

Chapter Two

„Man hat etwas Neues erst dann verstanden, wenn man es in mehr als einer Weise versteht.“

[Marvin Minski]



© Ivelin Radkov / fotolia.com

Innovationsfreudigkeit

Offen sein für Zukunftsimpulse

Wachstumsmärkte im 21. Jahrhundert – Chancen nutzen: In „Chapter One“ wurde die wichtige Teilkompetenz „Beharrlichkeit“ inklusive Checkliste dargestellt. Erfolge kommen nicht von ungefähr. Die zunehmende Globalisierung, Internationalisierung, hohe Komplexität, steigende Dynamik und teilweise Unberechenbarkeit auf den Märkten erleben Menschen sowie Organisationen oftmals als Bedrohung, immensen Druck und Risiko. Verharungstendenzen sind „menschlich“ verständlich, bringen uns aber nicht weiter! Wie gelingt es uns, diesen beschleunigten Wandel eher als Herausforderung, Chance, unveränderliche Konstante zu sehen? Die einzige Konstante ist nun mal der Wandel. Und: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit! Nur tote Fische schwimmen dauerhaft mit dem Strom.

Nach Heyse/Erpenbeck lauten die Kurzbeschreibungen und wesentlichen Identifikationsmerkmale (leicht verändert) der Teilkompetenz „Innovationsfreudigkeit“ im KODE-Modell:

- Ist Neuem gegenüber aufgeschlossen.

- Sucht aktive Veränderungen von Produkten, Dienstleistungen, Produktions- und Organisationsmethoden, Marktbeziehungen und übergreifende Vernetzungen.
- Setzt Neuerungen gern aktiv um. Möglicher Leitsatz: Das Bessere ist des Guten Feind.
- Erweitert durch den intensiven Gewinn von Erfahrungen, durch Lernen und Umweltextploration kontinuierlich die Voraussetzungen, um innovativ wirken zu können.

Wie veränderungsbereit/innovativ sind Sie persönlich, einzelne Abteilungen und Ihr Unternehmen insgesamt?

Die letzte Ausgabe 2015 der Fachzeitschrift „Wirtschaftspsychologie aktuell“ (4/2015) beschäftigt sich mit dem Umgang von „Umbrüchen – Wandlungsfähigkeit als neue Tugend“. Peter Kruse handelt das Thema in seinem Buch „Erfolgreiches Management von Instabilität“ sehr interessant und praxisorientiert ab. Andererseits gilt es künftig noch professioneller zwischen Beschleunigung und Entschleunigung zu switchen,

um unsere Zeit, Stimmung und Energie zu optimieren. Das betrifft uns selbst, unsere Mitarbeit und natürlich vor allem unsere Kunden. Im Handelsblatt vom 8./9./10. Januar 2016 ist eine sehr interessante kritische Reportage zum Thema „Achtsamkeit“ veröffentlicht. Headline „Bewusstsein – Das neue Jahr beginnt“ – und der alltägliche Wahnsinn geht weiter: Millionen Deutsche sehnen sich nach einem klareren, bewussteren Leben. „Viele von uns sind auf Autopilot. Wir erleben unseren Körper nur noch als Kopf, erledigen Dinge, haken ab“, so eine Aussage von Sabrina Fox. Achtsamkeit ist zum Kult, Hype geworden. Laut der Kalap Academy gab es 2010 ca. 400 Studien zu diesem Thema. Im Jahr 2015 waren es bereits 1.200, die sich wissenschaftlich mit dem Thema „Achtsamkeit“ beschäftigt haben.

Bietet Ihr Unternehmen hierzu auch etwas Innovatives/Nachhaltiges an? Die Zeitschrift für Personal und Management „Wirtschaftspsychologie aktuell“ beschäftigt sich in der Ausgabe 2/2015 mit dem Schwerpunkt „Mobil, flexibel und gestresst“. Der

