



Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden



Download



Online Lesen

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden

Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik

Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden
Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik

Gewinner von 7 internationalen Buch Preisen

"Verne liefert mehr Inhalt pro Seite als alle Anderen im Business" Henry Mc Govern, Gründer von AmRest

Weniger als 1% aller Unternehmen gelingt das Wachstum über die Schwelle von 10 Mio. Euro Umsatz pro Jahr hinaus. Worin liegen die Gründe? Hier finden Sie die Antworten ...

100 % praxistauglich, gespickt von sofort einsetzbaren Tools und Werkzeugen

Es ist über ein Jahrzehnt her, dass Verne Harnish Bestseller Mastering the Rockefeller Habits in der ersten Auflage erschien. Scaling Up ist die erste große Neubearbeitung dieses Business-Klassikers, in dem praktische Tools und Techniken für das Wachstum zum branchenführenden Unternehmen vorgestellt werden. Dieses Buch wurde geschrieben, damit jeder - vom einfachen bis zum leitenden Angestellten - gleichermaßen zum Wachstum seines Business beiträgt. Scaling Up konzentriert sich auf die vier Haupt-Entscheidungsbereiche, die jedes Unternehmen angehen muss: People, Strategy, Execution und Cash.

Das Buch beinhaltet eine Reihe von neuen ganzseitigen Arbeits-Tools, darunter der aktualisierte One-Page Strategic Plan und die Rockefeller Habits Checklist™, die bereits von mehr als 40.000 Firmen in aller Welt für ein erfolgreiches Scaling Up verwendet wurden.

Verne Harnish hat bereits in viele Scaleups investiert. Er ist Gründer der weltweit bekannten Entrepreneurs' Organization (EO), Gründer des EO Executive Program am MIT und Gründer von Gazelles - einem globalen Unternehmen für Führungskräfte-Coaching und -Fortbildungen sowie Technologieunternehmen. Er ist Verfasser von drei Bestsellern: Mastering the Rockefeller Habits, The Greatest Business Decisions of All Times - zu dem Jim Collins das Vorwort schrieb - und Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0).

 [Download Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige U ...pdf](#)

 [Online lesen Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige ...pdf](#)

Downloaden und kostenlos lesen Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik

336 Seiten

Kurzbeschreibung

Es ist über ein Jahrzehnt her, dass Verne Harnish Bestseller Mastering the Rockefeller Habits in der ersten Auflage erschien. Scaling Up ist die erste große Neubearbeitung dieses Business-Klassikers, in dem praktische Tools und Techniken für das Wachstum zum branchenführenden Unternehmen vorgestellt werden. Dieses Buch wurde geschrieben, damit jeder – vom einfachen bis zum leitenden Angestellten – gleichermaßen zum Wachstum seines Business beiträgt. Scaling Up konzentriert sich auf

die vier Haupt-Entscheidungsbereiche, die jedes Unternehmen angehen muss: People, Strategy, Execution und Cash. Das Buch beinhaltet eine Reihe von neuen ganzseitigen Arbeits-Tools, darunter der aktualisierte One-Page Strategic Plan und die Rockefeller Habits Checklist™, die bereits von mehr als 40.000 Firmen in aller Welt für ein erfolgreiches Scaling Up verwendet wurden. Viele von ihnen schafften ein Wachstum auf \$10 Millionen, \$100 Millionen oder gar \$1 Milliarde und mehr – und konnten den Aufstieg sogar genießen!

Verne Harnish hat bereits in viele Scaleups investiert. Er ist Gründer der weltweit bekannten Entrepreneurs‘ Organization (EO), Gründer des EO Executive Program am MIT und Gründer von Gazelles – einem globalen Unternehmen für Führungskräfte-Coaching und -Fortbildungen sowie Technologieunternehmen. Er schreibt regelmäßig für das Magazin Fortune und leitet die ScaleUp Konferenzen. Er ist Verfasser von drei Bestsellern: Mastering the Rockefeller Habits, The Greatest Business Decisions of All Times – zu dem Jim Collins das Vorwort schrieb – und Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0). Verne lebt mit seiner Frau und seinen vier Kindern in Barcelona. Er liebt das Klavierspiel, Tennis und ist ein begeisterter Zauberer und eingetragenes Mitglied der International Brotherhood of Magicians. Über den Autor und weitere Mitwirkende

