

STRATEGIEARBEIT IM JUBILÄUMSJAHR

Der Vorstand arbeitete 2018 intensiv an der Strategie der VDH.

Von Nicoletta Müller

Ein ganzes Wochenende lang liess sich der Vorstand intensiv auf Zukunftsarbeit für die VDH ein.

Nun gilt es, die Strategie 2022 mit voller Kraft zu verfolgen und die daraus resultierenden Massnahmen zeitnah umzusetzen.

Die vollständige Präsentation zur Strategie 2022 wurde an der Mitgliederversammlung in Meisterschwanden gezeigt – und ist unter www.vdh.swiss jederzeit abrufbar.

Folgende Vorgehensweise in vier Stufen unterstützte den Prozess:

Zum Jubiläum wurden Strategie und Zielsetzungen der Vereinigung geschärft und den Bedürfnissen der Zukunft angepasst.

I

Die für die VDH wichtigsten Megatrends und relevanten Stossrichtungen wurden bestimmt.

Diese Megatrends (Zukunftsinstitut/Konzeptwerkstatt) inspirierten den Vorstand, Zukunftsszenarien für die VDH zu entwickeln. Die beiden weiteren Megatrends «Digitalisierung» und «Mobilität» wurden als Basisanforderung für die innovative Entwicklung des Vereins eingestuft.

01 INDIVIDUALISIERUNG



- Ich gestalte mein Leben bewusst selber
- Entscheidungsfreiheit in allen Belangen
- Konsumenten erwarten modulare Angebote
- Kunden-Segmentierung wird zur Wissenschaft

Quelle: www.konzeptwerkstatt.ch

02 COMMUNITY



- Netzwerke von Gleichgesinnten wachsen
- Kundengruppen beeinflussen Angebote
- Starke Brands kultivieren loyale Anhänger
- Open Innovation

03 WISSEN



- (Weiter-)bildung als Basis für Wachstum
- Emotionale Intelligenz & Kreativität
- Wissensgesellschaft als Motor für Fortschritt

2

Ein mögliches Zukunftsszenario (Picture of the Future) wurde erarbeitet

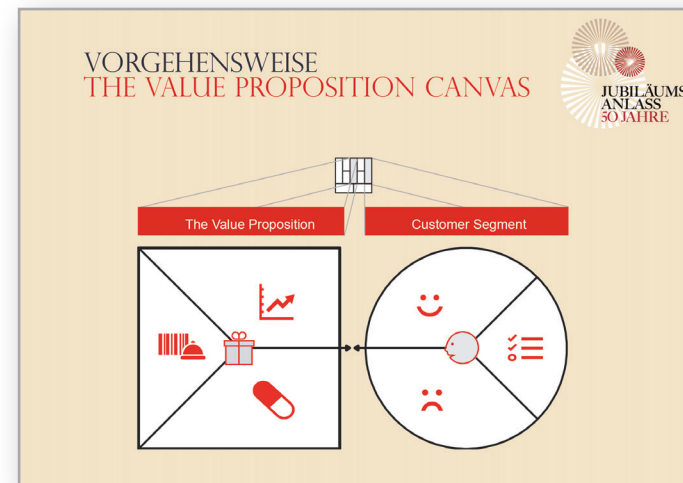
✓ POF - Community MM

⇒ 2022

- neue Beziehungen / Beziehungen pflegen
- * FU (h. feine Wahrmen)
- Vorbehaftete Angebote (Reisen)
- „Elite“, exklusives Netzwerk
- Beste Konditionen dank Kompetencepartner
- am Puls der Innovation, Informationvorsprung
- Innovation Vorsprung
- „ich war dabei“
- eigenen Marktwert steigern
- Mitgliedschaft als Reform
- Anerkennung / Vertrauen / Wertschätzung
- Titel VDH / NDS - CID
- Sichtbarkeit, Präsenz
- Sparring Partner / Coaching
- VDH plant auch nicht VDH-Mitglieder

3

Anhand des Modells «Value Proposition Canvas» wurden bestehende und künftige «Customer Jobs», «Gains» und «Pains» festgehalten. Daraus entstanden «Gain Creators», «Pain Relievers» und schliesslich «Products & Services» für unsere Mitglieder.



4

Daraus entstanden Leitgedanken für die Strategie 2022

Unterstützung Branche

Mit deiner Mitgliedschaft leistest du einen wertvollen Beitrag für deine Branche.

Vorteile für VDH Mitglieder:

- Praxisorientierter Wissenstransfer
- Verbandsübergreifendes Netzwerk

Wissen / Trend / Forschung

Vorteile für VDH Mitglieder:

- Wissensvorsprung
- Am Puls bleiben
- Zugang zu aktuellen Themen und neuen Betrieben
- Blick über den Tellerrand
- Horizonterweiterung
- Lösungen und Lösungsansätze

Netzwerk / Community

Vorteile für VDH Mitglieder:

- Netzwerk Booster
- Eintrittskarte zu etabliertem Netzwerk
- Freundschaften pflegen und neue Freunde finden
- Erfahrungsaustausch dank Generationenvielfalt (Hightouch)
- Sich selber einbringen
- Austausch mit Sparring Partner
- Lernen von den Besten
- Stay in touch (auch branchenfremde VDH'ler sind willkommen)

Weiterentwicklung / Förderung / Nachwuchsförderung

Vorteile für VDH Mitglieder:

- Karriereplanung (modulare, individuelle Angebote)
- Wissens-Inputs (fachspezifische und ergänzende)
- Business Angels
- Erfahrungsaustausch dank Generationenvielfalt (Hightech)

Nicoletta Müller Innovation, Sales & Marketing GmbH