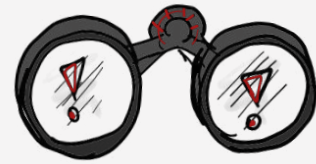


Was der Mittelstand von Start-ups lernen kann!

Flexibilität, Agilität, Teamwork



Mehr Mut zum Risiko

„Wenn Sie nur Dinge machen, von denen Sie im Voraus wissen, wie sie laufen, wird Ihr Unternehmen untergehen“, prognostiziert Jeff Bezos von Amazon.

Heißt, wir sollen mit unserem Unternehmen lieber mal ein Risiko eingehen und auf Sicherheit und alt Bewährtes verzichten? Ganz so radikal muss es nicht sein. Zu überlegen gilt aber definitiv, ob Sie sich für Ihre unternehmerische Zukunft nicht ein bisschen mehr vom Start-up-typischen **Mut zu Offenheit und Flexibilität** abschauen wollen.

Neue Wege entstehen schließlich erst, wenn man sie geht, wie es so schön heißt. Ähnlich verhält es sich auch mit neuen Geschäftsfeldern: Sie erschließen sich nicht von allein.

Wer seine Geschäftsmodelle dem Markt (schnell) anpassen will, der muss innovativ, flexibel und agil handeln. Er muss offen für Veränderungen sein und sein **Unternehmen wandlungsfähig** gestalten und führen.

Wer wagt, gewinnt

Das bedeutet, auch einmal den Mut aufzubringen, sein Portfolio um Dienstleistungen oder Produkte zu erweitern, für die möglicherweise noch nicht so viele Vergleichsdaten vorliegen.

Trotzdem könnte es sich rentieren, einen neuen Weg zu bestreiten. Selbst wenn Ihre Innovation nicht den erhofften Durchbruch erlangt, profitieren Sie von **neuen Erfahrungswerten** und haben die Möglichkeit, Ihren Business-Horizont zu erweitern und als Gewinner aus der Sache hervorzugehen:

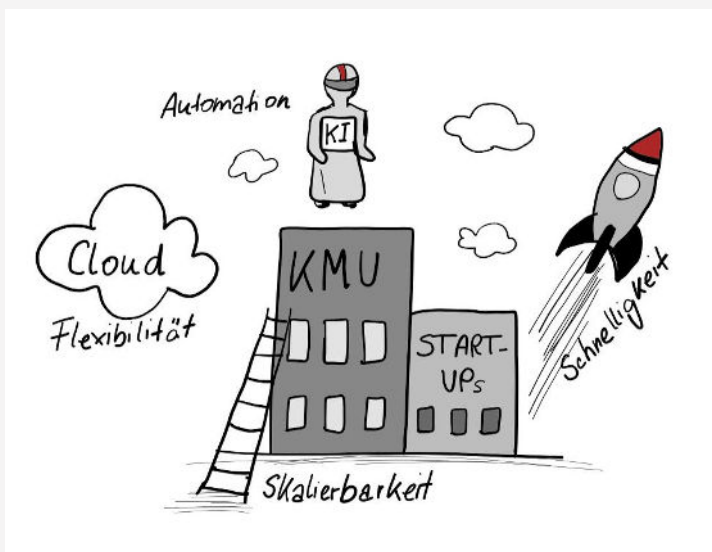
„Gewinner haben keine Angst vor dem Verlieren. Verlierer schon. Misserfolge sind Teil des Erfolgsprozesses. Wer Misserfolge vermeidet, vermeidet den Erfolg.“ *Robert Kiyosaki, Unternehmer und Autor*

Wer schnell sein will, muss handeln

Sicherheit und Planbarkeit haben Ihr Unternehmen weit gebracht. Aber wie eben festgestellt kann sich auch die Vorgehensweise **Trial & Error auszahlen**, insbesondere hinsichtlich Schnelligkeit. Mit Pech tüfteln Sie bereits seit vielen Monaten an einer perfekten Lösung für das Problem XY.

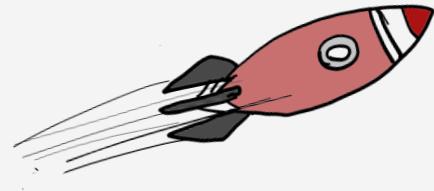
Kurz vor dem geplanten Launch kommt Ihnen schließlich ein anderes Unternehmen zuvor – mit einer nicht ganz so ausgeklügelten Lösung, aber dem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, der Erste am Markt zu sein und sich die **Pole Position** sichern zu können.

Die erste Lösung verkauft sich also – obwohl nachbesserungswürdig – schon fleißig, während sich Ihr Produkt als vermeintlicher Nachahmer gegen „Das Original“ durchsetzen und gleichzeitig Neukunden gewinnen und überzeugen muss.



Was der Mittelstand von Start-ups lernen kann!

Flexibilität, Agilität, Teamwork



Agilität & Teamwork

Testen Sie die Resonanz, holen Sie sich Feedback ein und bessern Sie auf Basis Ihrer „Lerngeschenke“ aus: In der Regel freuen sich Kunden darüber, wenn ihre Meinung zählt und ernst genommen wird.

Können Sie also erkannte Herausforderungen und Probleme frühzeitig angehen, (schrittweise) beheben und gezielte **Nachbesserungen anbieten**, stimmen Sie Ihren Kunden mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder zufrieden.

Kritisch wird es meist erst, wenn es weder feste Ansprechpartner noch ordentliches Kundenmanagement gibt, sodass Beschwerden und Probleme ins Nirwana laufen.

Halten Sie sich an den **Feedbackloop (Build - Measure - Learn)** und lassen Sie sämtliche Erkenntnisse in gezielte Optimierungen einfließen. Wenn Sie Ihre Lösungen agil entwickeln, fällt es Ihnen leichter, schon früher zu launchen und nebenher auszubessern und weiterzuentwickeln.

Apropos Agilität: Eine wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche agile Arbeit ist ein **gutes Team!** Direkter Austausch sorgt für neuen Input und einen **wertvollen Diskurs**, eine enge Abstimmung und kurze Entscheidungswege fördern schnelle Lösungen. Im Umkehrschluss heißt das:

Zu viele Hierarchien und lange Entscheidungswege, wie sie im Mittelstand noch häufig verbreitet sind, erschweren oder verhindern sogar eine **agile Arbeitsweise und schnelle Reaktionsfähigkeit** auf das Marktgeschehen.

Viele Hierarchieebenen begünstigen zudem das Silodenken, welches der Wissenserweiterung im Wege steht.

Vermeiden Sie Wissensmonopole zugunsten enger Zusammenarbeit, verfolgen Sie Ihr Ziel stattdessen gemeinsam und über alle Unternehmensbereiche hinweg und frei von dem üblichen internen Konkurrenzdenken.