Gewinner von 7 internationale Buch Preisen "Verne liefert mehr Inhalt pro Seite als alle anderen im Business" Henry Mc Govern, Gründer von AmRest Weniger als 1% aller Unternehmen gelingt das Wachstum über die Schwelle von 10 Mio. Euro Umsatz pro Jahr hinaus. Worin liegen die Gründe? Hier finden Sie die Antworten ... 100 % praxistauglich, gespickt von sofort einsetzbaren Tools und Werkzeugen Es ist über ein Jahrzehnt her, dass Verne Harnish Bestseller Mastering the Rockefeller Habits in der ersten Auflage erschien. Scaling Up ist die erste große Neubearbeitung dieses Business-Klassikers, in dem praktische Tools und Techniken für das Wachstum zum branchenführenden Unternehmen vorgestellt werden. Dieses Buch wurde geschrieben, damit jeder – vom einfachen bis zum leitenden Angestellten – gleichermaßen zum Wachstum seines Business beiträgt. Scaling Up konzentriert sich auf die vier Haupt-Entscheidungsbereiche, die jedes Unternehmen angehen muss: People, Strategy, Execution und Cash. Das Buch beinhaltet eine Reihe von neuen ganzseitigen Arbeits-Tools, darunter der aktualisierte One-Page Strategic Plan und die Rockefeller Habits Checklist™, die bereits von mehr als 40.000 Firmen in aller Welt für ein erfolgreiches Scaling Up verwendet wurden. Verne Harnish hat bereits in viele Scaleups investiert. Er ist Gründer der weltweit bekannten Entrepreneurs‘ Organization (EO), Gründer des EO Executive Program am MIT und Gründer von Gazelles – einem globalen Unternehmen für Führungskräfte-Coaching und -Fortbildungen sowie Technologieunternehmen. Er ist Verfasser von drei Bestsellern: Mastering the Rockefeller Habits, The Greatest Business Decisions of All Times – zu dem Jim Collins das Vorwort schrieb – und Scaling Up (Rockefeller Habits 2.0).

Nikolai Ladanyi ist der erste deutschsprachige von Gazelles zertifizierte Growth Coach und hat sich zusätzlich stark dadurch hervorgetan, Verne’s erstes Buch „Rockefeller Habits“ nicht nur ins Deutsche zu übersetzen, sondern die Tools an den deutschsprachigen Kulturraum anzupassen. Nikolai ist Betriebswirt,

Hypno-Systemischer Coach, Organisationsaufsteller, Investor, Gründer und leidenschaftlicher Unternehmer.

Ralph Chromiks Passion als erfahrener Serial Entrepreneurs besteht darin, andere dabei zu unterstützen Unternehmen erfolgreich zu skalieren und Unwegsamkeiten erfolgreich zu meistern. Als zertifizierter Organisationsentwickler gelingt Ralph hervorragend die Verbindung von Theorie und Praxis sowie von Abstraktem und Operativen. Auszug aus dem ersten Kapitel. Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Rechteinhaber. Alle Rechte vorbehalten.

DER ÜBERBLICK

People, Strategy, Execution, Cash

EXECUTIVE SUMMARY: Ein 20-minütiger Überblick für vielbeschäftigte Unternehmer und eine Zusammenfassung aller praktischen Tools und Techniken, mit deren Hilfe Sie ihr Business skalieren können. Nach den 4 Handlungsbereichen gegliedert, die jeder Unternehmer im Blick haben muss: People, Strategy, Execution und Cash. Das sind gleichzeitig auch die vier Hauptkapitel des Buches, in denen zielgerichtete Anleitungen neben kleineren Fallstudien und Beispielen stehen.

WARNUNG: Um diese Übersicht möglichst knapp und präzise zu halten, enthält sie eine Menge an Stichpunkten – bitte entschuldigen Sie die Informationsfülle! Dafür werden Sie optimal auf die folgenden Kapitel vorbereitet, in denen wir unsere Ideen näher erläutern und veranschaulichen. Vielleicht möchten Sie außerdem erst einmal die drei Seiten des letzten Kapitels „Nächste Schritte“ lesen.