Kompetenz-Atlas

P PersonaleKompetenz				A Aktivitäts- und Handlungskompetenz			
Loyalität	Normativ-ethische Einstellung	Einsatzbereitschaft	Selbstmanagement	Entscheidungsfindung	Gestaltungswille	Tatkraft	Mobilität
Glaubwürdigkeit	Eigenverantwortung	Schöpferische Fähigkeit	Offenheit Veränderungen	Innovationsfreudigkeit	Flexibilität	Ausführungsbereitschaft	Initiative
Humor	Hilfsbereitschaft	Lernbereitschaft	Ganzheitliches Denken	Optimismus	Soziales Engagement	Ergebnisorientiertes Handeln	Zielorientiertes Führen
Mitarbeiterförderung	Delegieren	Disziplin	Zuverlässigkeit	Impulsgeben	Schlagfertigkeit	Beharrlichkeit	Konsequenz
Konfliktlösungsfähigkeit	Integrationsfähigkeit	Akquisitionsfähigkeit	Problemlösungsfähigkeit	Wissensorientierung	Analytische Fähigkeiten	Konzeptionsstärke	Organisationsfähigkeit
Teamfähigkeit	Dialogfähigkeit und Kundenorientierung	Experimentierfreude	Beratungsfähigkeit	Sachlichkeit	Beurteilungsvermögen	Fleiß	Systematisch-methodisches Vorgehen
Kommunikationsfähigkeit	Kooperationsfähigkeit	Sprachgewandtheit	Verständnisbereitschaft	Projektmanagement	Folgebewußtsein	Fachwissen	Marktkennnisse
Beziehungsmanagement	Anpassungsfähigkeit	Pflichtgefühl	Gewissenhaftigkeit	Lehrfähigkeit	Fachliche Anerkennung	Planungsverhalten	Fachübergreifende Kenntnisse
S Sozial-kommunikative Kompetenz				F Fach- und Methodenkompetenz			

Abb 1: Eigene Darstellung von Karl Drack nach Erpenbeck. In: Faix, G. W.: Kompetenz 2012 – KODE ©

ständige Blick auf das Smartphone & Co verursacht Stress und senkt die Produktivität – Suchtverhalten inklusive. Flow braucht Konzentration. Warum wir auch digitale Freizonen brauchen, erklärt Diplom-Psychologe Dr. Montag in diesem Beitrag sehr anschaulich. Inwiefern greifen Fitness-/Gesundheitsunternehmen solche Themen durchaus in Verbindung mit Kooperationspartnern nicht schneller auf, um unsere Kunden besser zu „bedienen“. Chancen nutzen. Social Media (Marketing) ist nicht mehr wegzudenken. Alleine Facebook verzeichnet aktuell knapp 1,5 Milliarden User. Die Lektüre „Chefsache Social Media Marketing“ von Buchenau/Fürtbauer ist sehr empfehlenswert, da die zwei Autoren den Aufprall, das Konfliktpotenzial von Digital Immigrants und Digital Natives sehr abwechslungsreich anschaulich schildern und erfolgreiche Lösungen, Synergien für notwendige Veränderungen anbieten. Keine Zeit? ...ist nur eine Frage der Prioritäten!

Sehr treffend schreiben Wilkes/Stange in ihrem Buch Gnadenlose Erfolgskette: „Verantwortungsvolles und nachhaltiges Managen heißt, die Zukunft

für das Unternehmen – soweit es geht – vorhersehbar zu machen und das Unternehmen rechtzeitig darauf einzustellen.“ Es gibt grundsätzlich keine „schlechten“ Zeiten. So manche Zeiten werden einfach nicht ausreichend genutzt. Beschäftigen Sie sich durchaus im Fachmagazin OrganisationsEntwicklung (www.zoe.ch) mit Themen wie „Das Selbst im Change Management“ (1/2014), „Ausbruch aus dem Status quo“, „Wir Gewohnheitstiere“ (1/2013) und „Die neue Beweglichkeit“ (1/2015).

Erfolgreiche Menschen / Unternehmen gestalten proaktiv den nächsten Trend (mit), beschäftigen sich ausreichend mit Zukunftsfragen und vergleichen sich gerne mit den Besten.

„Wer sein Leben nicht proaktiv gestaltet, wird gestaltet, manchmal auch verunstaltet.“

[Karl Drack]

Der dänische Statistiker Björn Lomborg hat im Wirtschaftsmagazin brandeins (5/2015) mit dem Schwerpunktthema „Wo willst Du hin?“ eine weltweite Befragung der UNO von 7.363.706 Menschen dargestellt. Die Rangfolge der



wireless & easy to use

- keine Kabel
- keine Weste
- minimaler Personalaufwand
- geringe laufende Kosten

Hochwertige und pflegeleichte Aktiv-Functional-Wear mit elastisch eingewebten Elektroden. Vielseitig einsetzbar da kabellos. Functional Training ohne Limits! Besonders wirtschaftlich, da bei Bedarf 2 Personen gleichzeitig, voneinander und unabhängig trainieren können.

www.wave.training

Bald auch in Ihrem Studio?

