

Modul 5

Geschäftspraktiken und Einstellungen für den Erfolg



INHALTSVERZEICHNIS

- 01 Entrecomp und seine Bedeutung für den unternehmerischen Erfolg
- 02 DigiComp und seine Anwendung in der Wirtschaft
- 03 Die Bereitschaft für Investoren und wie man Finanzmittel gewinnt
- 04 Sozial und ökologisch nachhaltige Geschäftspraktiken für den Erfolg
- 05 Adaptive Führung zur Bewältigung von Herausforderungen
- 06 Fallstudien

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in diesem Dokument das generische Maskulinum verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by
the European Union

ABSCHNITT 01

Entrecomp und seine
Bedeutung für den
unternehmerischen
Erfolg





Referenzrahmen für unternehmerische Kompetenzen

EntreComp

EntreComp wurde von der Europäischen Kommission entwickelt und ist ein umfassender Rahmen, der die für das Unternehmertum wesentlichen Kompetenzen und Fähigkeiten umreißt. Er ist in drei Hauptkompetenzbereiche unterteilt: Ideen und Chancen, Ressourcen und In Aktion.

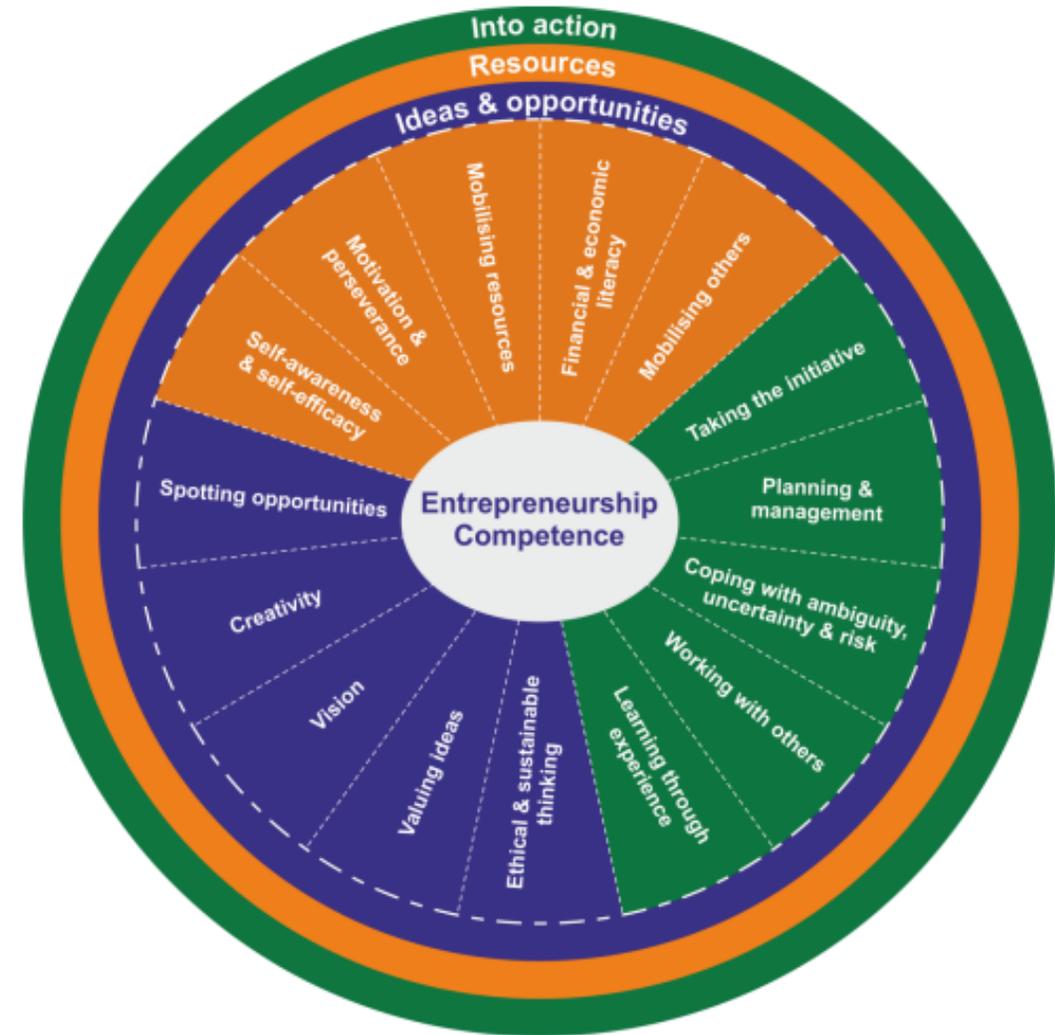
EntreComp: Referenzrahmen für unternehmerische Kompetenz

IDEEN UND MÖGLICHKEITEN

- Erkennen unternehmerischer Gelegenheiten
- Kreativität
- Visionsfindung
- Bewertung von Ideen
- Ethisches und nachhaltiges Denken

RESSOURCEN

- Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit
- Motivation und Durchhaltevermögen
- Mobilisierung von Ressourcen
- Fachwissen im Bereich Wirtschaft und Finanzen
- Mobilisierung anderer



EntreComp: Referenzrahmen für unternehmerische Kompetenz

IN AKTION

- Die Initiative ergreifen
- Planung und Management
- Umgang mit Ambiguität, Unsicherheit und Risiko
- Zusammenarbeit mit anderen
- Lernen durch Erfahrung



