

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

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No. 20

[View this email in your browser](#)

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING



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

Was Manager von Guerillas lernen können: Phasenweises Vorgehen

Wir müssen uns als Ausgangslage vorstellen, dass ein Land mehr oder weniger vollständig in den Händen einer politischen Gewalt ist, die durch den revolutionären Krieg ersetzt werden soll. Die revolutionäre Armee fängt also mehr oder weniger bei Null an. Typischerweise verlaufen erfolgreiche revolutionäre Kriege und Befreiungsbewegungen in drei fließend ineinander übergehenden Phasen:

- Phase I: *Aufbau* - Organisation, Konsolidierung und Erhaltung der Guerillabewegung
- Phase II: *Ausbau* - Progressive Ausdehnung der Guerillabewegung und des beherrschten Gebietes
- Phase III: *Sieg* - Entscheidung bzw. Zerstörung des Gegners

Die Management-Lektion

Das phasenweise Vorgehen entspricht der klassischen Strategie

[Forward](#)[Share](#)[G+ +1](#)[Share](#)[Tweet](#)

Executive Coaching
mit Dr. Michael Hirt.

[hier](#)

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.

der auf Wachstum und regionale oder weltweite Marktführerschaft ausgerichteten „Hidden Champions“.

Die meisten dieser Unternehmen sind Einprodukt-Einmarkt-Unternehmen, die aufbauend auf einer hohen und konsequenten Spezialisierung und eng fokussierten Märkten, die Marktführerschaft erreichen. Marktführerschaft wird dabei nicht ausschließlich über den Marktanteil definiert, sondern als ein umfassender Anspruch auf Führung gegenüber Marktteilnehmern wie Kunden, Lieferanten bis hin zu Wettbewerbern, in den Bereichen Technologie, Qualität, Bekanntheit und Prestige.

Diese Unternehmen zeichnen sich durch hohe Kundennähe und vielfältige und tief gehende Interaktion mit ihren Kunden aus. Wenn „Hidden Champions“ in Ihren Nischen aufgrund von Marktsättigung in Verbindung mit hohen Marktanteilen auf Wachstumsgrenzen stoßen, bleiben sie bei der Diversifikation in der Regel ihren bestehenden Kompetenzen bei Produkten, Technologien oder Märkten/Kunden treu. Sie bauen also konsequent auf ihre Stärken auf, um neues Gebiet zu „erobern“.

Auch bei den Strategien der „Hidden Champions“ kann man drei Phasen unterscheiden:

- Phase I: *Spezialisierung und Fokussierung*
- Phase II: *Regionale Expansion* durch Eintritt in neue Ländermärkte
- Phase III: *Diversifikation*, eng entlang bestehender Kernkompetenzen

Grundregeln des Informationsmanagements

Wir werden alle täglich von Informationen überflutet. Hier ein paar Regeln, die Managern helfen mit Informationen und, vor allem, ihrem kostbarsten Gut, Zeit, intelligent umzugehen:

Need to know

- Welche Informationen brauchen Menschen wirklich, um ihre Arbeit zu tun?
- Worin besteht die Arbeit wirklich (z.B. neue Arbeit oder Routinearbeit)?
- Funktionalen Abhängigkeiten verschiedener Mitarbeiter untereinander beachtet?

Informationsverteilung

- Beste Methode zur Informationsverteilung der richtigen Informationen an die richtigen Menschen gewählt?
- Informationen, die anders als in Besprechungen weitergegeben werden können, nicht in Besprechungen weitergeben
- Sitzungen zur gemeinsamen Problemlösung, bzw. Entscheidungsfindung oder Planung nutzen

Kommunikationsregeln vereinbaren, Z.B.:

- Wir werden täglich zweimal unsere E-Mail checken und ein erhaltenes E-Mail 8 Stunden nach dem Erhalt beantworten
- Wir hören unsere Voicemailbox zweimal täglich, einmal am Vormittag und einmal am späten Nachmittag ab, und beantworten Anfragen innerhalb von 6 Stunden

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](#)