Start up, Scale up, Sc@%w up ...

Starten, Wachsen, Abwürgen ...

Dieser Abschnitt beschreibt den Lebenszyklus der meisten Unternehmen entlang der „S“-förmigen Wachstumskurve. Der Schlüssel zu erfolgreichem Wachstum ist:

1. Die richtigen Mitarbeiter gewinnen und sie an sich binden (People),
2. Eine wirklich eigenständige Strategie entwickeln (Strategy),
3. Die Strategie ohne Reibungsverluste umsetzen (Execution), und
4. Eine gut gefüllte Kriegskasse für schlechte Zeiten haben (Cash).

Millionen Menschen gründen neue Unternehmen. Von denen die überleben, bleiben 96% für immer kleine „Mäuse“. Nur sehr wenige – die „Gazellen“ oder „Scaleups“ - wachsen auf Umsätze von 10 Millionen, 100 Millionen oder gar einer Milliarde US-Dollar heran. Das ist der Weg, auf dem sich Clate Masks Firma Infusionsoft gerade befindet (siehe „Die Einleitung“).

Scaling U – Skalieren auch Sie! Mit diesem Buch erhalten auch Sie nun die richtigen Tools für ein Wachstum um den Faktor 10.

Letztendlich werden viele Wachstumsunternehmen (Gazellen) verkauft – manche davon an große „Elefanten“ (sehr selten werden sie selbst zu Elefanten), und oft verlieren die einst florierenden, wachsenden Firmen dabei die innovative Kultur ihrer Anfangsjahre. Der Kreis schließt sich, wenn viele dieser großen Unternehmen morsch – manchmal geradezu gemeingefährlich – und noch später abgewickelt oder

bestenfalls irrelevant werden. (Wenn Sie sich selbst, Ihre Familie, Ihr Unternehmen und Ihr Land gegen derartige Tragödien wappnen möchten, lesen Sie Nassim Nicholas Talebs bahnbrechendes Buch Antifragilität: Anleitung für eine Welt, die wir nicht verstehen.)

Aufgrund der schieren Masse an Startups und kleinen Unternehmensgründungen richten sich ein riesiger Markt und eine Unzahl von Büchern an Entrepreneur – wir empfehlen Michael E. Gerber: Das Geheimnis erfolgreicher Firmen. Warum die meisten kleinen und mittleren Unternehmen nicht funktionieren und was Sie dagegen tun können, und Eric Ries: Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen. Die Zahl der Gründer ist inzwischen so groß, dass sie sogar als Wählerschicht für Politiker interessant zu werden beginnen.

Umkehrt stellen die Fortune-500- oder die Dax-Unternehmen einen riesigen Futtertrog für tausende Business-Gurus und ihre 11.000 Neuerscheinungen pro Jahr dar. Große Unternehmen bezahlen teure Lobbyisten, um auf die Politik Einfluss zu nehmen und mögliche Vorteile einzustreichen.

Weitgehend ignoriert von Beratern und Regierungen werden dagegen die etablierten, schlagkräftigen Wachstumsunternehmen. Obwohl sie im Grunde genommen allein für Innovation und neue Arbeitsplätze verantwortlich sind, reicht ihre Zahl nicht aus, um die Aufmerksamkeit von Politikern oder Verlagen auf sich zu ziehen. Verne und sein Team helfen übrigens vielen Städten und Ländern, Scaleup-Ökosysteme aufzubauen, um die bereits etablierten Startup-Ökosysteme zu bereichern.

Gazellen: Schlagkräftige Unternehmen

In einer Studie im Auftrag der US Small Business Administration mit dem Titel “High-Impact Firms: Gazelles Revisited” (<http://tiny.cc/high-impact-gazelles>), schreiben die Autoren: „Schlagkräftige Unternehmen sind relativ alt und selten, aber für einen Großteil des Wirtschaftswachstums verantwortlich. Sie sind im Durchschnitt etwa 25 Jahre alt, repräsentieren zwischen 2 und 3 Prozent aller Unternehmen, und auf ihr Konto gehen beinahe alle Beschäftigungs- und Umsatzzuwächse im gesamten privaten Wirtschaftssektor.“

Zur Untermuerung dieser scheinbar „alten“ Idee sahen wir uns die Entwicklung zweier berühmter Gazellen an: Apple und Starbucks. Apple wurde 1976 gegründet und hatte nur 9.600 Beschäftigte, als es im Jahr 2001 – an seinem 25. Geburtstag – den iPod auf den Markt brachte. Der Rest ist Geschichte. Apples phänomenales Wachstum sowohl beim Umsatz als auch bei den Beschäftigten (80.000 Mitarbeiter im Jahr 2013) geschah erst nach diesem historischen Meilenstein, und machte es zu dem Unternehmen mit der größten Marktkapitalisierung weltweit (zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Buches).