EntreComp Rahmen für unternehmerische Kompetenz: Ideen und Chancen

| Areas | Competences | Hints | Descriptors |
|----------------------------|---|--|---|
| 1. Ideas and opportunities | 1.1 Spotting opportunities | Use your ⁵ imagination and abilities to identify opportunities for creating value | <ul style="list-style-type: none"> • Identify and seize opportunities to create value by exploring the social, cultural and economic landscape • Identify needs and challenges that need to be met • Establish new connections and bring together scattered elements of the landscape to create opportunities to create value |
| | 1.2 Creativity | Develop creative and purposeful ideas | <ul style="list-style-type: none"> • Develop several ideas and opportunities to create value, including better solutions to existing and new challenges • Explore and experiment with innovative approaches • Combine knowledge and resources to achieve valuable effects |
| | 1.3. Vision | Work towards your vision of the future | <ul style="list-style-type: none"> • Imagine the future • Develop a vision to turn ideas into action • Visualise future scenarios to help guide effort and action |
| | 1.4 Valuing ideas | Make the most of ideas and opportunities | <ul style="list-style-type: none"> • Judge what value is in social, cultural and economic terms • Recognise the potential an idea has for creating value and identify suitable ways of making the most out of it |
| | 1.5 Ethical and sustainable thinking | Assess the consequences and impact of ideas, opportunities and actions | <ul style="list-style-type: none"> • Assess the consequences of ideas that bring value and the effect of entrepreneurial action on the target community, the market, society and the environment • Reflect on how sustainable long-term social, cultural and economic goals are, and the course of action chosen • Act responsibly |

EntreComp Rahmen für unternehmerische Kompetenz: Ressourcen

| | | | |
|--------------|---|--|--|
| 2. Resources | 2.1 Self-awareness and self-efficacy | Believe in yourself and keep developing | <ul style="list-style-type: none"> • Reflect on your needs, aspirations and wants in the short, medium and long term • Identify and assess your individual and group strengths and weaknesses • Believe in your ability to influence the course of events, despite uncertainty, setbacks and temporary failures |
| | 2.2 Motivation and perseverance | Stay focused and don't give up | <ul style="list-style-type: none"> • Be determined to turn ideas into action and satisfy your need to achieve • Be prepared to be patient and keep trying to achieve your long-term individual or group aims • Be resilient under pressure, adversity, and temporary failure |
| | 2.3 Mobilizing resources | Gather and manage the resources you need | <ul style="list-style-type: none"> • Get and manage the material, non-material and digital resources needed to turn ideas into action • Make the most of limited resources • Get and manage the competences needed at any stage, including technical, legal, tax and digital competences |
| | 2.4 Financial and economic literacy | Develop financial and economic know how | <ul style="list-style-type: none"> • Estimate the cost of turning an idea into a value-creating activity • Plan, put in place and evaluate financial decisions over time • Manage financing to make sure my value-creating activity can last over the long term |
| | 2.5. Mobilizing others | Inspire, enthuse and get others on board | <ul style="list-style-type: none"> • Inspire and enthuse relevant stakeholders • Get the support needed to achieve valuable outcomes • Demonstrate effective communication, persuasion, negotiation and leadership |

EntreComp Rahmen für unternehmerische Kompetenz: In Aktion

| | | | |
|-----------------------|--|---|---|
| 3. Into action | 3.1 Taking the initiative | Go for it | <ul style="list-style-type: none"> • Initiate processes that create value • Take up challenges • Act and work independently to achieve goals, stick to intentions and carry out planned tasks |
| | 3.2 Planning and management | Prioritize, organize and follow-up | <ul style="list-style-type: none"> • Set long-, medium- and short-term goals • Define priorities and action plans • Adapt to unforeseen changes |
| | 3.3 Coping with uncertainty, ambiguity and risk | Make decisions dealing with uncertainty, ambiguity and risk | <ul style="list-style-type: none"> • Make decisions when the result of that decision is uncertain, when the information available is partial or ambiguous, or when there is a risk of unintended outcomes • Within the value-creating process, include structured ways of testing ideas and prototypes from the early stages, to reduce risks of failing • Handle fast-moving situations promptly and flexibly |
| | 3.4 Working with others | Team up, collaborate and network | <ul style="list-style-type: none"> • Work together and co-operate with others to develop ideas and turn them into action • Network • Solve conflicts and face up to competition positively when necessary |
| | 3.5. Learning through experience | Learn by doing | <ul style="list-style-type: none"> • Use any initiative for value creation as a learning opportunity • Learn with others, including peers and mentors • Reflect and learn from both success and failure (your own and other people's) |

Relevanz für den unternehmerischen Erfolg:

Ganzheitlicher Ansatz:

EntreComp verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz für das Unternehmertum und betont, dass zum Erfolg nicht nur technische Fähigkeiten gehören, sondern auch eine Denkweise und Verhaltensweisen, die mit Unternehmertum verbunden sind.

Förderung der Innovation:

Durch die Konzentration auf Kreativität, das Erkennen von Chancen und die Wertschätzung von Ideen fördert EntreComp eine unternehmerische Denkweise, die Innovationen begünstigt, die in vielen Branchen ein entscheidender Faktor für den Erfolg sind.

Lebenslanges Lernen:

Die Betonung des Lernens durch Erfahrung steht im Einklang mit dem Konzept des kontinuierlichen Lernens, das anerkennt, dass fortdauernde Entwicklung und Anpassung für nachhaltigen unternehmerischen Erfolg unerlässlich sind.

