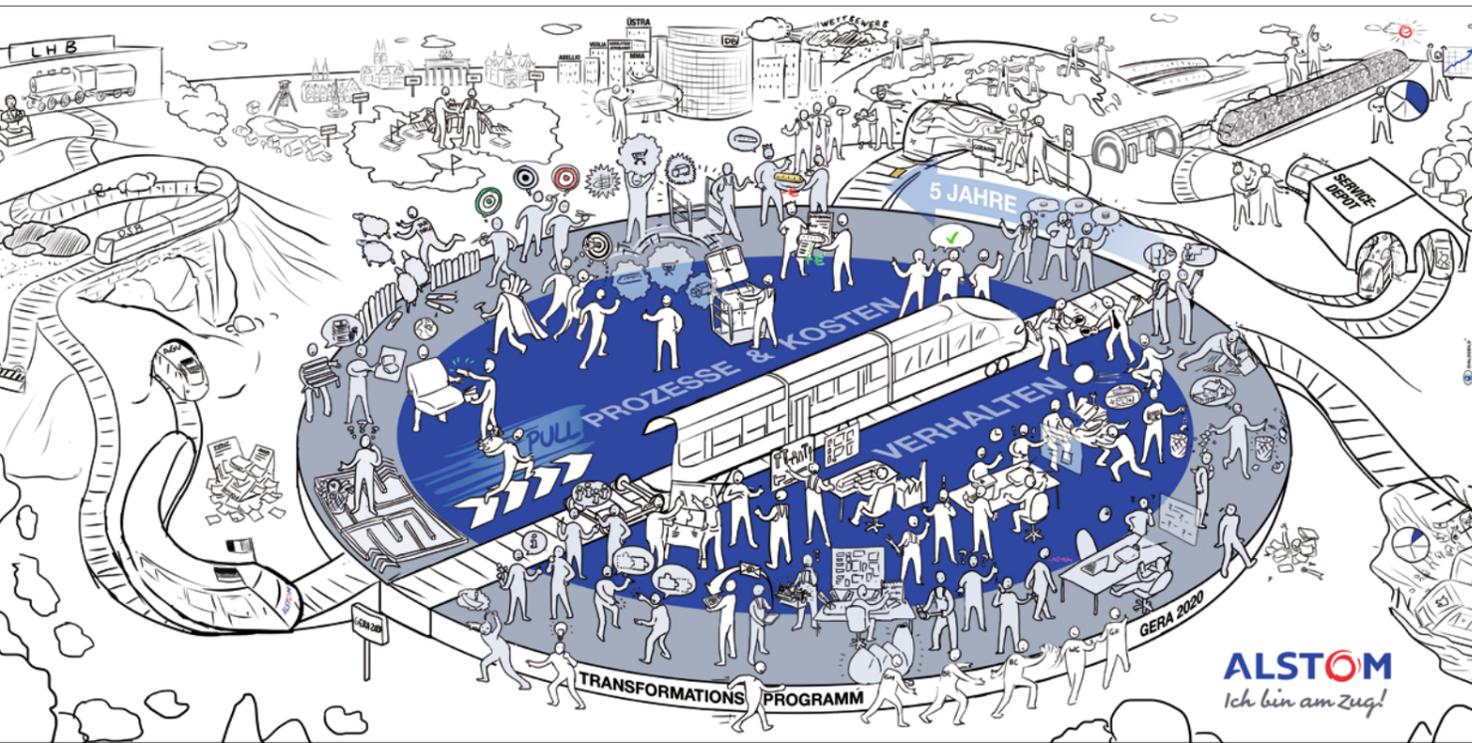
Unternehmen gemacht haben. Im Jahr 2018 hat das Management eine langfristige Strategie erarbeitet, die neben wirtschaftlichen Faktoren vor allem auch Themen wie Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle einbezieht. Dieses rund 150 Seiten starke Papier in einfacher Form allen Mitarbeitern verständlich zu machen, war die große Herausforderung, die uns auf die Firma DIALOGBILD aufmerksam gemacht hat.

Die Idee, Inhalte über ein Bild mit hinterlegten Klickpunkten für Erklärungen darzustellen, hat uns sofort überzeugt. Entstanden ist ein spannendes Werk, das die Mitarbeiter animiert sich näher mit den einzelnen Strategiepunkten zu beschäftigen. Gerade auch zur Verwendung in Vorträgen und Präsentationen eignet sich das Bild hervorragend, da wahlweise einzelne Themen herausgegriffen werden können, ohne dabei den Blick auf die Gesamtstrategie zu verlieren. Bei unserer Vortragsreihe in allen Be-

trieben anlässlich des Jahresauftaktes 2019 haben die Mitarbeiter begeistert auf die Präsentation der Strategie reagiert. Immer wieder wechselnde Szenen haben es möglich gemacht, die Aufmerksamkeit und das Interesse der Mitarbeiter über einen langen Zeitraum zu erhalten. Die Zusammenarbeit mit DIALOGBILD war sehr angenehm und partnerschaftlich. In einem ganztägigen Workshop wurde gemeinsam mit dem Team von DIALOGBILD die Strategie perfekt in einzelne Szenen umgesetzt. Faszini-

erend war, wie aus einzelnen Themen ein ganzes Bild entstanden ist, das unsere Strategie wie ein Puzzle zu einer Einheit zusammensetzt. Es würde mir schwer fallen eine Lieblingsszene zu benennen. Das Strategiebild der Hahn Gruppe überzeugt mich in seiner Gesamtheit. Jederzeit würden wir wieder unsere Strategie mit Unterstützung der Firma DIALOGBILD darstellen lassen.“

Steffen Hahn, Geschäftsführender Gesellschafter der Hahn Gruppe



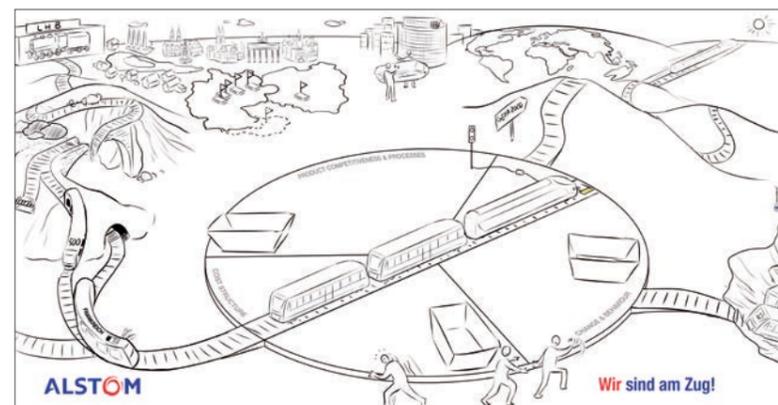
TRANSFORMATIONSPROGRAMM „GERA 2020“



Die ALSTOM Transport Deutschland GmbH steht vor großen Herausforderungen, die Veränderungsstrategie muss kommuniziert, vor allem aber gelebt werden. Mit diesem Anspruch hat sich Jens Bünte (Personalchef für Deutschland & Österreich) an DIALOGBILD gewandt. Relativ schnell wurde die Situation des Unternehmens klar und so entwickelten wir eine Kommunikationsstrategie, die nicht nur visuell ansprechend ist, sondern wachrütteln und mitreißen soll. Da der

