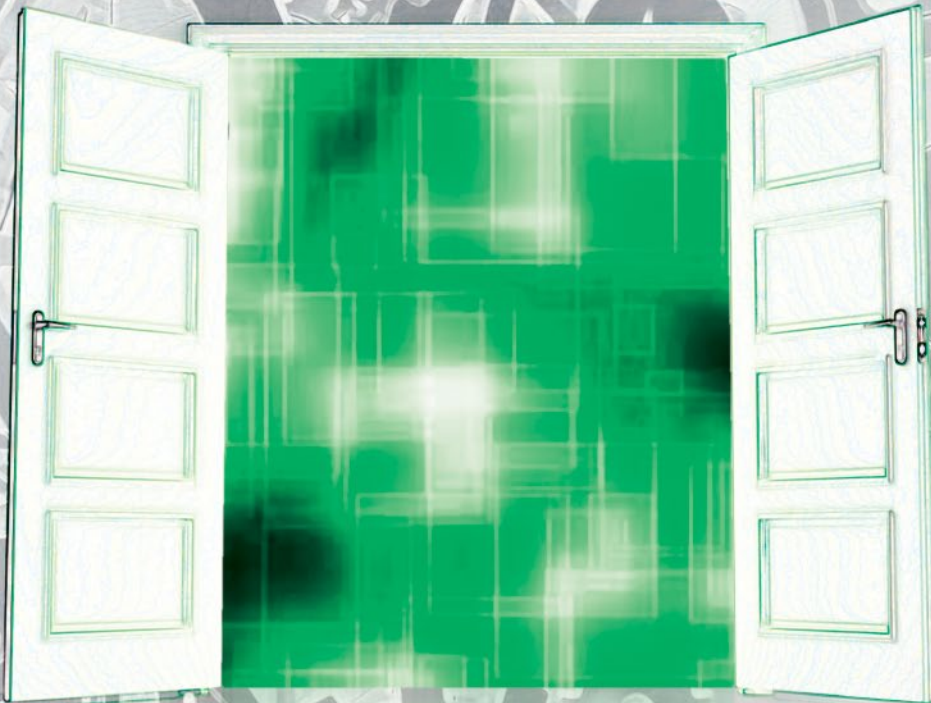




LERNENDE ORGANISATION

Zeitschrift für Relationales Management und Organisation

Disruptiver Change: Mythos oder Notwendigkeit?



N°105

ISSN 1609-1248

Euro 28,99 / sFr 30,02

Verlag Relationales Management

www.lo.irbw.net

Stirbt Ihr Unternehmen ohne „disruptive Veränderung“, während Sie weiter „kontinuierliche Verbesserung“ (KVP) feiern?

von Sonja Radatz

Nehmen wir an, Ihr Unternehmen ist auf einem prosperierenden Weg. Es erwartet für die Zukunft steigendes Marktinteresse, mehr Kunden, vielversprechende Produkt- und Leistungsalternativen.



Und Ihr Unternehmen ist zusätzlich ein technischer Vorreiter, der die digitale Realität gekonnt mit dem menschlichen Faktor mixt. Gratulation, Sie brauchen ganz bestimmt aktuell keine disruptive Veränderung. Aber Sie sollten zu jedem Zeitpunkt

wachsam sein, denn Sie wissen ja: Die Konkurrenz kommt meist nicht aus dem Wettbewerb, sondern ersetzt Sie aus einer anderen Branche kommend – und überholt Sie immer von links.

Was aber, wenn Sie Ihr Unternehmen nach einem ehrlichen Blick in den Spiegel nicht in der obigen Beschreibung wiedererkennen? Wenn Sie merken, dass Ihre Produkte und Leistungen (schleichend) weniger gekauft werden und Sie diese bisher nicht radikal neu besetzen/ersetzen, wenn Sie (wichtige) Kunden verlieren, wenn Ihr Unternehmen digital auf das 20. Jahrhundert ausgerichtet ist, Sie hohe (Preis-) konkurrenz haben, andere einfach technisch besser und/oder billiger sind, und/oder Ihre ganze Branche, Ihr Produktions- und Leistungszeitpunkt in Zukunft nicht mehr gebraucht wird?