EntreComp

EntreComp bietet einen robusten Rahmen, der einen ganzheitlichen Ansatz für unternehmerischen Erfolg hervorhebt. Seine Relevanz liegt darin, dass er sich auf die Förderung von Denkweisen, Fähigkeiten und Verhaltensweisen konzentriert, die zum unternehmerischen Erfolg in verschiedenen Bereichen und Phasen der eigenen Karriere beitragen. Der Rahmen passt sich an Vorkenntnisse und Bedürfnisse seiner Nutzer in unterschiedlichen Kontexten an.



ABSCHNITT 02

DigiComp und
seine Anwendung
in der Wirtschaft



DigiComp

Der DigiComp konzentriert sich speziell auf die digitalen Fähigkeiten und Kompetenzen, die der Einzelne benötigt, um im digitalen Zeitalter erfolgreich zu sein. Er umreißt eine Reihe digitaler Kompetenzen, die die Nutzung digitaler Technologien, Informationen und Kommunikationsmittel umfassen.



DigiComp: Der digitale Kompetenzrahmen

Der DigComp-Rahmen identifiziert die Schlüsselkomponenten der digitalen Kompetenz in 5 Bereichen

1. Informations- und Datenkompetenz:

- Formulierung von Informationsbedürfnissen
- Auffinden und Abrufen von digitalen Daten, Informationen und Inhalten.
- Beurteilung der Relevanz der Quelle und ihres Inhalts.
- Speichern, Verwalten und Organisieren von digitalen Daten, Informationen und Inhalten.



DigiComp: Der digitale Kompetenzrahmen

2. Kommunikation und Zusammenarbeit:

- Verbesserung und Integration von Informationen und Inhalten in einen bestehenden Wissensfundus unter Berücksichtigung von Urheberrechten und Lizenzen.
- Wissen, wie man verständliche Anweisungen für ein Computersystem gibt.

3. Erstellung und Bearbeitung digitaler Inhalte:

- Interaktion, Kommunikation und Zusammenarbeit mit Hilfe digitaler Technologien unter Berücksichtigung der kulturellen und generationellen Vielfalt.
- Teilhabe an der Gesellschaft durch öffentliche und private digitale Dienste und partizipative Bürgerschaft.
- Verwaltung der eigenen digitalen Präsenz, Identität und Reputation.



DigiComp: Der digitale Kompetenzrahmen

4. Sicherheit:

- Schutz von Geräten, Inhalten, persönlichen Daten und der Privatsphäre in digitalen Umgebungen.
- Schutz der physischen und psychischen Gesundheit und Bewusstsein für digitale Technologien für soziales Wohlbefinden und soziale Eingliederung.
- Sich der Umweltauswirkungen digitaler Technologien und ihrer Nutzung bewusst sein.

5. Problemlösung:

- Erkennen von Bedürfnissen und Problemen und Lösen von konzeptionellen Problemen und Problemsituationen in digitalen Umgebungen.
- Nutzung digitaler Werkzeuge zur Innovation von Prozessen und Produkten.
- Mit der digitalen Entwicklung Schritt halten.



Anwendung von DigiComp in der Wirtschaft

Nutzung digitaler Tools für Kommunikation und Zusammenarbeit

Unternehmen können davon profitieren, indem sie die internen und externen Kommunikationsprozesse verbessern, die Zusammenarbeit zwischen Teams fördern und die Interaktion mit Kunden verbessern.

Datengesteuerte Entscheidungen und Marketing

DigiComp hilft sicherzustellen, dass die Teams in der Erstellung sicherer digitaler Inhalte, der Nutzung sozialer Medien und dem Verständnis von Datenanalysen für eine gezieltere und effektivere datengestützte Entscheidungsfindung geschult sind.

Cybersecurity und Datenschutz

Unternehmen sollten mithilfe des DigiComp das Bewusstsein ihrer Mitarbeiter für die digitale Sicherheit schärfen, das Risiko von Cyber-Bedrohungen verringern und die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen gewährleisten.

ABSCHNITT 03

Die Bereitschaft für
Investoren und wie
man Finanzmittel
gewinnt





DIE BEREITSCHAFT FÜR INVESTOREN UND DIE GEWINNUNG VON FINANZMITTELN

Investorenbereitschaft ist der Zustand, den ein Unternehmen oder ein Unternehmer erreicht, um Investitionen von potenziellen Investoren anzuziehen und zu sichern. Die Beschaffung von Finanzmitteln für ein Unternehmen ist ein vielschichtiger Prozess, bei dem es nicht nur um eine überzeugende Geschäftsidee geht, sondern auch darum, den Investoren zu zeigen, dass das Unternehmen gut positioniert ist, um erfolgreich zu sein.

In diesem Abschnitt erfahren Sie mehr über die Schlüsselemente, die für die Bereitschaft von Investoren und die Gewinnung von Finanzmitteln zu berücksichtigen sind.

DIE BEREITSCHAFT FÜR INVESTOREN UND DIE GEWINNUNG VON FINANZMITTELN

DER LEBENSZYKLUS DER FINANZIERUNG

Viele neue Unternehmen beginnen mit Bootstrapping und eigenem Geld. Dies bedeutet, dass Finanzmittel innerhalb des Teams und mit Hilfe von Bekannten aufgebracht werden.

- Die erste Finanzierungsquelle ist als FFF bekannt kurz für Familie, Freunde und "Fools" (dt. "Narren").
- Sobald Sie Ihr Produkt und einige Kunden haben, könnten Sie Startkapital von einem Business Angel erhalten.
- In der Anfangsphase können Sie sich an Investoren wenden, die in Ihr Unternehmen investieren, im Tausch gegen Eigentum.