Starbucks hatte einen beinahe identischen Wachstumskurs: 1971 gegründet, benötigte das Unternehmen die ersten 20 Jahre zur Perfektionierung des Geschäftsmodells und um die 100-Filialen-Marke zu knacken. Am seinem 25. Geburtstag verfügte die Starbucks über 1.000 Filialen und expandierte erstmals jenseits der USA. Seitdem ist das Unternehmen auf über 18.000 Filialen in 62 Ländern und mehr als 150.000 Angestellte gewachsen.

Frei nach Steve Jobs: „Mich beeindruckt immer wieder, wie verdammt lange man für diese Übernacht-Erfolge braucht.“ Wenn Sie noch keine 25 Jahre im Business sind, haben Sie noch Zeit, es groß aufzuziehen. Wenn bereits 25 Jahre ohne Wachstum vergangen sind: es ist niemals zu spät!

Scaling Up

„Wie können wir unser Business skalieren?“ ist eine Frage, die uns im Lauf der Jahre unzählige Unternehmer stellten, und unserem Buch seinen Namen und sein Thema vorgaben. „Wie überstehen wir das, ohne unsere Gesundheit oder Beziehungen aufs Spiel zu setzen“ lautet häufig die zweite Frage.

Der Dümme im Meeting

Wann können erfahrene Manager sicher sein, dass sie ein Unternehmen mit Wachstumspotenzial aufgebaut haben, dessen Führung auch noch Spaß macht? Wenn alle anderen im Meeting besser und schlauer sind! Umgekehrt: wenn Sie immer alle Antworten haben (oder so tun als ob), bringen Sie ihr Unternehmen garantiert zum Schweigen und verschärfen die Betriebsblindheit (CEOs erfahren ohnehin alles als letzte), und das Führungsteam trägt am Ende das Gewicht der gesamten Firma auf den eigenen Schultern. Die besten Führungskräfte stellen zwar die richtigen Fragen, überlassen die Suche nach den Antworten aber ihren Angestellten, Kunden, Beratern oder auch der Bevölkerung. Der Wert eines Unternehmens bemisst sich auch nach der organisatorischen Unabhängigkeit von seiner Führungsspitze. Für mehr Informationen zu diesem Thema lesen Sie Margaret Heffernan: *Willful Blindness: Why We Ignore the Obvious at Our Peril*, oder Liz Wiseman: *Multipliers: How the Best Leaders Make Everyone Smarter*.

Um ein Business von einigen wenigen Mitarbeitern auf Wachstumskurs zu bringen (d.h. ein Unternehmen zu formen, das seine Branche dominiert und der Welt seinen Stempel aufdrückt), konzentrieren sich unsere Tools und Techniken auf drei Zielvorgaben:

- Reduzierung des Zeitaufwandes für die operative Steuerung durch das Führungsteam um 80%
- Verlagerung des Fokus der Führungsspitze auf marktorientierte Aufgaben
- Orientierung der gesamten Belegschaft an der Umsetzung und an Resultaten

Sobald unsere Tools erfolgreich umgesetzt wurden, erhalten Unternehmen diese vier Ergebnisse:

- Mindestens eine Verdopplung des Cash-Flow

-...

Download and Read Online Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik #C5W48JG62Q3

Lesen Sie Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik für online ebookScaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik Bücher online zu lesen.Online Scaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik ebook PDF herunterladenScaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik DocScaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik MobipocketScaling Up Skalieren auch Sie! Weshalb es einige Unternehmen packen... und warum andere stranden von Verne Harnish, Nikolai Ladanyi, Ralph Chromik EPub