Dann wäre es meines Erachtens fatal, einen Weg kontinuierlich weiter zu verbessern, der an ein totes Ende führt. Und das betrifft meiner Erfahrung nach im Augenblick überbordend viele Unternehmen, die einfach zu langsam sind, den Spirit und das Interesse der Kunden verloren haben, im letzten Jahrhundert

der analogen Welt stehen geblieben sind und deren Leistungen in Zukunft einfach nicht mehr gefragt sind. Dazu zählen ganze Branchen wie Banken, aber auch Berufe wie Anwälte, für die in den kommenden Jahren digitaler Ersatz gefunden wird – gefunden werden muss, weil die Kunden nicht mehr bereit sind, das eingefahrene Spiel zu spielen, das von dieser beruflichen Seite angeboten wird. Das klingt Ihnen zu radikal? Dann tun Sie, was die meisten Unternehmen tun: abwarten. Es wird Ihnen bloß nicht helfen.

Ich nenne diese abwartenden Unternehmen die „Hufschmiede“, denn ihre Lage ist so solitär wie aussichtslos – auch wenn es Anfang des 20. Jahrhunderts nicht danach ausgesehen hat.

Die einzige Möglichkeit, die Sie in einer solchen Situation haben, ist, sofort an einem ganz neuen Geschäftsmodell zu arbeiten. Ob Sie das Unternehmen dabei mitnehmen? Das wird sich zeigen, weil diese Antwort Ihrer Hauptentscheidung folgen muss. Das Szenario ist weniger bedrohlich, als Sie denken. Es wird nur dann bedrohlich, wenn Sie nicht rechtzeitig den entscheidenden Schritt tun. Und „rechtzeitig“ ist meiner Erfahrung nach genau der Augenblick, in dem Sie als aufmerksame Führungskraft, als aufmerksamer Vorstand, Geschäftsführer, CEO oder Unternehmer merken, dass der Weg nicht mehr stimmt und ein „try harder part of the problem“ wird, wie Clark Gilbert und Joseph L. Bower in ihrem Artikel „Disruptive Change“ bereits 2002 aus meiner Sicht zutreffend bemerkten.

Zögern Sie also nicht, Ihr Unternehmen zu jedem Zeitpunkt einer harten Prüfung zu unterziehen.

Herzlich,

Ihre
Sonja Radatz

Gestalten Sie regelmäßig Ihre Zukunft

Wer die LO regelmäßig liest, gestaltet die Zukunft bewusst und – erfolgreich. Die LO erscheint 6 x jährlich zu einem Schwerpunktthema.



Wählen Sie jetzt Ihr maßgeschneidertes Abo-Angebot!



ZUM EINSTIEG

LO Print-Mini-Abo
2 Ausgaben um nur € 29,99



FÜR HAPTISCH ANSPRUCHSVOLLE

LO Print-Jahresabo
6 Ausgaben um € 119,99



FÜR TABLET-FREAKS

LO PDF-Jahresabo
6 Ausgaben um € 59,99



FÜR THEMEN-USER

LO Komplet-Abo
1 Jahr Zugriff auf alle bisherigen LO Artikel um € 199,99

Jetzt bestellen: www.lo.irbw.net



Zielorientierte Entwicklung von Menschen, Teams und Unternehmen GmbH

Newsletter, Weiterlesen & Bücher zum Relationalen Ansatz:
www.lo.irbw.net, shop.irbw.net, irbw@irbw.net, lo.order@irbw.net

Schloss Schönbrunn | Zuckerbäckerstöckl 39 | 1130 Wien
Tel. +43 1 409 55 66 | Fax: +43 1 409 55 66 77

Gestalten Sie. Sonst werden Sie gestaltet.

Der Relationale Ansatz des IRBW bringt Sie in Führung.

Wer hinter der Zeitschrift LO Lernende Organisation steht:
Das IRBW mit seinem Relationalen Ansatz.
Wien Schloss Schönbrunn, Frankfurt, München, Hamburg, Basel, Zürich
und in Ihrem Unternehmen.