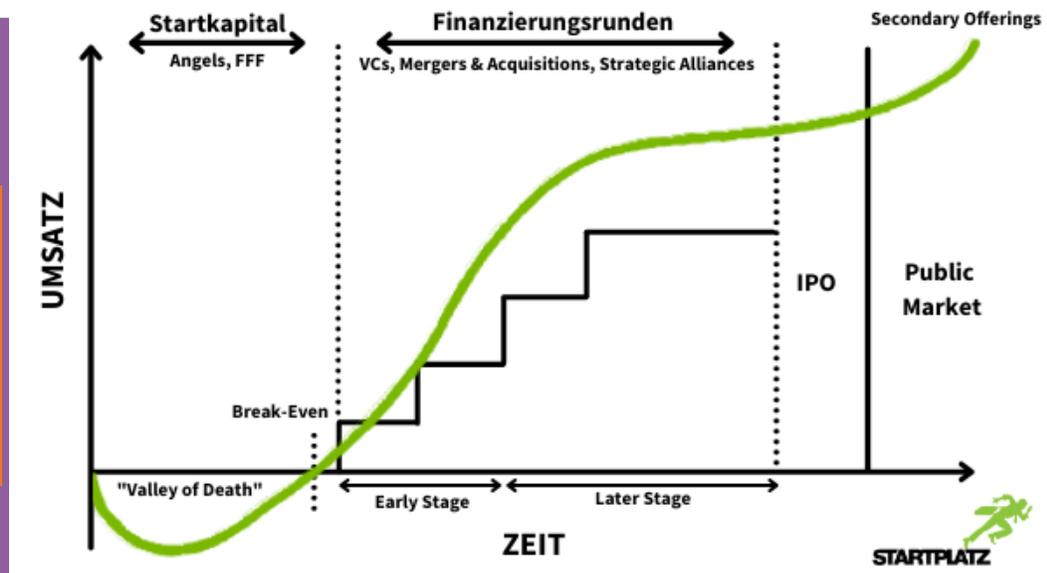
DIE BEREITSCHAFT FÜR INVESTOREN UND DIE GEWINNUNG VON FINANZMITTELN

DER LEBENSZYKLUS DER FINANZIERUNG

Dieses Schaubild zeigt verschiedene Quellen für öffentliche und private Finanzierung entlang der Lebenszyklusphasen Ihres Unternehmens.

Eine Ihrer wichtigsten und ersten Aufgaben wird es sein, die öffentlichen und privaten Finanzierungsmechanismen und Organisationen in Ihrer Stadt und in Ihrem Land zu ermitteln.

Der Startup-Lebenszyklus



*ist ein Unternehmen, das sich in der Phase eines besonders schnellen Wachstums befindet.

Schlüsselemente, die für die Bereitschaft der Investoren zu berücksichtigen sind

Marktvalidierung

Weisen Sie nach, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auf dem Markt gefragt ist und sich bewährt hat. Dazu können Erfahrungsberichte von Kunden, Vorbestellungen, Pilotprogramme oder Partnerschaften gehören, die das Interesse des Marktes belegen.

Zugkraft und Meilensteine

Zeigen Sie Erfolge oder Meilensteine. Dazu können Nutzerwachstum, Umsatzgenerierung, Partnerschaften oder erfolgreiche Produkteinführungen gehören. Ein positives Momentum kann potenziellen Investoren Vertrauen vermitteln.

Starkes Team

Investoren schauen sich oft das Team hinter dem Unternehmen genau an. Heben Sie die Fähigkeiten, das Fachwissen und die Erfolgsbilanz Ihrer Teammitglieder hervor. Ein fähiges und erfahrenes Team erhöht das Vertrauen der Investoren.

Schlüsselemente, die für die Bereitschaft der Investoren zu berücksichtigen sind

Skalierbarkeit und Anpassungsfähigkeit

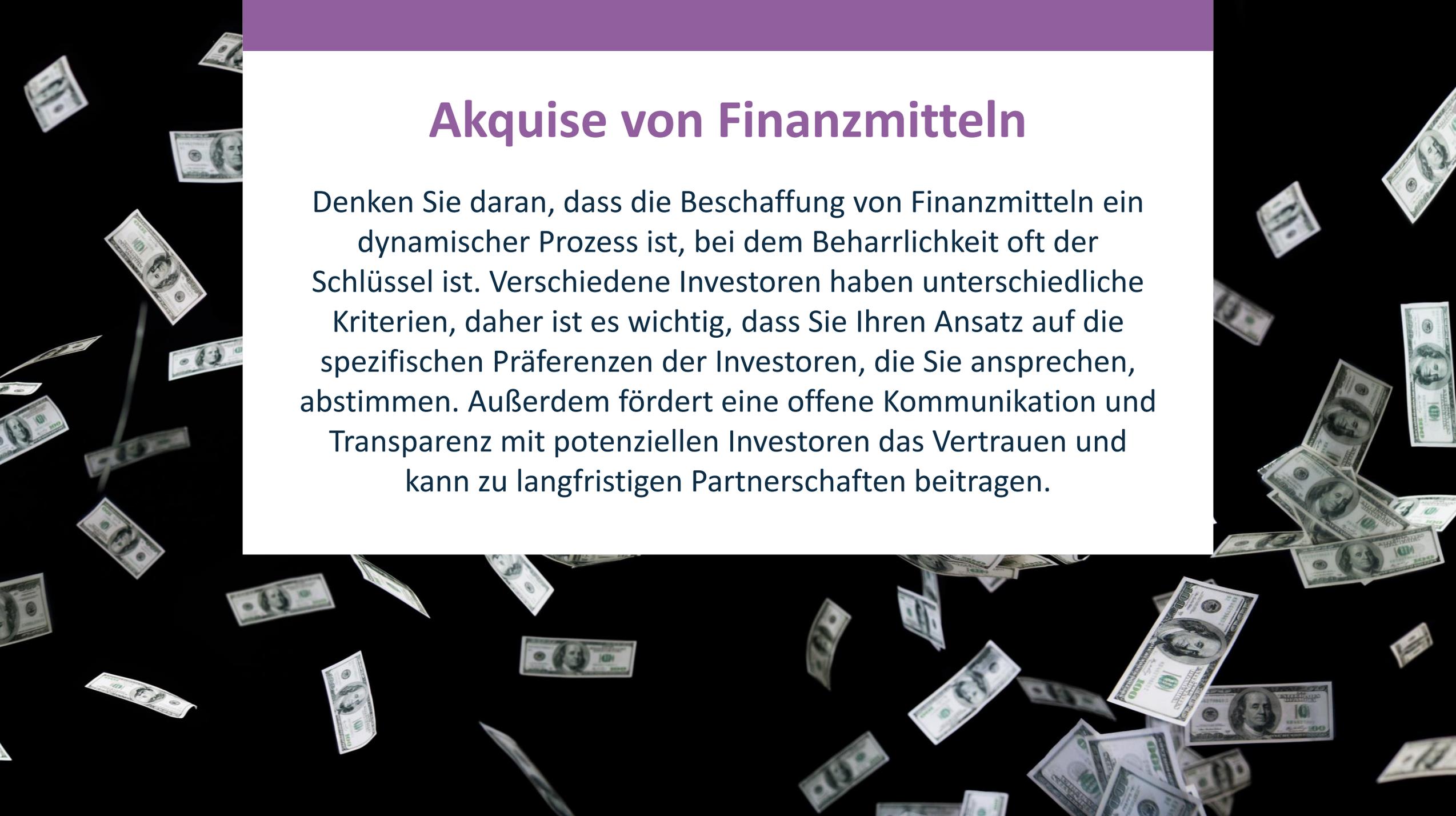
Investoren sind häufig an Unternehmen interessiert, die das Potenzial zur Skalierung haben. Legen Sie klar dar, wie Ihr Unternehmen auf dem Markt wachsen und expandieren kann. Erläutern Sie Strategien zur Skalierung des Betriebs, zur Erschließung neuer Märkte und zur Umsatzsteigerung.

Finanzmanagement

Weisen Sie ein solides finanzielles Verständnis für Ihr Unternehmen nach. Legen Sie realistische und gut untermauerte Finanzprognosen, eine Aufschlüsselung der Verwendung der Mittel und einen klaren Weg zur Rentabilität vor.

Due Diligence

Bereiten Sie sich auf Due-Diligence-Anfragen von potenziellen Investoren vor. Halten Sie alle erforderlichen Unterlagen, rechtlichen Vereinbarungen und finanziellen Aufzeichnungen bereit und machen Sie sie verfügbar.

The background of the slide features a black field with numerous US dollar bills of various denominations (including \$100, \$50, and \$20) falling from the top, creating a sense of motion and abundance. A solid purple horizontal bar is positioned at the very top of the slide.

Akquise von Finanzmitteln

Denken Sie daran, dass die Beschaffung von Finanzmitteln ein dynamischer Prozess ist, bei dem Beharrlichkeit oft der Schlüssel ist. Verschiedene Investoren haben unterschiedliche Kriterien, daher ist es wichtig, dass Sie Ihren Ansatz auf die spezifischen Präferenzen der Investoren, die Sie ansprechen, abstimmen. Außerdem fördert eine offene Kommunikation und Transparenz mit potenziellen Investoren das Vertrauen und kann zu langfristigen Partnerschaften beitragen.

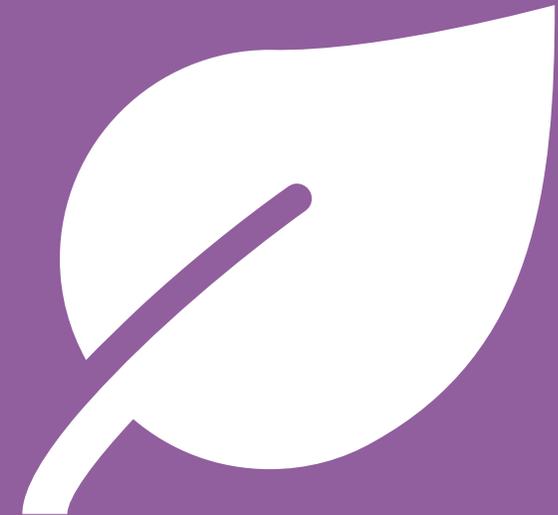
ABSCHNITT 04

Sozial und ökologisch
nachhaltige
Geschäftspraktiken



Umsetzung sozial und ökologisch nachhaltiger Geschäftspraktiken für langfristigen Erfolg

Die Umsetzung sozial und ökologisch nachhaltiger Geschäftspraktiken ist nicht nur ein wesentlicher Beitrag zu einer verantwortungsvolleren und ethischeren Weltwirtschaft, sondern kann auch zu einem langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens führen. Verbraucher schätzen zunehmend Unternehmen, die der Nachhaltigkeit Priorität einräumen, und auch Investoren berücksichtigen bei ihren Investitionsentscheidungen ökologische, soziale und unternehmerische Faktoren (ESG). Im Folgenden finden Sie Strategien für die Umsetzung nachhaltiger Praktiken in Ihrem Unternehmen, um langfristig erfolgreich zu sein.



