

Megatrends 2020

Lernen Sie sich zu verändern!

Dr. Sabine M. Fischer, Inhaberin von SYMFONY Consulting und Initiatorin von Women Talk Business®, diskutiert regelmäßig mit Führungskräften aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik über Management- und Karriere-Themen, vor kurzem über „Mega-Deals, Mega-Trends: Visionen und Strategien für Wirtschaften 2020“. Hier erfahren Sie, was Sie in den nächsten Jahren zu erwarten haben.

Die Mega-Trends, die uns in den Unternehmen, aber auch als Einzelpersonen bis 2020 am meisten fordern werden, sind die weiter zunehmende Digitalisierung und der Zwang zur Effizienzsteigerung. Die Verknappung von Ressourcen und die weiter fortschreitende Globalisierung sind die Ursachen dafür. Die Chance für jeden: Wir werden noch mehr Wahlmöglichkeiten haben und wir werden mithilfe der neuen Technologien neue Stufen der Individualisierung erreichen können. Für Unternehmen bedeutet das neue Herausforderungen zu bewältigen. Was tun?

Große Unternehmen, viel Vertrauen: Das steigende Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit angesichts der wachsenden globalen Bedrohungen (Stichwort: Al Quida) empfiehlt Unternehmenszusammenschlüsse, wie das Beispiel Reisebranche zeigt: Aus Angst vor mangelnder Sicherheit und Finanznöten von Reiseveranstaltern buchen Urlauber in der Mehrzahl bei großen Reiseveranstaltern, wie etwa TUI.

Damit Sie auf Kundenbedürfnisse immer rascher und flexibler reagieren können, kooperieren Sie zeitweise auch mit Unternehmen, mit denen Sie eigentlich im Wettbewerb stehen. Co-opetition (Co-operation + Competition) heißen die neuen Wertschöpfungsnetze von Unternehmen der Zukunft.

Trendforscher erwarten mehr Konvergenz von Technologien und eine fortschreitende Digitalisierung der Alltags- und der Berufswelt. Nützen Sie die neuen Möglichkeiten und schaffen Sie orts- und zeitungebundene, flexible und interaktive Arbeitsstrukturen! Industrialisieren Sie Dienstleistungen und fordern und fördern Sie Bildung und Sozialkompetenz als Rohstoffe auch Ihrer Unternehmens-Zukunft.

Konsummuster der „radikalen Mitte“: Der Konsument der Zukunft fordert statt der Alternative zwischen billig und teuer, „billig und hochwertig“. Der hybride Konsument von morgen wählt beispielsweise einen Billigflieger aus, um sein Luxusressort zu erreichen. Durchforsten Sie Ihre Arbeitsabläufe und Kostenstrukturen und stellen Sie sich konsequent auf diesen neuen Konsum-Typ ein. Je früher Sie dies tun, desto eher sind Sie auch 2020 noch an Bord Ihres Marktes.



Top-Manager diskutieren bei Women Talk Business® über Visionen und Strategien für Wirtschaften 2020, v.l.n.r.: Sabine M. Fischer (SYMFONY), Gerhard Moritz (IKEA), Eveline Steinberger (Verbund), Petra-Stephanie Madlé (Henkel),

William Bridges, amerikanischer Experte für Veränderungsprozesse, meint: „Wir werden bald spüren, dass Arbeitsplätze nicht zur natürlichen Umwelt gehören wie Bäume oder Wasser.“ Insbesondere für europäische Führungskräfte bedeutet dies, zu lernen wie man mit Existenzangst und ständiger Veränderung umgeht. Arbeitsorganisationen werden auf häufige Wechsel an Mitarbeiter-Zahlen abgestimmt werden: langfristig wird nur jeder zweiter Mitarbeiter zur Stammbesetzung gehören – auf Mitarbeiter- und auf Führungskräfte-Ebene!

Als Führungskraft werden Sie daher berücksichtigen müssen, dass Mitarbeiter nicht nur Zeit für Ihr Unternehmen aufbringen, sondern auch, dass sie ständig mit Werbung für ihre Ich-AG beschäftigt sein werden. Der einzige gemeinsame Nenner in all den Umbrüchen werden die Werte sein. Üben Sie sich im Wertemanagement – denn spätestens 2020 wird das eine Ihrer Hauptaufgaben sein! ■

Nächstes Women Talk Business-Thema: „Siegen sie schon oder verlieren sie noch? Neue Business-Konzepte und Wachstumsbranchen“ am 26. September 2007.

Informationen unter www.symfony.at/wtb