BERATUNG – *Relationale Unternehmensbegleitung • Führungsbegleitung • Vertriebsbegleitung*

WEITERBILDUNG – *Offenes Weiterbildungsprogramm • Inhouse Weiterbildung*

ZEITSCHRIFT LO – *Kostenloses Probeheft • Print Abo • pdf Abo*



WEITERLESEN – *Toolbox • Bücher • Artikel • Blog „Radatz inspiriert“ • XING & Linked in*



Newsletter, Weiterlesen & Bücher zum Relationalen Ansatz:
www.irbw.net, www.lo.irbw.net, shop.irbw.net

Telefon-Hotline: +43 1 409 55 66
Anfragen: irbw@irbw.net

Institut für Relationale Beratung und Weiterbildung
Zielorientierte Entwicklung von Menschen, Teams und Unternehmen GmbH
Schloss Schönbrunn, Zuckerbäckerstöckl 39, 1130 Wien

**INSTITUT
FÜR
RELATIONALE
BERATUNG
UND
WEITERBILDUNG**
Zielorientierte Entwicklung von
Menschen, Teams und Unternehmen GmbH
www.irbw.net

Die neue „Einfach beraten“ Relationale Coaching-Toolbox

VON DR. SONJA RADATZ



Nur wenige Monate nach ihrem Coaching-Erfolgsbuch „Einfach beraten“ bringt Dr. Sonja Radatz die ergänzende Relationale Coaching-Toolbox auf den Markt:

100 brandneue Tools aus ihrer Coaching-Schmiede, die bislang nirgends veröffentlicht wurden! Die Tools sind kompakt auf Karten beschrieben und einsatzbereit für die Praxis – perfekt zum neuen Coaching-Buch „Einfach beraten“.

Sie finden darin Tools wie:

Neue Hauptdarsteller im neuen Stück • Die optimale Musik • Das Leichtigkeitskonzept der Möwe • Ihre Hängematte • Proaktive Lebensführung • Die „Stimmt-der-Weg“-Prüfung • Müssen & Wollen • Nachhaltigkeit erzeugen • Reiseplanung • Buddy-Suche • Stabilität schaffen • Der „Müll-Entsorgungsplan“ • Jung- und Alt-Perspektive • Entscheidungen erarbeiten • Das WIE unter der Lupe • Den Schnittstellenprozess gestalten • Selbstverantwortung & Entrepreneurship • Absicherung von Prozessen und Abläufen • Das Fan-Gewinnungsprogramm • Erfolgsklima schaffen • Gestaltungshebel in der Kooperation • Sicherstellen des Alter-Ego-Meetings • Der entscheidende Umzugsstart • Konzentration auf das Wesentliche • Die Grenze zwischen Arbeit und Freizeit • Der Minimalist • Von anderen lernen • Der Ausgleich von Soll und Haben • Den inneren Schweinehund überwinden • Die persönliche Wetterlage gestalten • Die Inspirationsquelle • Ergänzende Sidesteps • Die Sichtweise der Tür • Fouls vermeiden • Das Gelingen des Menüs • Der Dreh • Zeit & Muße für Neues... und viele mehr!

Jetzt sichern Sie sich die neue Toolbox aus der Erstauflage von 2.000 Stück, die ab Ende September ausgeliefert wird. **BESTELLEN UM EUR 99**

VERSANDKOSTENFREIE BESTELLUNG: www.irbw.net



Wenn Sie das Buch „Einfach beraten“ noch nicht haben: Bestellen Sie die **Coaching-Toolbox** gemeinsam **mit** dem ergänzenden **Buch „Einfach beraten“**

BESTELLEN UM EUR 149



Weiter erfolgreich am Markt, in neuer Verpackung: **Die Relationale Toolbox** mit je 20 Toolkarten aus den Bereichen Selbstcoaching • Coaching • Führung Teamarbeit • Unternehmensführung

BESTELLEN UM EUR 79,99



Beide Toolboxes gemeinsam zum **Spezialpreis** von EUR 159 bestellen (KEINE ÜBERSCHNEIDUNGEN!)

BESTELLEN UM EUR 159