Strategien zur Umsetzung nachhaltiger Praktiken

Nachhaltigkeitsstrategie

Definieren Sie klar Ihre Nachhaltigkeitsziele und wie diese mit Ihren Unternehmenswerten und Ihrem Auftrag übereinstimmen. Eine gut formulierte Strategie bietet einen Fahrplan für die Integration von Nachhaltigkeit in alle Aspekte Ihres Unternehmens.

Arbeit mit Stakeholdern

Setzen Sie sich mit Ihren Stakeholdern auseinander, einschließlich Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und lokalen Gemeinschaften. Das Verständnis ihrer Perspektiven und Erwartungen hilft Ihnen, Ihre Nachhaltigkeitsinitiativen auf ihre Bedürfnisse abzustimmen und Vertrauen aufzubauen.

Grüne Versorgung

Bewerten und verbessern Sie die Nachhaltigkeit Ihrer Lieferkette. Arbeiten Sie mit Lieferanten zusammen, die Ihr Engagement für Nachhaltigkeit teilen, und berücksichtigen Sie Faktoren wie verantwortungsvolle Beschaffung, ethische Arbeitspraktiken und geringere Umweltauswirkungen.

Strategien zur Umsetzung nachhaltiger Praktiken

Wohlbefinden der Mitarbeiter

Fördern Sie eine Arbeitsplatzkultur, in der das Wohlbefinden, die Vielfalt und die Integration der Mitarbeiter im Vordergrund stehen. Dies trägt zur Mitarbeiterzufriedenheit, Mitarbeiterbindung und Gesamtproduktivität bei. Führen Sie faire Arbeitspraktiken ein und bieten Sie Möglichkeiten zur Kompetenzentwicklung.

Transparenz und Kommunikation

Seien Sie transparent in Bezug auf Ihre Nachhaltigkeitsbemühungen. Veröffentlichen und kommunizieren Sie Ihre Nachhaltigkeitsberichte, in denen Sie Ihre Ziele, Fortschritte und Auswirkungen ausführlich darstellen. Transparenz erhöht die Glaubwürdigkeit und stärkt das Vertrauen der Stakeholder.

Aufklärung der Kunden

Informieren Sie Ihre Kunden über die von Ihnen durchgeführten Nachhaltigkeitsinitiativen. Ermutigen Sie sie, umweltbewusste Entscheidungen zu treffen, und beziehen Sie sie in Ihr Nachhaltigkeitsprojekt ein. Das Bewusstsein und die Nachfrage der Verbraucher können positive Veränderungen bewirken.

Strategien zur Umsetzung nachhaltiger Praktiken

Einhaltung von Vorschriften

Informieren Sie sich über die einschlägigen Umwelt- und Sozialvorschriften. Sorgen Sie für die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften und gehen Sie, wenn möglich, über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinaus, um Ihr Engagement für verantwortungsvolle Geschäftspraktiken zu demonstrieren.

Produkt und Verpackung

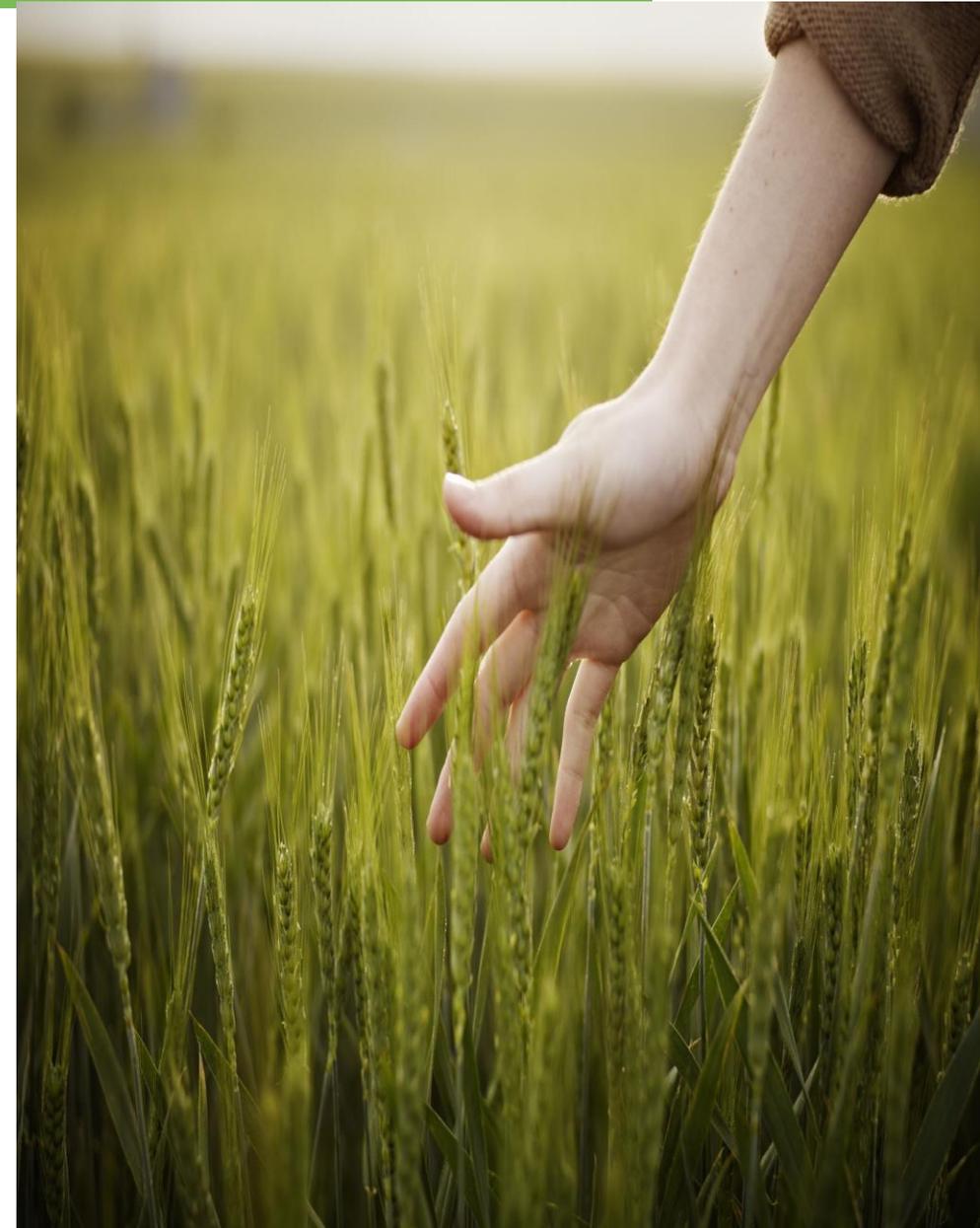
Entwerfen Sie Produkte im Sinne der Nachhaltigkeit und berücksichtigen Sie dabei den gesamten Lebenszyklus. Verwenden Sie umweltfreundliche Materialien und reduzieren Sie den Verpackungsmüll. Kommunizieren Sie Ihr Engagement für nachhaltige Produkte an Ihre Kunden.

