



LERNENDE ORGANISATION

Zeitschrift für Relationales
Management und Organisation

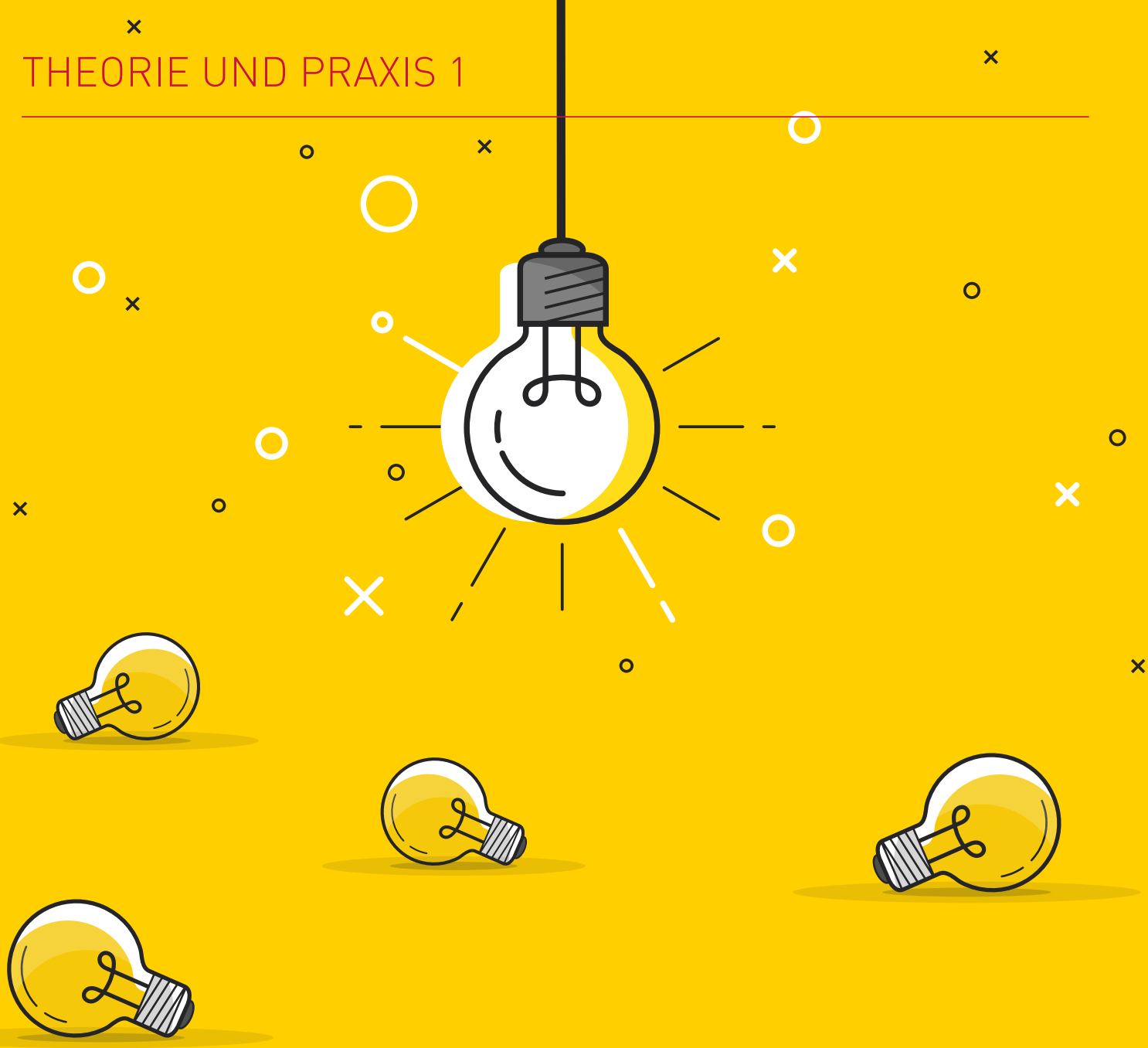


Unsere Zukunft: Auferlegte
Bürde oder „hausgemacht“?
von Sonja Radatz

Auf dem Weg zur gestaltenden
Zukunftsforschung
von Kenneth Gergen

Disruptives Denken: Die digitale
Transformation beginnt im Kopf
von Jens-Uwe Meyer