Genießen Sie bis März 2016 zahlreiche Vorteile als Referenzkunde!

wav-e GERMANY

Achim Schmidt
Tel.: 0174-2493265
info@innotec-net.de
www.innotec-net.de

wichtigsten fünf Punkte lautet:

- Bessere Bildung
- Bessere Gesundheitsversorgung
- Bessere Jobs
- Gutes Regierungshandeln
- Preiswerte und gesunde Nahrungsmittel

Laut Nefiodow (2006, S. 24) werden in den nächsten Jahrzehnten die vier Kandidaten

- Informationsmarkt
- Umweltschutz einschließlich regenerierbarer Energien
- Biotechnologie
- Gesundheitsmarkt

die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und das Wachstum weltweit vorantreiben. Diese sogenannten langen Wellen der Konjunktur (40 bis 60 Jahre) und ihre Basisinnovationen nennt man auch Kondratieffzyklen. Solche Wellen frühzeitig zu identifizieren, bringt die Chance mit sich, neue veränderte Märkte relativ früh zu bearbeiten.

„Wer sich mit der Zukunft beschäftigt, wird eine gute haben.“

[Laotse]

Als Merkmale und Voraussetzungen für „ganzheitliche“ Gesundheit nennt Nefiodow (S. 64) sieben Kriterien:

- Ein stabiles Selbstwertgefühl
- Ein positives Verhältnis zum eigenen Körper
- Die Fähigkeit zu Freundschaft und sozialen Beziehungen
- Eine sinnvolle Arbeit und gesunde Arbeitsbedingungen
- Gesundheitswissen und Zugang zur Gesundheitsversorgung
- Eine intakte Umwelt. Ein passendes Zitat von Sitting Bull: „Wir haben die Erde nicht von unseren Ahnen geerbt, wir borgen sie von unseren Kindern.“
- Eine lebenswerte Gegenwart und die begründete Hoffnung auf eine lebenswerte Zukunft

Fast alle Produkte, Dienstleistungen, Kompetenzen – die nicht dem Zeitgeist angepasst werden – verlieren an Attraktivität, Abläufe dauern zu lange, Preise müssen gesenkt werden. Sogenannte „Milchkühe“ mit hohen Deckungsbeiträgen (Bruttogewinnen) werden zunehmend „Arme Hunde“, die ein „Minus-Geschäft“ werden. Durchaus neue Produkte/ Dienstleistungen/Kompetenzen als „Fragezeichen“ im Portfolio als Vor-

stufe zu „Stars“ werden ignoriert mit möglichen Aussagen:

- Das kann nicht funktionieren!
- Das rechnet sich doch nicht!
- So ein Schwachsinn!
- Mal abwarten!

Viele Unternehmer, Führungskräfte, aber auch Angestellte ertrinken im „Tagesgeschäft“ und erkennen nicht, rechtzeitig ihre Produkte, Dienstleistungen, Kompetenzen an den Zeitgeist anzupassen. Laut einer Untersuchung von Gracht in der Lektüre Survive (2013, S. 11 f.) verbringen Manager gerade mal durchschnittlich 2,4 % der Zeit für die Zukunft. Es wird versäumt, rechtzeitig in „guten Zeiten“ portfoliotechnisch in „Fragezeichen“ zu investieren, die idealerweise zu „Stars“ weiterentwickelt werden, um in der nächsten Stufe neue ertragsreiche „Milchkühe“ zu generieren. Solange Sie mit bestimmten Produkten, Dienstleistungen, Kompetenzen „gutes“ Geld verdienen, müssen Sie einen Teil davon für „Neues/Innovatives“ investieren, um am „zukünftigen“ Markt bestehen zu können.