Soziale Auswirkungen

Leisten Sie einen positiven Beitrag zu den Gemeinschaften, in denen Sie tätig sind. Engagieren Sie sich in sozialen Initiativen, unterstützen Sie lokale Wohltätigkeitsorganisationen und binden Sie Ihre Mitarbeiter in ehrenamtliche Tätigkeiten ein. Die Demonstration sozialer Verantwortung trägt zu einem positiven Markenimage bei.

Soziale und ökologische Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

Indem Sie soziale und ökologische Nachhaltigkeit in Ihre Geschäftspraktiken einbeziehen, tragen Sie nicht nur zu einer besseren Welt bei, sondern positionieren Ihr Unternehmen auch für langfristigen Erfolg, indem Sie die Erwartungen einer zunehmend bewussten Verbraucher- und Investorenbasis erfüllen. Denken Sie daran, dass Nachhaltigkeit eine fortlaufende Entwicklung ist und dass kontinuierliche Verbesserungen entscheidend sind, um in der sich wandelnden Unternehmenslandschaft relevant und führend zu bleiben.



ABSCHNITT 05

Adaptive Führung
zur Bewältigung von
Herausforderungen



Anpassungsfähige Führung zur Bewältigung von Herausforderungen

Eine anpassungsfähige Führung (Adaptive Leadership) ist von entscheidender Bedeutung, wenn es darum geht, Herausforderungen und Unsicherheiten im heutigen dynamischen Geschäftsumfeld zu bewältigen.

Anpassungsfähige Führungskräfte sind flexibel, belastbar und in der Lage, ihre Teams durch Veränderungen zu führen. Nachfolgend finden Sie die wichtigsten Eigenschaften und Strategien zur Entwicklung adaptiver Führungsfähigkeiten.



Anpassungsfähige Führung zur Bewältigung von Herausforderungen

Selbsterkenntnis

Verstehen Sie Ihre Stärken, Schwächen und Ihren Führungsstil. Reflektieren Sie regelmäßig über Ihr Handeln und dessen Auswirkungen. Selbsterkenntnis ist die Grundlage für eine anpassungsfähige Führung.

Emotionale Intelligenz

Entwickeln Sie emotionale Intelligenz, um Ihre eigenen Emotionen und die anderer Menschen zu verstehen und zu steuern. Dazu gehören Einfühlungsvermögen, Selbstregulierung und effektive Kommunikation in schwierigen Situationen.

Flexibilität

Akzeptieren Sie Veränderungen und Ungewissheit. Pflegen Sie eine Denkweise, die Herausforderungen als Wachstumschancen ansieht. Seien Sie bereit, Pläne und Strategien an sich verändernde Umstände anzupassen.

Anpassungsfähige Führung zur Bewältigung von Herausforderungen

Zusammenarbeit und Teambildung

Bauen Sie ein vielfältiges und kooperatives Team auf. Ermutigen Sie zu offener Kommunikation, fördern Sie das Zugehörigkeitsgefühl und nutzen Sie die Stärken jedes einzelnen Teammitglieds, um Herausforderungen gemeinsam anzugehen.

Entscheidungsfreudigkeit

Treffen Sie rechtzeitige und fundierte Entscheidungen. Anpassungsfähige Führungskräfte sind entschlossen, auch angesichts von Ungewissheit. Sie berücksichtigen die verfügbaren Informationen, beziehen die wichtigsten Interessengruppen ein und legen sich auf eine bestimmte Vorgehensweise fest.

Befähigung

Ermächtigen Sie Ihr Team, indem Sie ihm die Autonomie und Autorität geben, Entscheidungen in seinem Verantwortungsbereich zu treffen. Dies stärkt das Vertrauen und erhöht die Anpassungsfähigkeit des Teams.

Anpassungsfähige Führung zur Bewältigung von Herausforderungen

Vorausschauende Führung

Antizipieren Sie künftige Herausforderungen und gehen Sie sie proaktiv an. Anpassungsfähige Führungskräfte sind vorausschauend, erkennen potenzielle Hindernisse und bereiten das Team auf das vor, was vor ihnen liegt.

Feedback und Reflexion

Holen Sie sich Feedback von Ihrem Team. Denken Sie regelmäßig über Ihre Führungspraktiken nach und seien Sie bereit, Ihren Ansatz auf der Grundlage des erhaltenen Feedbacks anzupassen.

Diversität

Verstehen und würdigen Sie die Vielfalt der Hintergründe und Fachkenntnisse. Anpassungsfähige Führungskräfte erkennen die Bedeutung von Diversität für die Bewältigung unterschiedlicher Herausforderungen.

Anpassungsfähige Führung zur Bewältigung von Herausforderungen

Die Entwicklung anpassungsfähiger Führungsqualitäten ist ein fortlaufender Prozess, der Selbstreflexion, Lernen und bewusste Praxis beinhaltet. Indem Sie diese Qualitäten kultivieren, können Sie eine widerstandsfähige und agile Organisationskultur schaffen, die besser gerüstet ist, um Herausforderungen zu meistern und in einer sich ständig verändernden Unternehmenslandschaft erfolgreich zu sein.



ABSCHNITT 06

Fallstudien



Fallstudie 1: Susan Wojcicki, CEO von Youtube

Geschäftspraktiken und Verhaltensweisen für den Erfolg

Innovation und Anpassungsfähigkeit: Unter der Führung von Susan Wojcicki hat YouTube konsequent auf Innovation gesetzt. Die Plattform hat sich über ihr ursprüngliches Video-Sharing-Konzept hinaus erweitert und bietet nun auch Live-Streaming, Virtual Reality und eigene Inhalte an. Diese Anpassungsfähigkeit an sich ändernde Verbraucherpräferenzen und technologische Fortschritte war ein Schlüsselfaktor für den Erfolg von YouTube.

Nutzerzentrierter Ansatz: YouTube stellt die Nutzererfahrung in den Vordergrund und verfeinert ständig seine Algorithmen, um die Entdeckung von Inhalten und das Engagement zu verbessern. Dieser nutzerzentrierte Ansatz hat zu einer großen und engagierten Nutzerbasis geführt, die für Content Creator und Werbekunden gleichermaßen attraktiv ist.

Vielfalt und Inklusion: Susan Wojcicki hat sich für Vielfalt und Inklusion in der Tech-Branche eingesetzt. YouTube hat Initiativen zur Unterstützung von Urhebern unterschiedlicher Inhalte eingeführt und Maßnahmen eingeleitet, um Bedenken im Zusammenhang mit der Moderation von Inhalten auszuräumen, um damit die Bedeutung einer integrativen Plattform zu unterstreichen.

Fallstudie 2: Phebe Novakovic, CEO von General Dynamics

Geschäftspraktiken und Verhaltensweisen für den Erfolg

Strategische Führungsqualitäten: Phebe Novakovic wurde für ihre strategischen Führungsqualitäten bei General Dynamics, einem globalen Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsunternehmen, ausgezeichnet. Ihr Fokus auf diszipliniertes Management und strategische Investitionen in Schlüsselsektoren hat zum Wachstum und Erfolg des Unternehmens beigetragen.

Ethische Unternehmensführung: Novakovic hat den Schwerpunkt auf eine ethische Unternehmensführung und die Einhaltung von Vorschriften gelegt und damit das Engagement für Integrität und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken gestärkt. Dieser Ansatz hat General Dynamics geholfen, gute Beziehungen zu Regierungsbehörden und anderen Interessengruppen zu pflegen.

Mitarbeiterentwicklung: General Dynamics legt großen Wert auf die Entwicklung und Vielfalt seiner Mitarbeiter. Novakovics Führung hat eine Unternehmenskultur gefördert, die Talente, Innovation und Inklusivität schätzt und so zur Zufriedenheit und Produktivität der Mitarbeiter beiträgt.

Fallstudie 3: Julie Wainwright, CEO und Gründerin von The Real Real

Geschäftspraktiken und Einstellungen für den Erfolg

Nachhaltigkeit: The Real Real, ein Online-Marktplatz für authentische, konsignierte Luxusgüter auf dem Verbraucher ihre Luxusartikel kaufen und verkaufen können, legt Wert auf Nachhaltigkeit in der Modebranche. Julie Wainwrights Engagement für Nachhaltigkeit steht im Einklang mit der wachsenden Nachfrage der Verbraucher nach umweltfreundlichen Praktiken. Das Unternehmen fördert die Kreislaufwirtschaft, indem es den Lebenszyklus von Luxusgütern verlängert.

Vertrauen und Authentifizierung: The Real Real legt großen Wert auf Vertrauen und Authentizität. Das Unternehmen beschäftigt Experten, die die Echtheit von Luxusgütern überprüfen, um den Bedenken über gefälschte Produkte auf dem Wiederverkaufsmarkt zu begegnen. Dieses Engagement für Qualität und Vertrauen hat sowohl bei Käufern als auch bei Verkäufern Zufriedenheit geschaffen.

Technologie und Innovation: Wainwright setzt Technologie und Innovation ein, um das Kundenerlebnis zu verbessern. Der Einsatz von Datenanalyse und künstlicher Intelligenz bei The Real Real trägt zu personalisierten Empfehlungen, einer effizienten Bestandsverwaltung und einem nahtlosen Einkaufserlebnis bei und fördert so die Kundenzufriedenheit und -treue.



www.ingrow.eu



Verfolgen Sie unsere Reise!



Co-funded by
the European Union