THEORIE UND PRAXIS 1

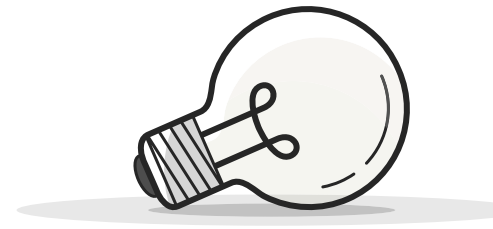


Dr. Jens-Uwe Meyer

Dr. Jens-Uwe Meyer gehört zu den führenden Experten für Innovation und Digitalisierung. Er ist Autor von 13 Büchern zum Thema, Keynote Speaker und Software-Unternehmer.

www.jens-uwe-meyer.de





DISRUPTIVES DENKEN: DIE DIGITALE TRANSFORMATION BEGINNT IM KOPF

von Jens-Uwe Meyer

Die Digitalisierung verändert Märkte und Unternehmen in einem nie gekannten Ausmaß. Bis 2030 wird das Tempo der Veränderungen noch einmal drastisch zunehmen. Aber wie kann man davon profitieren und Gewinner dieses digitalen Wandels werden? Dr. Jens-Uwe Meyers Beitrag zeigt, wie disruptives Denken gelingt und wie es Ihnen, dem Team und dem ganzen Unternehmen weiterhilft.

Stellen Sie sich vor, Sie würden heute Ihren Beruf noch einmal erlernen. Ihre Abteilung und Ihr Team im Unternehmen würden neu etabliert. Oder Ihr Unternehmen würde neu gegründet werden. Stellen Sie sich vor, Sie bräuchten drei bis fünf Jahre Aufbauzeit und könnten alle digitalen Technologien nutzen, die aktuell zur Verfügung stehen: das Internet der Dinge, künstliche Intelligenz, die Blockchain, den neuen Mobilfunkstandard 5G und andere. Was würden Sie tun?

- Würden Sie genau das lernen, was Sie in der Vergangenheit gelernt haben?
- Würden Sie Ihr Team oder Ihre Abteilung genauso aufbauen wie sie heute besteht?
- Würde das Unternehmen, in dem Sie arbeiten, die gleichen Angebote machen und genau so strukturiert sein?

In den vergangenen Jahren habe ich zahlreiche Teams, Abteilungen und Unternehmen analysiert, die im digitalen Wandel weit vorne sind. Digitale Gewinner. Sie alle hatten eines gemeinsam: Sie

dachten die Zukunft disruptiv. Sie überlegten, wie sie sich und ihr bestehendes Geschäft angreifen können. Disruptives Denken bedeutet im ersten Schritt, das Bestehende komplett in Frage zu stellen.

*Digitale Gewinner haben eines gemeinsam:
Sie denken die Zukunft disruptiv.*

1. HEILIGE KÜHE SCHLACHTEN

Im Vergleich zu traditionellen Unternehmen haben es Start-ups relativ einfach. Sie greifen bestehende Märkte an. Kompromisslos. Sie haben auch nichts zu verlieren. Im Gegensatz zu traditionellen Unternehmen verdienen Start-ups häufig über Jahre hinweg kein – manchmal auch nie – Geld. In traditionellen Unternehmen haben Sie es schwerer. Sie müssen einerseits die bestehende Kundenbasis bedienen und das bestehende Ge-

schäft so weit wie möglich optimieren. Andererseits müssen Sie das Neue kompromisslos vorantreiben.

Die erste Stufe des disruptiven Denkens besteht darin, die „Heiligen Kühe“ immer wieder gezielt in Frage zu stellen.

Eine Aufgabe, die häufig daran scheitert, dass bestimmte „Heilige Kühe“ nicht in Frage gestellt werden: Die bestehende Vertriebsstruktur, ein vor Jahren etabliertes Softwaretool oder Unternehmensstrukturen, die im analogen Zeitalter entstanden sind. Die erste Stufe des disruptiven Denkens besteht darin, diese „Heiligen Kühe“ immer wieder gezielt in Frage zu stellen. Würden Sie heute noch einmal beginnen, würden Sie die Vertriebsstrukturen genauso aufbauen? Würden Sie die Software heute noch so einführen? Und würden Sie das Unternehmen heute noch so strukturieren? Wann immer die Antwort „nein“ lautet: Der bestehende Zustand sollte verändert werden.

2. SUCHEN SIE NACH ÜBERTRAGBAREN ANWENDUNGSFÄLLEN VON DIGITALEN TECHNOLOGIEN

Die meisten Menschen und Unternehmen sind in ihrem Denken branchenbezogen. Sie vergleichen sich mit anderen Unternehmen ihrer Branche sowie mit Unternehmen aus naheliegenden Bereichen. Disruptives Denken verfolgt andere Grundsätze: den Vergleich mit Unternehmen aus anderen Branchen. Welche Anwendungsfälle hat

Suchen Sie gezielt nach Anwendungsfällen aus anderen Branchen und Bereichen, die Sie auf sich übertragen können.