Erfolg einer Strategie maßgeblich von der Akzeptanz und Mitgestaltung der Mitarbeiter abhängt, einigten wir uns auf zwei Kreativworkshops, um das Bild konzeptionell zu erarbeiten. Der erste Workshop fand mit rund 15 Führungskräften statt und resultierte in einer Bildwelt, in der eine Drehscheibe als zentraler Punkt des Dialogbildes gewählt wurde. Allen war wichtig die Vergangenheit des Unternehmens aufzuzeigen, den Weg des Transformationsprogramms „GerA 2020“ zu konkretisieren und einen Bildbereich für die Zukunft zu berücksichtigen. Diese Vorüberlegungen wurden einstimmig von der zweiten Workshop-

gruppe angenommen und weiter ausgearbeitet. Mit 20 Change Agents aus unterschiedlichen Fachbereichen wurde dieses Bild dann in einem gemeinsamen Plenum konkretisiert und Szenen in der Bildwelt platziert. Am Ende des zweiten Workshops war das Dialogbild prall gefüllt und die Story weitestgehend geschrieben. Entschieden wurde sich für positive und negative Darstellungen, die alle Mitarbeiter ansprechen, und zum Nachdenken anregen sollen. Mit nur einem Ziel: gemeinsam das Transformationsprogramm zum Erfolg zu führen.



Im ersten Führungskreis-Workshop wurde das visuelle Grundgerüst für das spätere Dialogbild gelegt. Gemeinsam mit den Change Agents des Transformationsprogramms wurde das Grundgerüst des Führungskreises weiter ausgearbeitet und mit Szenen gefüllt. Relativ schnell wurde sich die Workshopgruppe einig, dass wir für dieses Dialogbild zueinander passende positiv/negativ Szenen entwickeln sollen. Die Teilnehmer kommunizierten im Anschluss als Change Multiplikatoren das Dialogbild in ihrem Bereich.



Jens Bünte
Director HR
Germany & Austria
ALSTOM Transport
Deutschland GmbH

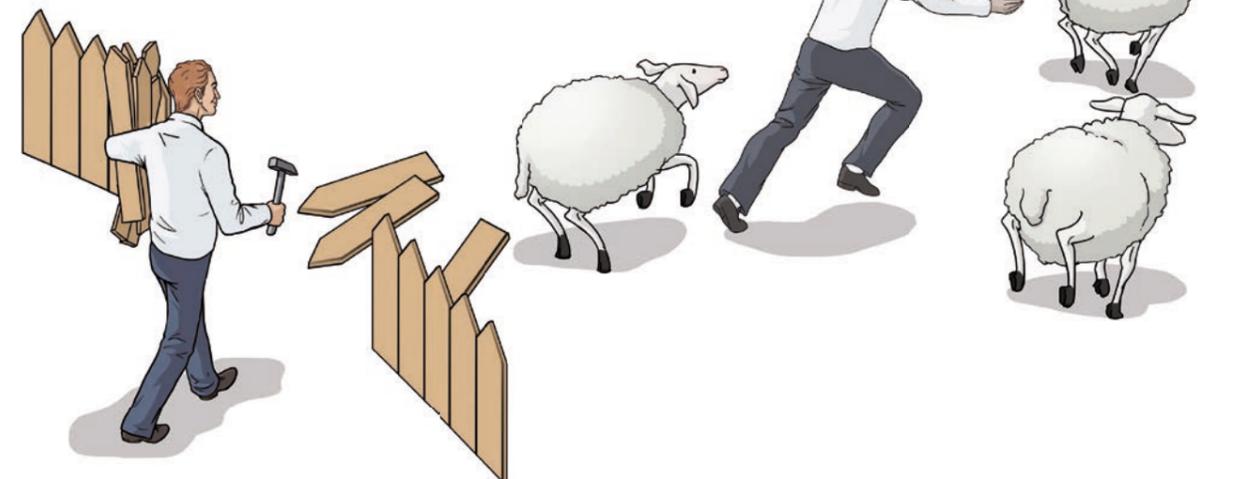


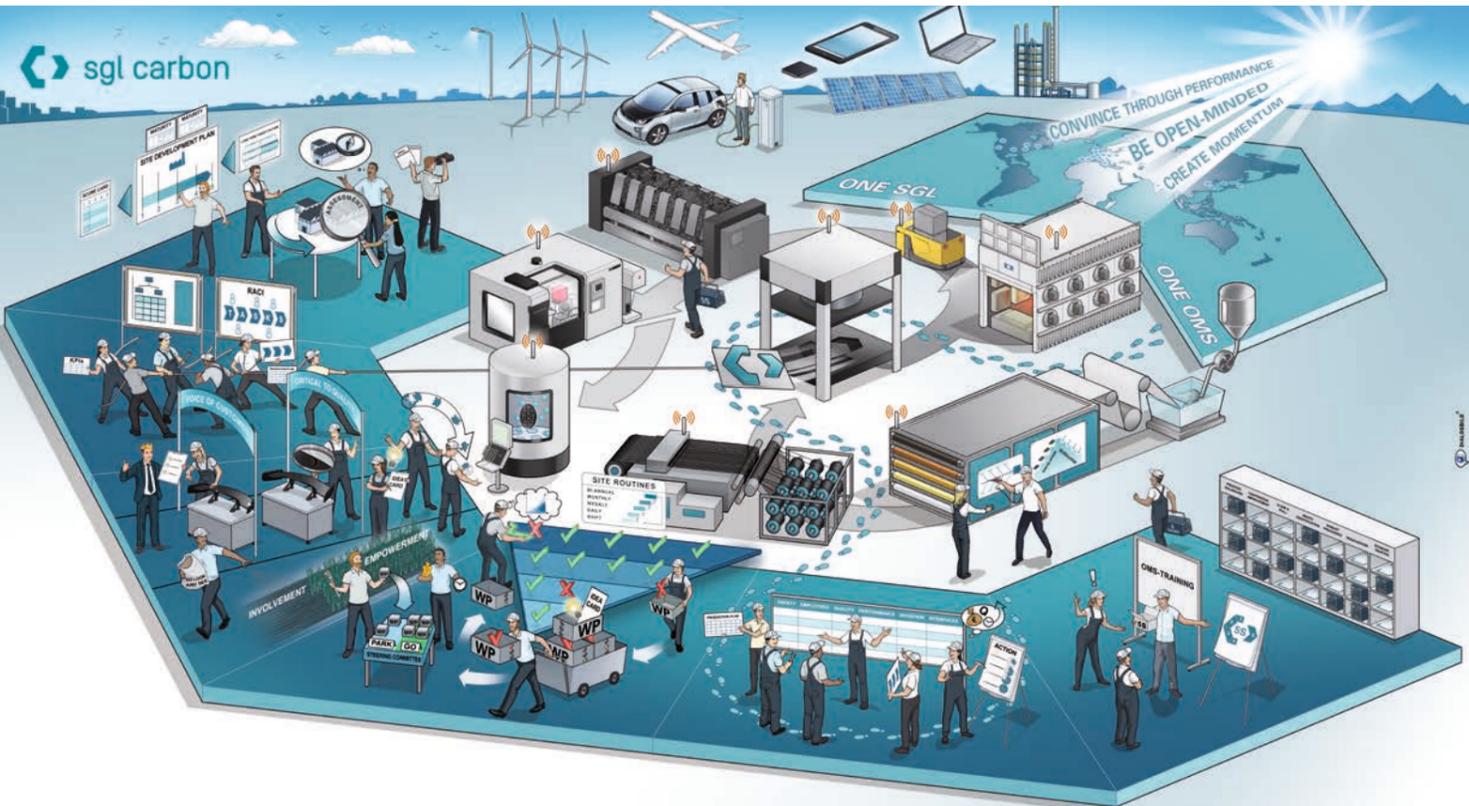
Ralf Dingerdissen
Bogie Operations
Director Germany
ALSTOM Transport
Deutschland GmbH

„Erfahrungen aus früheren Transformationsprogrammen haben gezeigt, wie wichtig es ist, die ganze Organisation in den Veränderungsprozess mit einzubeziehen. DIALOGBILD bietet dafür eine perfekte Möglichkeit, nämlich die Sorgen, Ideen aber auch Erwartungen so vieler Menschen wie möglich zu berücksichtigen und leicht verständlich für alle darzustellen. Die anfängliche Skepsis des ein oder anderen ist nach wenigen Tagen im Projekt in echte Begeisterung umgeschlagen. Das war sicher nicht mein letztes Dialogbild.“

„Als wir das erste mal in Hamburg bei DIALOGBILD waren, und die vielen unterschiedlichen und tollen Beispiele anderer Unternehmen gesehen haben, waren wir - salopp gesprochen - total geflasht und von der ersten Sekunde an überzeugt, dass dies unser Tool werden musste. Wir haben es dann geschafft, dass unser Funke der Begeisterung auf unser gesamtes Managementteam übergesprungen ist. Wir sind sehr stolz auf unser Dialogbild und es hilft uns täglich bei der Umsetzung unseres Transformationsprozesses.“

Beispielszene „Problemlösung“
In der negativen Darstellung müht sich eine Task Force mit Schadensbegrenzung ab, während in der positiven Darstellung einfach die Wurzel des Problems gelöst wird.

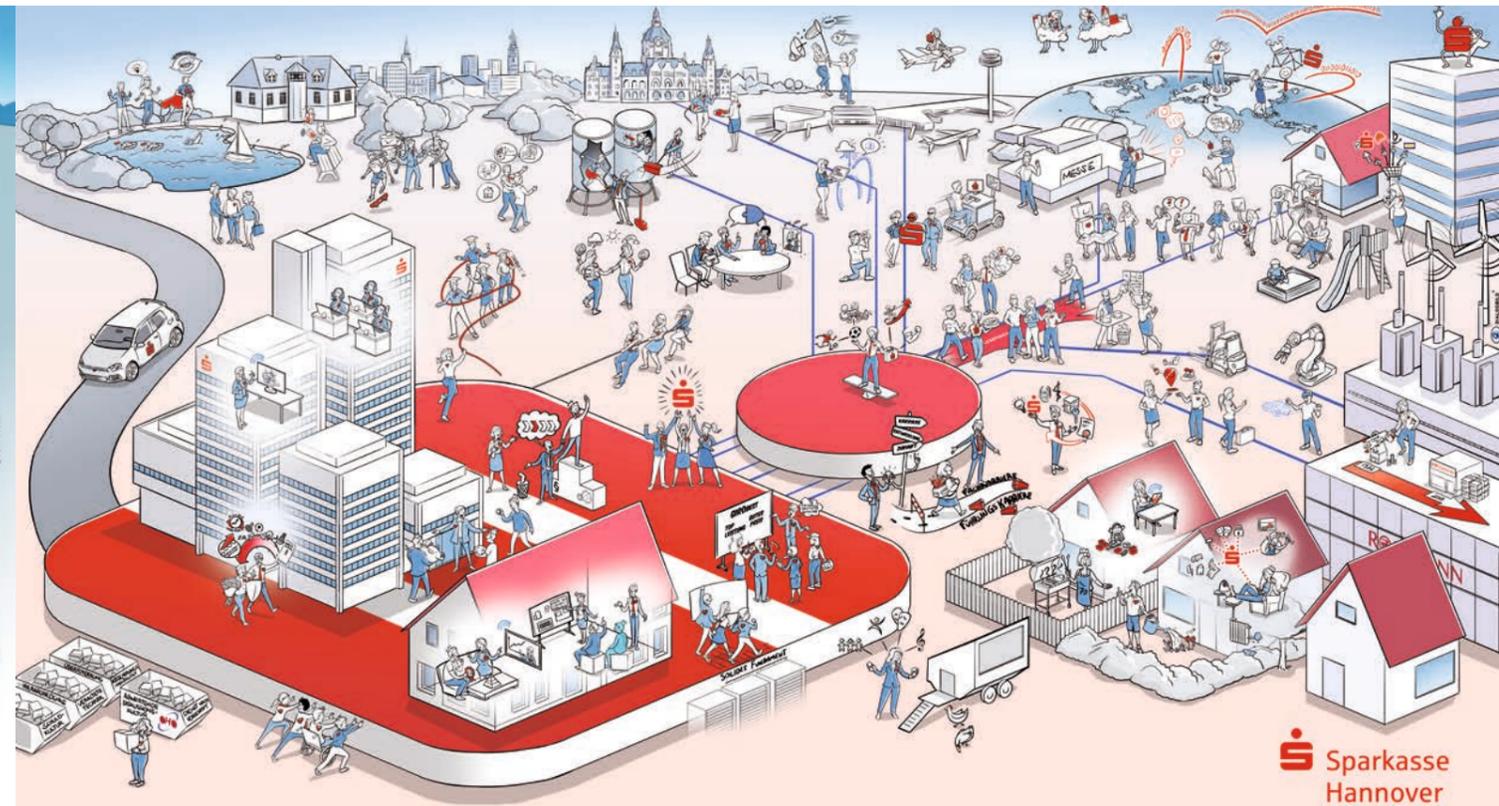




OPERATIONAL MANAGEMENT SYSTEM

Die SGL Carbon ist ein internationaler Hersteller von Produkten aus Kohlenstoff. 2018 wurde das neue Produktionssteuerungsinstrument OMS (Operational Management System) mit Hilfe der DIALOGBILD-Methode weltweit

eingeführt. Dieses gliedert sich in 6 aufeinander aufbauende, sowie voneinander abhängende Bausteine. Das Dialogbild wurde anschließend in weitere Sprachen übersetzt und in den jeweiligen Werken großformatig aufgehängt.



KULTURVERÄNDERUNG

Die Sparkasse Hannover, eine der größten Sparkassen in Deutschland, begann bereits Anfang 2017 sich mit dem Prozess der Kulturveränderung auseinanderzusetzen. In mehreren Workshops wurden die Fragen „wie verändert der

Digitale Wandel die Sparkasse Hannover“, „wofür steht die Sparkasse Hannover in Zukunft“ und „welche gemeinsamen Ziele haben wir“ sowohl aus Mitarbeiter- als auch Kundensicht diskutiert und anschließend visuell übersetzt.



OUR THING

Im Strategiebild der Sesotec GmbH, Hersteller für Fremdkörperdetektion und Materialsortierung, werden die Fragen „Wer sind wir?“, „Was machen

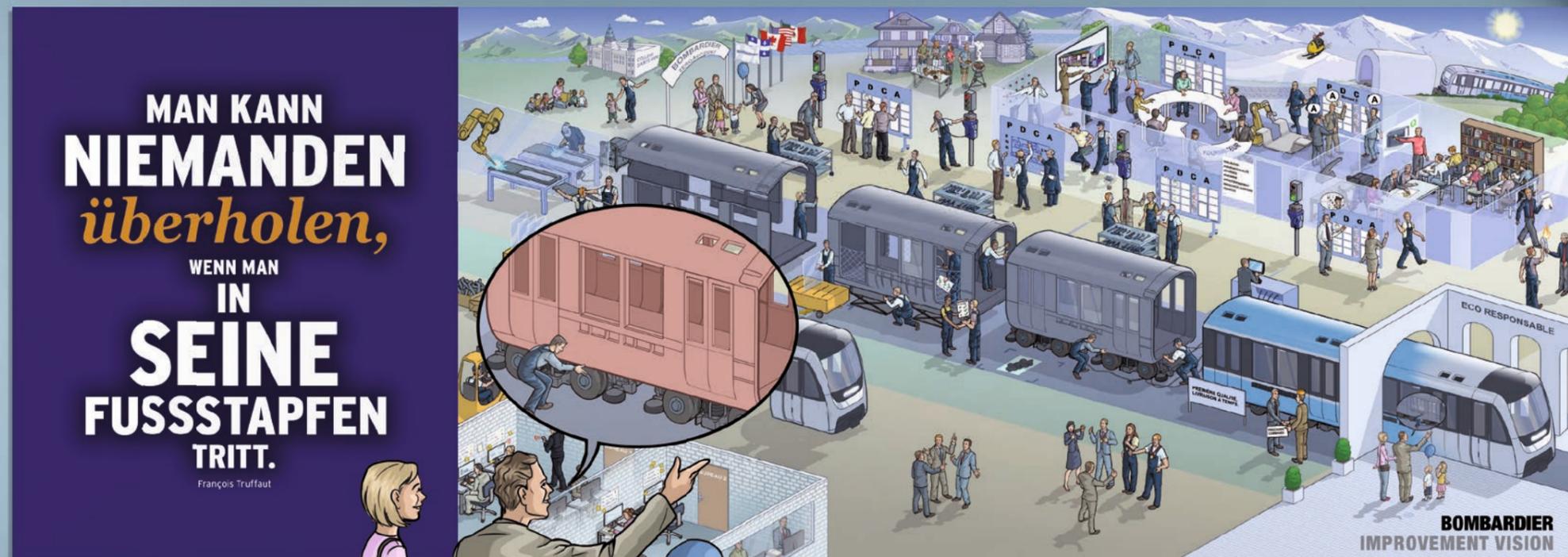
wir?“, „Für wen machen wir es?“, „Und wie machen wir es?“ sowie „Welche Ziele streben wir an und wie arbeiten wir an unserer Zukunft?“ beantwortet.



OUR VISION

Die Bremer Straßenbahn AG betreibt einen Großteil des öffentlichen Personennahverkehrs in Bremen. Gemeinsam mit DIALOGBILD hat die BSAG

ihre neue Zukunftsvision visualisiert. Wo wollen wir im Jahr 2030 stehen? Wie sehen wir unsere Aufgabe? Welche Services wollen wir bieten?



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 schließlich 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

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 Orien-

tierung 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. 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 Vermittlung von Führungsleitlinien selbst, kann 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.



Leadership Competencies

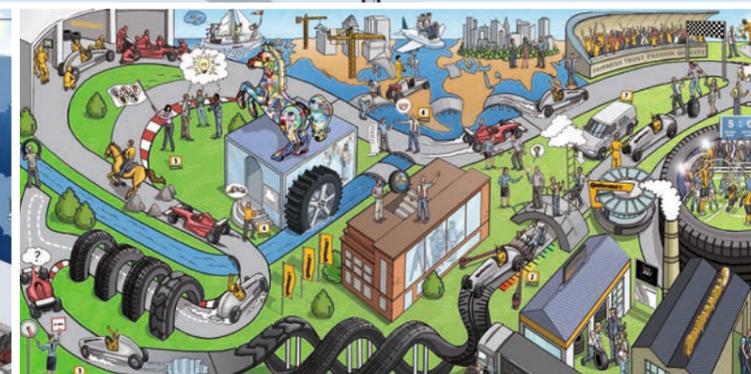
Kia Motors gehört seit 1998 zur Hyundai Motor Group, dem fünftgrößten Fahrzeughersteller der Welt. Für diesen Erfolg ist das Personal der Hyundai Motor Group ein wichtiger Faktor. Um diesen Erfolgsfaktor weiter auszubauen, entstand ein weltweit einheitliches Kompetenzmodell für alle Führungskräfte. Damit 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 passen und wie sie konkret in den Führungsalltag integriert werden können.



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. Vertriebsstraining

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



TOYOTA

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

des Dialogbildes die Strategie für 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

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 Erfolgchancen 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 LiView. 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 Verloader 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 He-

erausforderung, 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.

WAS DER
KUNDE
WIRKLICH WILL,
SIND
3 DINGE:
ERSTENS
Service,
ZWEITENS
SERVICE,
DRITTENS
SERVICE.



Aussteigevorgang negativ

Die Flugbegleiterin ignoriert den Passagier und checkt ihre SMS. Ihr Jacket hält sie dabei in der Hand.



Aussteigevorgang positiv

Die Flugbegleiterin verabschiedet sich vom Passagier auf die landestypische Art und Weise.

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



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 sei-

nem 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“



Nach der Entwicklung eines Dialogbildes zur Schulung des Flugpersonals und auf Grund des erfolgreichen Einsatzes, konzipierten wir ein interaktives Dialogbild zum Fachbereich

Boden. Hierfür entwickelten wir 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.



MeineApp
Mein finanzielles Zuhause

Deutsche Vermögensberatung

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.



Continental, Drive Your Career

Das Dialogbild „Drive Your Career“ wird bei Willkommens-Veranstaltungen für neue Mitarbeiter eingesetzt. Mit Hilfe des Dialogbildes wird den neuen Mitarbeitern ihr Weg durch das Unternehmen erklärt. Verschiedene Karriere-Optionen und Weiterbildungsmöglichkeiten stehen zur Verfügung.

WILO, 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.

KIA Motors, On-Boarding

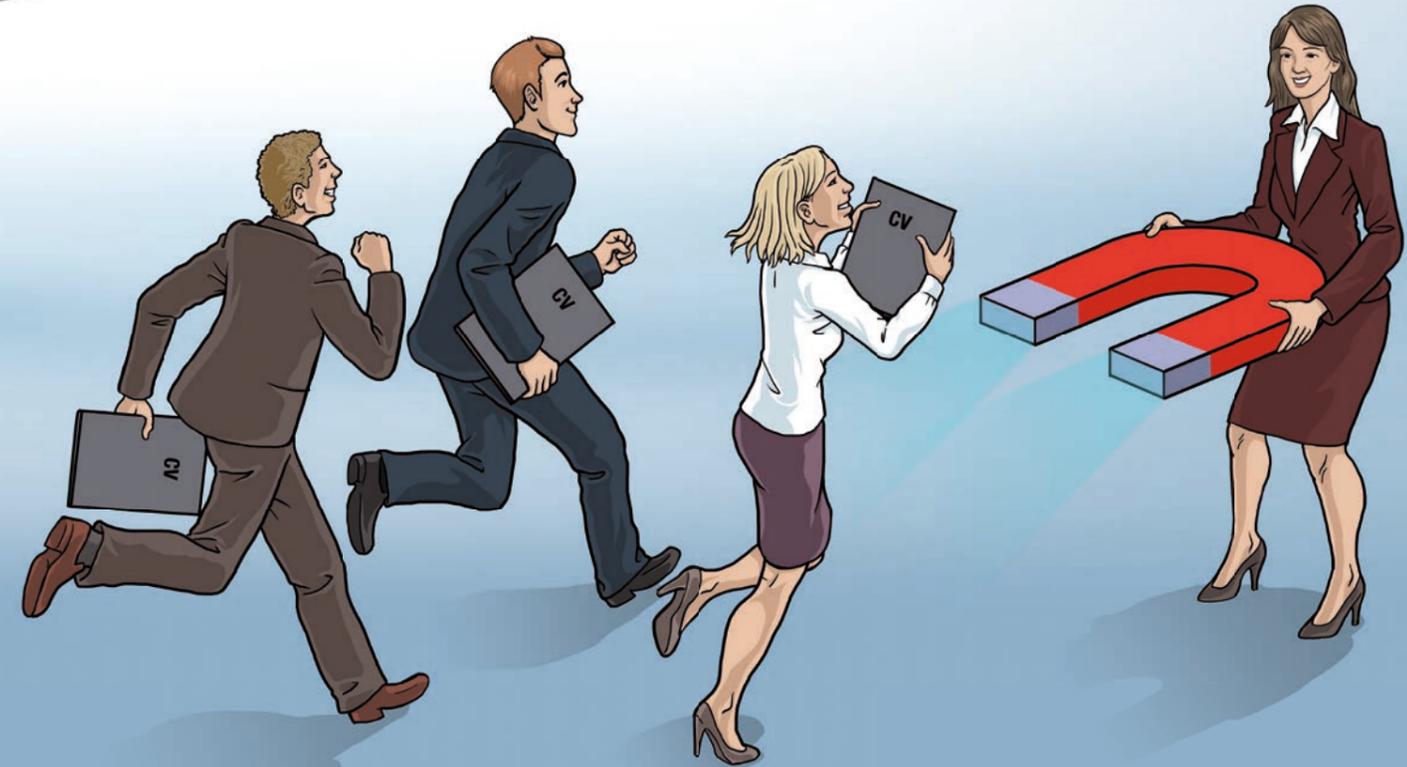
Für Onboardingprozesse bei KIA Motors entwickelte DIALOGBILD ein E-Learning-Tool. Kia Motors setzt das interaktive Dialogbild bei Willkommens-Veranstaltungen für neue Mitarbeiter ein. Geprägt durch die Werte „People“, „Collaboration“, „Globality“, „Challenge“ und „Customer“ werden die Standorte sowie die einzelnen Bereiche der Europa-Zentrale vorgestellt.

Internationales Beratungsunternehmen, Recruiting

Die Arbeit in einem Großkonzern bietet vielseitige Chancen, Erfahrungen und Entwicklungsmöglichkeiten, die für Bewerber zwar attraktiv, aber nicht immer sofort zu verstehen sind. Das Onboarding-Dialogbild vermittelt Zusammenhänge zwischen Aufgaben, Bereichen und Hierarchien und schlägt Brücken zu Unternehmenskultur, internationalen Niederlassungen und Personalentwicklungsprogrammen. Bewerber können sich so innerhalb von kürzester Zeit ein umfassendes Bild machen.



HUMAN RESOURCES



Fachkräftemangel, globale Märkte und hohe Arbeitnehmermobilität machen Mitarbeiter zu einer immer wertvolleren Ressource und zum kritischen Faktor für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Arbeitgeber sind gefordert, viel Zeit, Geld und Innovationskraft zu investieren, um für aktuelle und potenzielle Mitarbeiter attraktiv zu bleiben. Komplexe Employer-Branding-Strategien sollen Bewerbungsanreize schaffen, doch die facetten-

reichen Angebote von Gesundheitsmanagement über Gehalt und Zusatzleistungen bis zu Work-Life-Balance sind für Bewerber schwierig zu vergleichen und stiften oft Verwirrung, statt Identifikation zu schaffen.

