

Eine andere Perspektive? Aber welche?!

*Nur aus der Perspektive des Game Changers erkennt man,
dass die meisten Wachstumsbremsen hausgemacht sind.*

Worum geht es heute?

Es ist modern geworden und gehört zum Leadership-Repertoire, Führungskräfte, allen voran CEO, CFO, CSO und COO, dazu aufzufordern, einmal eine andere Perspektive einzunehmen.

Der wahre Mehrwert liegt darin, **WELCHE** Perspektive man einnimmt!

Die üblichen Perspektiven

Es sind stets die üblichen Verdächtigen, wenn es um die Perspektive geht:

- Kunden
- Investoren
- Partner
- Lieferanten
- Mitarbeiter (existierende oder neue)

Auch wenn die Blickwinkel auf den ersten Blick recht verschieden sind, ist der Erkenntniswert doch relativ bescheiden. Sie schauen nämlich alle auf dasselbe ...

Alle schauen auf das Unternehmen wie es ist

Alle schauen auf das Unternehmen, was es anbietet, wie es funktioniert, welche Kultur es hat, was sein Wettbewerb ist, welche Ergebnisse es liefert (oder liefern sollte).

Beispiel: aus Sicht unserer Kunden sind wir zu langsam, zu kompliziert, zu wenig anpassungsfähig, zu teuer, zu schlecht,

Diese Erkenntnisse sind alle operativer, höchstens taktischer Natur.

Keiner schaut auf das Unternehmen, wie es SEIN KÖNNTE/SOLLTE!

Game Changer sehen etwas anderes...

Sie sehen das Marktumfeld, das Geschäftsfeld und ein paar wenige, quasi unumstößliche Regeln, die zu befolgen sind.

Alles andere ist zuerst einmal freiwillig und kann nach Belieben infrage gestellt und – wenn sinnvoll - geändert werden. Sie sehen den immensen Handlungsspielraum, der brachliegt.

Beispiel: Es scheint ein Gesetz zu sein, dass Erfahrung im Job von großer Bedeutung ist. Das führt direkt zum sogenannten „Fachkräftemangel“, der das Wachstum eines Unternehmens behindert (wenn nicht gelöst).

Game Changer sehen die Gefahren, die mit „Erfahrung“ verbunden sind und die konkreten Vorteile, wenn man stattdessen „Erfahrung“ meidet!

Der strategische Nutzen

Mit dem Blick eines Game Changers entdeckt man bspw. Probleme, die man vorher nicht gesehen hat, die wahren Ursachen von Problemen, bisher unbekannte Zusammenhänge, falsche Prioritäten und ganz neue Lösungsansätze.

Sie sehen auch die Freiräume für „einzigartige Positionierungen“, schlagkräftige Strategien und Prozesse/Aktivitäten, die Unternehmen signifikant vom Wettbewerb differenzieren.

Sie erkennen vor allem, dass die meisten der Wachstumsbremsen, die ein Unternehmen in seiner Entwicklung hemmen, HAUSGE-MACHT sind, weil Führungskräfte grundlos sinnlose Regeln befolgen.

Die Welt beherrschen

Und sie erkennen für sich persönlich, dass es beim Game Changing um Macht, Einfluss, Image und das einmalige Gefühl geht,

„die Welt zu beherrschen“.

Über mich

Meine Vision ist „**der entfesselte Channel**“: eine Channel-Organisation, die sich von selbstverordneten Wachstumsbeschränkungen, falschen Denkweisen und wenig wirksamen Handlungsmustern befreit – angestoßen und begleitet von CxOs, die entschlossen sind, als “Game Changer” sicht- und spürbare Akzente und ganz neue Maßstäbe hinsichtlich nachhaltigem und profitabilem Wachstum zu setzen.

Diese Vision kann für jeden Software-Hersteller schnell und einfach Realität werden, denn sie beruht auf meinen in den vielen Projekten gewonnenen Erkenntnissen über die Möglichkeiten, die Game Changing oder das bewusste Regelbrechen bietet – besonders für kleine und mittelständische Software-Hersteller.



michael@alliance-bliss.com

www.alliance-bliss.com