

New Work: Von BWL 1.0 zu 2.0?

Innovationsforum Jadebay, 21.09.2017

Bastian Wilkat

Digital Strategy @BTC AG

Twitter @bastianwi

Team Member	Role	Start Date	Location	Salary
Joel	CEO	2010-08-01	New York, NY, USA	\$218,000
Leo	COO	2011-01-03	New York, NY, USA	\$185,000
Sunil	CTO	2012-09-18	Boston, MA, USA	\$182,089
Andy	iOS Developer	2012-06-01	San Francisco, CA, USA	\$168,550
Michael	Backend/Frontend Developer	2014-05-04	Santa Cruz, CA, USA	\$151,078
Carolyn	CHO	2012-09-01	New York, NY, USA	\$140,932
Dan	Backend/Frontend Developer	2014-02-24	New York, NY, USA	\$139,463
Jim	Product Creator	2015-07-13	Memphis, TN, USA	\$134,215
Phil	Backend/Frontend Developer	2015-07-13	New York, NY, USA	\$128,740
Colin	Backend/Frontend Developer	2015-07-13	Cambridge, UK	\$122,670
Åsa	Customer Success Lead	2013-02-18	New York, NY, USA	\$121,090
Marc Anthony	Product Creator	2015-07-13	Houston, TX, USA	\$119,548
Rodolphe	Operations Champion	2014-04-07	Paris, France	\$118,331
Kyle	Product Creator	2015-09-28	Portland, OR, USA	\$116,243
Alex	Backend/Frontend Developer	2015-09-01	Los Angeles, CA, USA	\$111,696
Jordan	iOS Developer	2015-09-23	Ozark, MO, USA	\$110,636

Hast Du Zugang zu den Google-Tabellen?

An aerial, high-angle photograph of a city street grid. The streets are dark and form a dense, repeating pattern of squares and rectangles. The perspective is from a high vantage point, looking down and slightly across the grid. A single red location pin is visible on one of the streets in the lower-middle part of the image. The overall color palette is dark and monochromatic, with shades of grey and black.

Masterarbeit:
**“Anwendbarkeit von Management-Tools in
dynamischen Umwelten“**

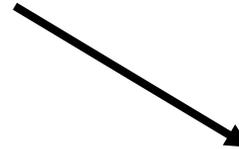
“freie Gehaltswahl“

kunden- statt kennzahlengetrieben

absolute Transparenz

hohe Selbstverantwortung

keine formellen Vorgesetzten



Artefakte, die man in
„New Work“-
Unternehmen oft
beobachtet

Der Zweck eines Unternehmens ist es, für seine Kunden Probleme zu lösen (über Produkte, Dienstleistungen, Technologien, Vermittlung).

Ein „gesundes“ Unternehmen sollte Mitarbeiter angemessen bezahlen, Eigentümern Renditen bezahlen und Lieferanten nicht ausquetschen oder auf Kosten der Umwelt agieren.

Aber wie?

BWL 1.0: Management von Ressourcen (Menschen)



These: Management von Menschen ist wirkungslos.



BWL 1.0: Management des Marktes

Steve Jobs war so überzeugt, dass er investieren wollte. Der Entwickler hat abgelehnt – zu sicher war er sich des Erfolges.

Prognose: 50000 – 100000 verkaufte Einheiten in den ersten 13 Monaten.

Das Unternehmen wird so schnell wie keines es schaffen, 1 Milliarde US-Dollar umzusetzen.

„It will be to the car what the car was to the horse and buggy.“

30 000 verkaufte Einheiten
(von 2001 – 2007)



was ich beobachte...

- Unternehmen bewegen sich zu großem Teil in lebendigen Bereichen, in denen Steuerungsansätze kontraproduktiv sind.
- Neue Kundenanforderungen, Marktverschiebungen durch Wettbewerber, Substitute und neue Technologien.
- Die Planungszyklen werden kürzer.
- Die Fähigkeit zur schnellen Anpassung an sich verändernde Rahmenbedingungen ist heute der Hauptwettbewerbsfaktor für viele Unternehmen.
- Niemand kann in die Zukunft sehen.
- Das hat Auswirkungen auf die Organisationsstruktur und Fragen der Führung.