Dialogbilder und -filme bieten Unternehmen die Möglichkeit, sich im Personalmarketing und im Onboarding neuer Mitarbeiter von der Konkurrenz abzuheben und Arbeitgeberattraktivität, Privilegien und Pflichten auf strukturierte, spannende und effiziente Weise zu vermitteln. Gerade in zeitkritischen Situationen wie Bewerbungsgesprächen, Assessment-Centern und auf Messen, geben visuelle Darstellungen einen schnellen und umfassenden Überblick und verankern Ihr Unternehmen in der Bewerberwahrnehmung nachhaltig als Leuchtturm auf der rauen See des „War for Talent“.



wilo

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 Unterneh-

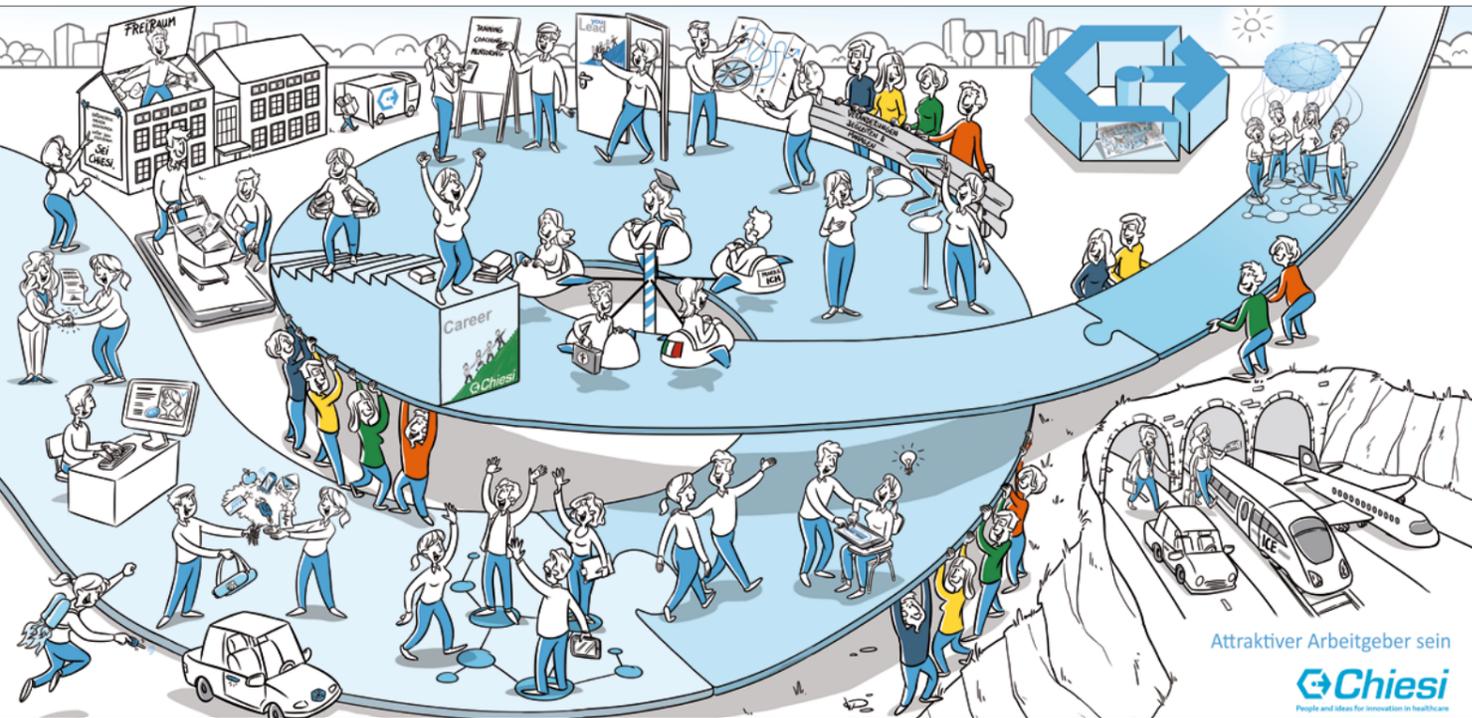
men eintreten. Das Bild visualisiert auf einen Blick die einzelnen Schritte des Mitarbeiter-Lebenszyklus und verdeutlicht, welche Aufgaben die HR-Abteilung in diesem Prozess wahrnimmt.

GELSENWASSER
GAS. STROM. NATÜRLICH WASSER.

DAS STRUKTURIERTE MITARBEITERGESPRÄCH

GELSENWASSER hat ein Maßnahmenpaket geschnürt, um die Qualität und Quantität des strukturierten Mitarbeitergesprächs 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.



Chiesi
People and ideas for innovation in healthcare

ENTSCHEIDEN. MACHEN. GEWINNEN.

Das Projekt „Chiesi - attraktiver Arbeitgeber sein“ umfasst eine Vielzahl von Themen im Personalbereich. Eine interne Mitarbeiterbefragung hat gezeigt, dass die Angebote des Personalma-

agements nicht für jeden zu erkennen waren. Der Bereich ist in den letzten beiden Jahren immens gewachsen und komplexer geworden. Folglich ein guter Zeitpunkt, das Angebot der HR für alle leicht verständlich darzustellen.



Lufthansa

LOVE THE GAME, EXPECT THE VICTORY

Im „begehbaren“ Dialogbild im Trainingscenter Seeheim, steht der Mensch als Spieler/Mitarbeiter, Trainer/Führungskraft und als Fan/Kunde im Mittelpunkt. Rahmenbedingungen können individuell gestaltet und strategische

Ziele über das eingängige Thema „Fußball“ vermittelt werden. Klare Rollen, definierte Aufgaben, Flexibilität, ein gemeinsames Ziel, gute Führung, die Einstellung und Haltung sind die Charakteristika eines Siegerteams.





ROLL-OUT

Ist das Dialogbild einmal entwickelt, kann die Kommunikation beginnen. Um das Bild herum gibt es verschiedene Module, die den Roll-Out und die Kommunikation noch erfolgreicher gestalten können.



