

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

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 16

[View this email in your browser](#)

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



Lesen Sie in meiner Management-Kolumne in der Tageszeitung "Die Presse": "Die Guten ins Töpfchen. Warum Differenzierung ein Schlüssel zum Managementenerfolg ist." [Hier](#)

Einen guten Business-Plan haben

Investoren werden nicht von der Komplexität der Finanzanalysen oder den farbigen Grafiken der Unterlagen überzeugt. Es geht um die Genauigkeit der Analyse, die adäquate Feinheit der Planung und vor allem um die **Qualität des Managements und der Geschäftsidee**.

Der Business-Plan sollte nicht nur Informationen, sondern auch Einsichten vermitteln. Zusätzlich zur Beschreibung des Produktes, der Dienstleistung, des Marktes etc. muss der Business-Plan dem potentiellen Investor das Gefühl geben, dass das Management über die Fähigkeiten verfügt, das Unternehmen auch zum Erfolg zu führen. Führungskräfte in Start-Ups sind mit dem Faktum konfrontiert, dass nur höchstens eines von 10 neu gegründeten Unternehmen erfolgreich ist. Das Managementteam eines Start-Ups (bzw. MBO oder MBI) muss Investoren

Artikel des Monats

How Microsoft Netherlands Reinvented the Way of Work (really)

[hier](#)

Executive Coaching
mit Dr. Michael Hirt.

[hier](#)

Workshops mit Dr. Michael Hirt

Strategieentwicklung für die Praxis

4.-5. Oktober 2016
30.-31. Mai 2017

Das CEO-Seminar

28. Februar - 1. März
und 19. April 2017

[mehr Info](#)

Dr. Hirts

Management-Blog mit
2 neuen Einträgen pro
Woche

[hier](#)

Neues Buch von Dr. Michael Hirt

überzeugen, dass es über die Fähigkeiten verfügt, das Unternehmen nach vorwärts zu bringen und aus den Anfangsverlusten attraktive Gewinne zu machen. Investoren wollen daher sicherstellen, dass der Unternehmer und sein Managementteam Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken rücksichtslos analysiert haben und, dass ihre Erfolgschance hoch ist.

Um dieses Ziel zu erreichen sollte der Business-Plan die Stärken ihrer Organisation und Produkte/Dienstleistungen im Vergleich zum Wettbewerb nachhaltig hervorheben, aber gleichzeitig die Schwierigkeiten, denen Sie auf ihrem Weg begegnen werden und wie Sie damit umgehen werden, realistisch einschätzen. Es ist für die Investoren wichtig, dass die konkreten Risiken, die mit dem Start-Up verbunden sind, erkannt und realistisch minimiert werden können.

Was Manager von Guerillas lernen können: Ideologische Aufladung

Eine der Besonderheiten revolutionärer Kriege ist, dass mit ihnen gesellschaftspolitische Ziele erreicht werden sollen, und sie damit über das unmittelbare militärischen Handeln hinaus, eine politische, wirtschaftliche, soziale und psychologische Dimension haben.

Die Management-Lektion

Wir haben bereits in einer früheren Newsletter gesehen, dass es die zentrale Aufgabe der Führungskräfte aller Ebenen ist, sich selber über den Sinn, den gesellschaftlichen Beitrag und die Ziele ihres Unternehmens Klarheit zu verschaffen, damit sie laufend, unermüdlich und überzeugend daran arbeiten können Sinn, Beitrag und Ziele den Mitarbeitern überzeugend und begeisternd zu vermitteln. Eine „ideologische“ Aufladung wird dabei immer wichtiger, je höher entwickelt die Märkte sind in denen das Unternehmen agiert und je anspruchsvoller und wichtiger der individuelle Beitrag seiner Mitarbeiter für seinen Erfolg ist. Den gesellschaftlichen Beitrag des Unternehmens zu verstehen ist dann kein Luxus mehr, sondern eine Notwendigkeit. Dazu z.B. Jack Welch: „...die schönsten sozialen Ziele der Welt können ohne finanziellen Erfolg nicht verwirklicht werden. Das heißt nicht, dass ein Unternehmensleitbild nicht plakativ sein kann oder höheren Zielen verpflichtet sein sollte. ... [um] Menschen zu motivieren und zu Höchstleistungen zu treiben. Letzten Endes bringen effektive Leitbildformulierungen das Mögliche und das Unmögliche miteinander in Einklang. Sie zeigen Mitarbeiter einen klaren Weg

Competitive Advantage Diversity

A study of best practices of leaders in diversity management with comprehensive recommendations for companies willing to leverage the full potential of diversity management in their organizations.

[mehr Info](#)

7 Todsünden des Managements in der Tageszeitung "Die Presse"

[hier](#)

 Forward

 Share

 +1

 Share

 Tweet

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

© 2016 HIRT&FRIENDS GmbH. Wir erteilen die Erlaubnis zur Weiterleitung und zur Verwendung der Inhalte unter Angabe der Quelle.

zur Profitabilität auf und geben ihnen das gute Gefühl, Teile des großen, wichtigen Ganzen zu sein.“

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 haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!

Dr. Michael Hirt



Weitere Ausgaben des HFEB werden folgende Themen behandeln:

- Widerstand überwinden. Erfolgreiche Veränderungsprozesse in Unternehmen
- Life in a Fast Company. Aus der Führung schnell wachsender Unternehmen lernen
- Hire and Fire. Auswahl und Trennung von MitarbeiterInnen

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

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