Amazon, die sich auf einen Maschinenbauer übertragen lassen? Wo löst ein hochinnovatives Start-up mit künstlicher Intelligenz Probleme besser als es andere tun? Suchen Sie gezielt nach Anwendungsfällen aus anderen Branchen und Be-

reichen, die Sie auf sich übertragen können. Nicht eins zu eins, sondern adaptiert.

3. STARTEN SIE EINEN ANGRIFF AUF SICH SELBST

Versetzen Sie sich in die Rolle aggressiver Angreifer: Was würden Sie tun, um Ihr bestehendes Geschäftsmodell kompromisslos anzugreifen? Welche innovativen Services und digitalen Geschäftsmodelle würden Sie entwickeln, wenn Sie keine Rücksicht auf Ihr bestehendes Geschäft nehmen müssten? Diese Art des disruptiven Denkens lässt das Bestehende bewusst außer Acht. Versetzen Sie sich in die Lage des Amazon-Chefs, des Zalando-Gründers oder eines KI-Start-ups. Was würden Sie anders machen, wenn Sie plötzlich nicht mehr in der Situation der Verteidigung wären, sondern auf Angriff spielen würden?

4. ÜBERTRAGEN SIE IHRE NEUEN IDEEN IN DAS STEHENDE GESCHÄFT

Spätestens jetzt kommen in vielen Unternehmen die „normalen“ Denkansätze wieder durch.

„Das geht momentan nicht.“

„Das verträgt sich nicht mit unserem Alltagsgeschäft.“

„Das wird kurzfristig keine Gewinne abwerfen.“

Überlegen Sie, wie Sie die Ergebnisse des disruptiven Denkens in Ihr Unternehmen übertragen können. Und entscheiden Sie, ob Sie Innovationsprojekte innerhalb der bestehenden Strukturen umsetzen können oder neue Strukturen schaffen müssen. Beispielsweise ein Innovation Lab oder sogar eine Ausgründung.

Disruptives Denken unterstützt Sie, Ihr Team und Ihr Unternehmen dabei, den Scheuklappenblick abzulegen, der im Alltag normal ist. Disruptives Denken ist das, was digitale Gewinner erfolgreich macht. ■

LITERATUR

Meyer, J. -U. (2019): *Digitale Gewinner*. Göttingen: 2019.

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 € 27,26 + MwSt.



FÜR HAPTISCH ANSPRUCHSVOLLE

LO Print-Jahresabo
6 Ausgaben um € 109,08 + Versandkosten + MwSt.



FÜR TABLET-FREAKS

LO PDF-Jahresabo
6 Ausgaben um € 49,99 + MwSt.



FÜR THEMEN-USER

LO Komplett-Abo
1 Jahr Zugriff auf alle bisherigen LO Artikel um € 166,66 + MwSt.

Jetzt bestellen: www.irbw.net

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.
Im Schloss Schönbrunn in Wien und in Ihrem Unternehmen.

BERATUNG – *Relationaler Change • Relationale Unternehmensbegleitung • Führungsbegleitung*

WEITERBILDUNG – *Offenes Weiterbildungsprogramm • Inhouse Weiterbildung*

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

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



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

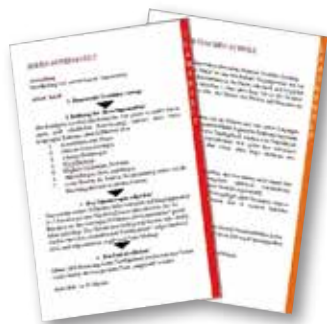
Telefon-Hotline: +43 1 409 55 66
Anfragen: irbw@irbw.net

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

Haben Sie schon die Relationale Toolbox?



100 KÄRTCHEN MIT JE 20 RELATIONALEN TOOLS

zu den Themen
Selbstmanagement • Coaching • Leadership
Teamarbeit • Unternehmensführung

Einfach zu nutzen • überall mitzunehmen • in der praktischen Box

Bestellen Sie Ihre Relationale Toolbox um EUR 90,- + MwSt.
online auf www.irbw.net oder formlos unter irbw@irbw.net!



Zielorientierte Entwicklung von
Menschen, Teams und Unternehmen GmbH

IRBW Institut für Relationale Beratung und Weiterbildung Wien
www.irbw.net | irbw@irbw.net

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