DER LEITFADEN

Der Leitfaden ist das zentrale Instrument 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

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

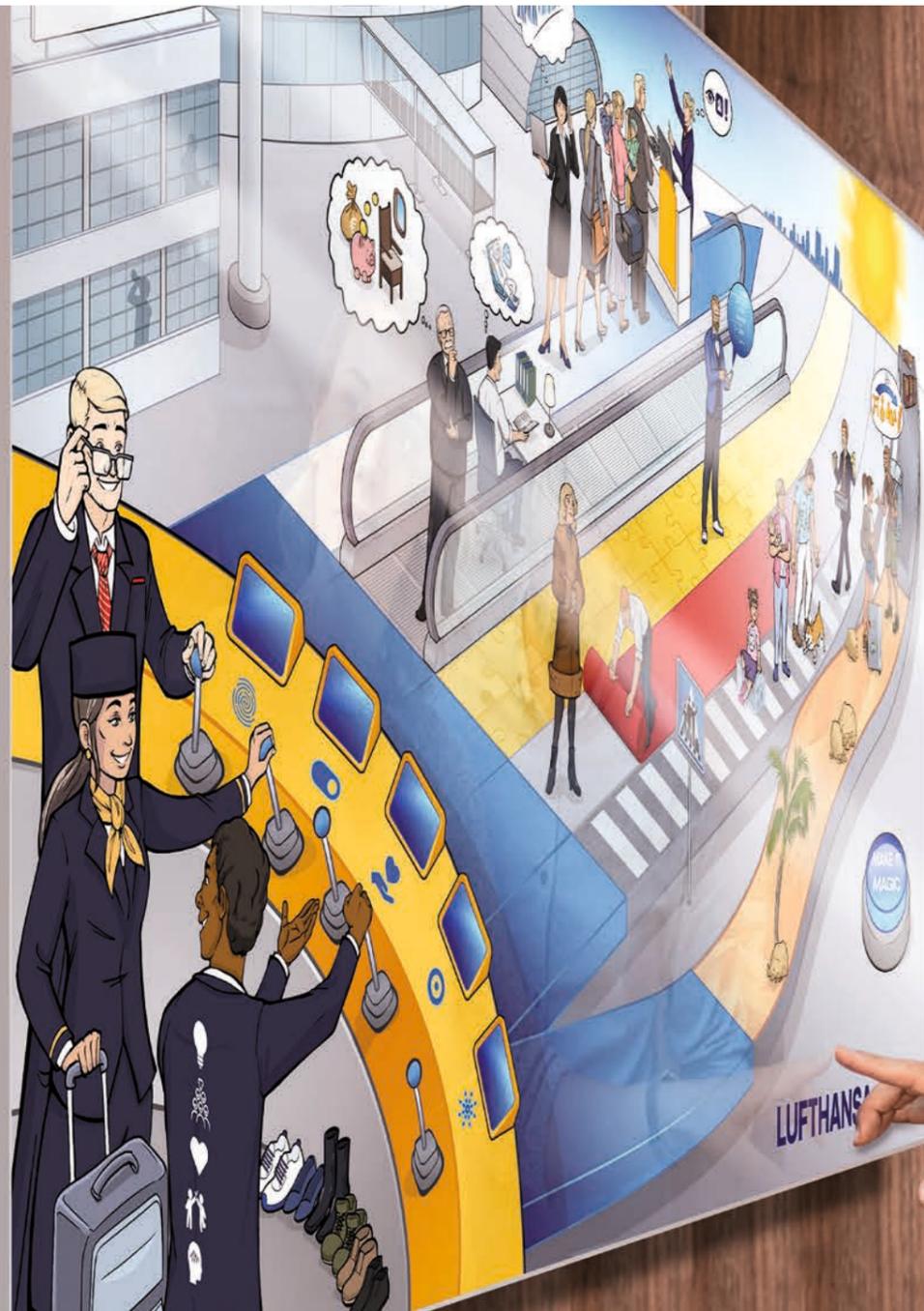
der Regel im Format 2 x 1 m auf robuste PVC-Platte gedruckt. Für den Empfangsbereich oder die Produktionshalle sind natürlich auch größere Formate möglich.



ERHÖHEN SIE IHREN *Erfolg,* UND GEHEN SIE ONLINE

E-LEARNING & WBT

Digitale Lernmedien sind inzwischen zu einem wichtigen Baustein in der Wissensvermittlung und Weiterbildung geworden. Der Adressat kann sich ortsunabhängig in kurzer Zeit selbst Wissen aneignen bzw. sein Wissensstand kann abgefragt werden. Manche Themen eignen sich nach wie vor besser für Präsenzveranstaltungen, wenn es z.B. darum geht, dass Führungskräfte ihr Team auf bevorstehende Veränderungen einstimmen. Hier kann ggf. eine Kombination aus beiden Lernformen Sinn machen (blended learning). Das digitale Medium bringt die Teilnehmer z.B. auf einen Wissensstand, damit diese gut vorbereitet in die Präsenzveranstaltung gehen. Oder nach dem Präsenztermin wird ein Web Based Training Tool genutzt, um das Besprochene zu verinnerlichen und das Thema zu vertiefen. Wir unterstützen Sie mit unseren Visualisierungen für einen unterhaltsamen und nachhaltigen Wissenstransfer in einzelnen Kanälen oder mit einem übergreifenden Konzept.



AUGMENTED REALITY - DAS GEDRUCKTE BILD DIGITAL ERLEBEN

Kombinieren Sie Ihr gedrucktes Dialogbild mit dem Tablet oder Smartphone. Auf dem Screen werden ergänzende Informationen, Filme oder Animationen eingeblendet. Die AR-Version

kann beispielsweise als Ergänzung im Dialogbild-Workshop eingebunden werden. Oder auch, um ohne Moderator die ersten Bildinhalte kennen zu lernen, z.B. an einer Dialogbild-Station im Empfangsbereich. So oder so schlägt dieses Tool die Brücke zwischen der analogen und digitalen Welt und verknüpft die unterschiedlichen Kanäle auf neuartige Weise.



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.



**JETZT
TESTEN!**
www.dialogbild.de/leistungen/e-learning/

LIVE

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.