These: Management von Märkten ist wirkungslos.



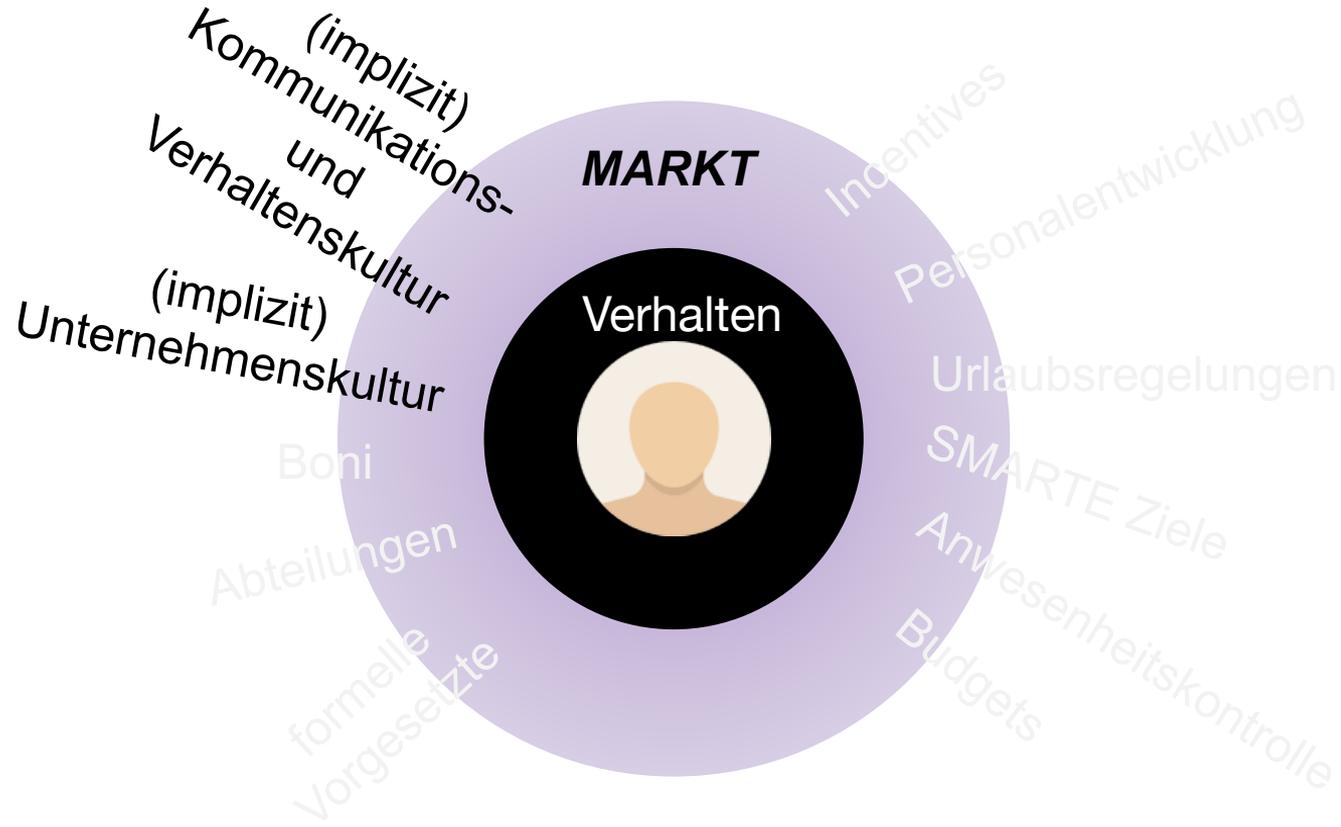
Und nun?



New Work: Die Kunst des Weglassens von BWL 1.0



Der Papst fragte Michelangelo:
„Verraten Sie mir das Geheimnis Ihres Genies. Wie haben Sie die Statue von David erschaffen – dieses Meisterwerk aller Meisterwerke?“
Michelangelos Antwort: „Ganz einfach. Ich entfernte alles, was nicht David ist.“



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit