

[Subscribe](#)[Share ▼](#)[Past Issues](#)[Translate](#)

HIRT&amp;FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 19

[View this email in your browser](#)

# HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



**Workshop mit Dr.  
Michael Hirt**

**STRATEGIE IM  
ZEITALTER DER  
DIGITALEN  
REVOLUTION**

**Entwickeln Sie Ihre  
strategische Antwort  
auf die Digitale  
Revolution**

Der eintägige, exklusive Intensiv-Workshop gibt Ihnen die strategischen Instrumente, Konzepte und Perspektiven, um eine strategische Antwort auf die neuen digitalen Möglichkeiten zu entwickeln und Ihre Organisation auf deren wirksame Umsetzung optimal auszurichten. Der Workshop unterstützt Sie dabei, im digitalen Bereich die Initiative zu ergreifen, digitale Bedrohungen in Chancen zu verwandeln und die Möglichkeiten der Digitalen Revolution in massive Wettbewerbsvorteile und Produktivitätsgewinne für Ihr Unternehmen umzusetzen.

Termin: 12. Mai 2017

Für mehr Informationen schreiben Sie bitte an

Lesen Sie meine Management-Kolumne in der Tageszeitung "Die Presse" [Hier](#)

## Feedback richtig geben

Seien Sie sicher, dass Sie die Erlaubnis des Feedbackempfängers haben.

Seien Sie präzise, fassen Sie sich kurz und seien Sie spezifisch und zeitnah.

Verwenden Sie "Ich" - Aussagen. Teilen Sie Ihre eigene Sichtweise mit, nicht die von anderen.

Verwenden Sie die folgende vierschrittige Vorgangsweise, wo sie angebracht ist:

- Beschreiben Sie die Situation oder Situationen
- Beschreiben Sie das Verhalten oder die Verhalten. Seien Sie konkret und benützen Sie keine Verallgemeinerungen.
- Beschreiben Sie das Ergebnis dieses Verhaltens (z.B. Kosten oder Vorteile für den Feedbackgeber, den Feedbackempfänger, das Team, den Kunden oder das Unternehmen).

- Ermutigen Sie zu positiven Verhalten und schlagen Sie Alternativen und Problemlösungen vor.

[m@hirtandfriends.at](mailto:m@hirtandfriends.at)

Machen Sie Pausen für Fragen, Klarstellungen und Kommentare durch den Feedback-empfänger.

Ersuchen Sie den Feedbackempfänger das, was er oder sie gehört hat, zusammenzufassen. Ist die Nachricht angekommen?

---

## Was Manager von Guerillas lernen können: Initiative

Wie wir bereits wissen, ist der Erfolg der Guerillas davon abhängig, ob es ihnen gelingt, die Entscheidung darüber zu behalten, an welchem Ort, zu welcher Zeit und unter welchen Bedingungen die militärische Konfrontation mit dem Gegner stattfindet. Die Handlungshoheit und Initiative zu behalten und den Gegner vor der Aktion in die Reaktion zu bringen ist somit ein wichtiger Bestandteil ihrer Strategie.

### Die Management-Lektion

Dass ausgezeichnete Unternehmen alles tun um ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und zu gestalten, liegt in der Essenz guter Strategie und Unternehmensführung.

In vielen Fällen ziehen Unternehmen große Vorteile daraus, wenn sie die ersten sind, die eine neue Technologie in einem Produkt konsequent in den Markt bringen oder eine neue Managementmethode im eigenen Unternehmen konsequent umsetzen.

Passivität und mangelnde Initiative sind sicher keine allgemeinen Erfolgsrezepte für gelingendes unternehmerisches Handeln, aber die Geschichte neuer Technologien zeigt auch, dass nicht immer das Unternehmen mit den innovativsten Technologien, beziehungsweise das Unternehmen das als erstes eine Technologie in den Markt neu einführt, auch den wirtschaftlichen Erfolg daraus ziehen kann. Apple hat z.B. nicht 1999 den ersten MP3-Player auf den Markt gebracht, dafür aber 2001 mit dem iPod den erfolgreichsten. Amazon war nicht der erste Buchhändler im Internet, ist aber der bei weitem erfolgreichste. Samsung hat nicht den ersten Mikrowellenherd auf den Markt gebracht, aber ist jetzt Weltmarktführer.

Andererseits gibt es eindeutige Beispiele dafür, dass

 Forward

 Share

 +1

 Share

 Tweet

Pionierstrategien zu entscheidenden Vorteilen führen, wie z.B. Corning bei der Einführung des Lichtwellenleiterkabels, Polaroid bei der Einführung der Sofortbildkamera oder Procter & Gamble bei der Einführung der Wegwerfwindel.

---

#### **Klientenstimme des Monats**

Dr. Michael Hirt understands the challenges of managers at the top of large, complex organizations and provides credible, challenging and useful advice and coaching. He is a true expert at helping leaders get better. I can recommend him without reservation as an excellent consultant and coach, especially for senior and board level executives.  
Ao. Univ.-Prof. Dr. Petra Winter, Dipl. ECBHM I Rector I  
University of Veterinary Medicine, Vienna

---

#### **Sehen Sie Dr. Hirt live [hier](#)**

---

Ein kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter [www.hirtandfriends.at](http://www.hirtandfriends.at) haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!

**Ich weiß, dass Ihre Zeit kostbar ist und wir alle von Lesestoff überflutet werden. Ich habe mir erlaubt Ihnen unseren kostenlosen hoch wertschaffenden Newsletter, das HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING ("HFEB") zu schicken.** Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie ihn über [hirtandfriends.at](http://hirtandfriends.at), [michaelhirt.at](http://michaelhirt.at) oder [aifmi.at](http://aifmi.at) abonniert haben oder weil wir über LinkedIn oder Xing vernetzt sind. **Falls Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich jederzeit über den Link weiter unten abmelden.**

Dr. Michael Hirt

---

© 2017 HIRT&FRIENDS GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

*Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.*

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)