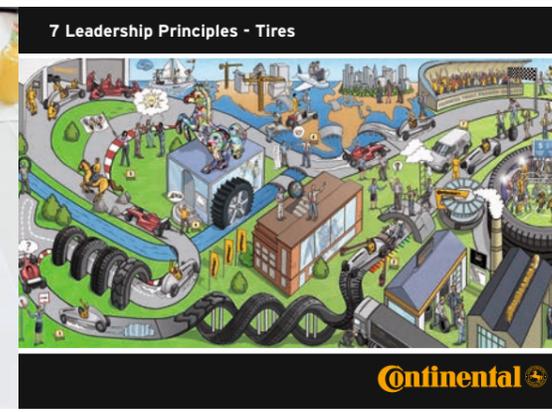
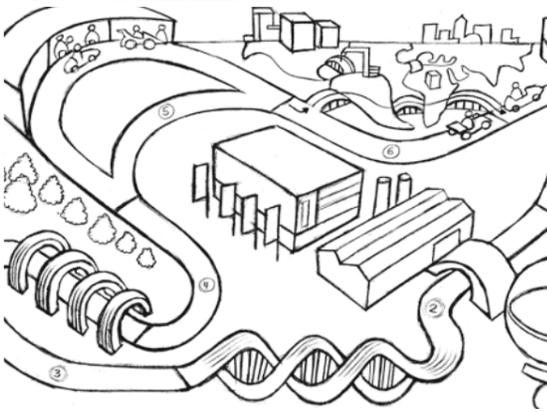
Neben der Erarbeitung auf der Bühne mit einer größeren Gruppe ist auch die Bildentwicklung in einer oder mehreren Kleingruppen möglich. In der Gruppe werden die vorher definierten Inhalte bearbeitet und diskutiert. Unser Moderator führt die Diskussion, der Illustrator übersetzt die Inhalte parallel in Bilder.



badenova

Energie.Tag für Tag

Im Umgang mit internen und externen Kunden gibt der Energiedienstleister badenova sich selbst verbindliche Qualitätsstandards. Diese 12 „Spielregeln“ visualisierten wir live mit 130 Führungskräften auf der Führungskräfteveranstaltung.



Continental

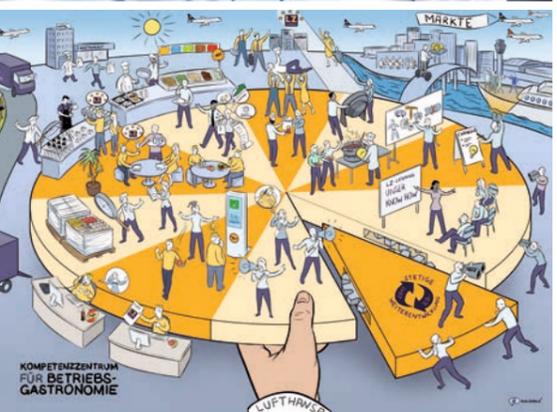
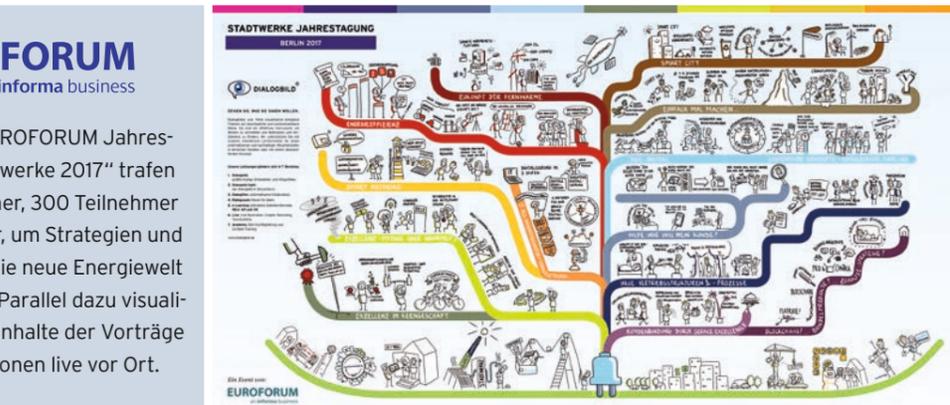
Auf einer internationalen Führungskräfte-Veranstaltung visualisierten wir für Continental die 7 Leadership Principles. Die Führungskräfte schilderten uns in mehreren Workshops ihre Ideen, die wir vor Ort live illustrierten. So entstand im Laufe eines Tages ein 4 x 2 m großes Dialogbild.



STADTWERKE 2017

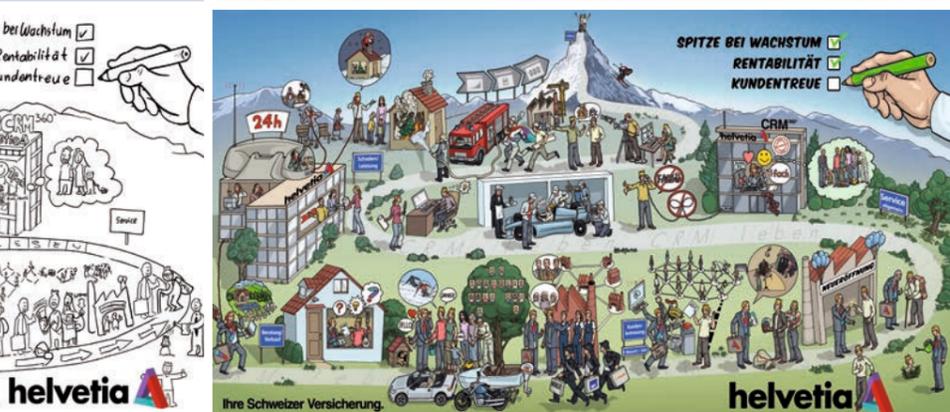
EUROFORUM
an informa business

Auf der 21. EUROFORUM Jahrestagung „Stadtwerke 2017“ trafen sich 50 Sprecher, 300 Teilnehmer und 35 Partner, um Strategien und Lösungen für die neue Energiewelt zu diskutieren. Parallel dazu visualisierten wir die Inhalte der Vorträge und Diskussionen live vor Ort.



LZ CATERING

„Wir wollen ein Kompetenzzentrum für Betriebsgastronomie werden.“
Dieser Satz fasst die Vision zusammen, mit der LZ-Catering auf uns zukam und den Wunsch hegte, daraus ein Dialogbild zu entwickeln.



helvetia

Für die Schweizer Versicherung Helvetia entwickelten wir ein Dialogbild zum Thema „Kundentreue“ während einer Führungskräfte-Tagung in Zermatt.



UNSERE KUNDEN



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



„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



„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



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

 Dr. Michael Fübi
Vorstandsvorsitzender
TÜV Rheinland

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

Plakate einfach im Büro oder im Gang auf und testen Sie die Reaktionen und die Dialogfreudigkeit Ihrer Kollegen. Gern stellen wir Ihnen auch digitales Material für Ihre interne Präsentation zur Verfügung. 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



**ÜBER 100 REFERENZEN
JETZT AUF
WWW.DIALOGBILD.DE**
von A wie „Automobil“ bis V wie „Versicherung“

Stand: Mai 2019



Blieben Sie im Bilde über Trends der visuellen Kommunikation und Dialogbild-Neuigkeiten: Folgen Sie uns einfach auf den Social Media-Plattformen und melden Sie sich an für unseren Newsletter auf: www.dialogbild.de/kontakt

Abbildung Umschlag: Dialogbild „Transformation Werk Hannover“ für Volkswagen Nutzfahrzeuge, zu finden auf Seite 10/11