„Die Samen der Vergangenheit sind die Früchte der Zukunft.“

[Dalai Lama]

Als Wissensquellen für zukünftige Entwicklungen dienen:

- (hochwertige) Netzwerke
- Wirtschaftswoche, Brandeins, Handelsblatt, Spiegel ...
- Branchenreporte
- Kammern und Verbände
- Tagespresse
- Statistische Ämter (www.destatis.de)
- Wirtschaftsforschungsinstitute (z. B. www.gfk.de, www.prognos.com)
- Bundes-/Landesministerien
- Messe und Kongresse (www.aufstiegskongress.de)
- Experten
- Internetrecherchen (Mitbewerber,...)
- Fachbücher und Fachzeitschriften

Trends und Perspektiven der Fitnesscenter im BranchenReport 2015 der Sparkassen-Finanzgruppe lauten exemplarisch im Überblick:

- Discountangebote locken neue Mitglieder, sind aber für kleine Anbieter kaum rentabel
- Gute Chancen bestehen in Marktnischen. Entscheidend ist eine klare Positionierung

- Gesundheitsorientierte Angebote sind zukunftsfähig, aber auch anspruchsvoll
- Differenzierungspotenzial besteht durch Qualitätsmanagement und zielgruppenspezifische Angebote
- Die Mehrheit der Unternehmen erwartet für die Zukunft eine Verbesserung der eigenen wirtschaftlichen Lage und plant Investitionen

Zahlreiche weitere Branchenberichte für Physiotherapie, Sportanlagen etc. finden Sie unter: www.sparkassen-shop.de

Wissen ist Macht

Beschäftigen Sie sich mit der Deutschen Zeitschrift für Sportmedizin (Ausgabe 12/2015). Darin befindet sich Seite 321 ff. ein interessanter Vergleich von WB-EMS (Ganzkörper-Elektrostimulation) und HIT (Hochintensives (Kraft-)Training). Vielfältige Inspirationen erhalten Sie exemplarisch durch den Zukunftsletter, Trendscanner, Futurezwei 2015/2016. Oftmals ist es hilfreich, Probeexemplare, Probeabos inklusive Datenbanken, Infoletter etc. anzufordern. Besuchen Sie den nächsten Aufstiegskongress für aktive Gesundheitsgestalter vom 7. bis 8.10.2016 in Mannheim. Setzen Sie gute Ideen, neue Produkte, innovative Techniken, erweiterte/optimierte Führungskompetenzen mit der Zähigkeit/Beharrlichkeit des Wolfes um!

Eine sehr interessante Fachlektüre zur Thematik „Gesundheitswirtschaft als Wachstumsmotor im 21. Jahrhundert“ empfehle ich von Granig/Nefiodow. Ebenso sind die jährlich erscheinenden Fehlzeitenreporte von Badura et al. sehr lesenswert. Jede Menge Statistiken aus allen Branchen der Wirtschaft und Zukunftsaspekte sind interessant und fachlich fundiert aufbereitet. Die Ausgabe 2015 beschäftigt sich mit „Neue Wege für mehr Gesundheit – Qualitätsstandards für ein zielgruppenspezifisches Gesundheitsmanagement“.

Zahlreiche Szenarien der künftigen Arbeitswelten mit ihren vielfältigen Herausforderungen, inklusive Lösungsansätze werden aufgezeigt. „Im Gesundheitssektor liegt in den nächsten 30 Jahren das größte Innovationspotential“, so die Aussage des Zukunftsforschers Eike Wenzel im Unternehmensmagazin Impulse (1/2014).

Literatur:

Buchenau, P./Fürtbauer, D.: Chefsache Social Media Marketing 2015

Montag, C.: Mobil, flexibel und gestresst. In: Wirtschaftswoche aktuell 2/2015

Book, S./Hergert, S./Rickens, C.: Bewusst sein. Im Handelsblatt vom 8./9./10.1.2016

Erpenbeck et al.: Kompetenzmessung. Erkennen, verstehen und bewerten von Kompetenzen. 2016

Heyse, V./Erpenbeck, J. Kompetenzmanagement 2007
Becker, M./von der Gracht, H.: Lernen im Jahr 2030 – Studie 2014

Faix, G. W.: Kompetenz 2012
Guldner, J.: So wird das nächste Jahr der große Wurf. In: Wirtschaftswoche vom 23.12. 2015

Internetquellen

www.brandeins.de
www.handelsblatt.de
www.geowissen.de
www.zeitwissen.de
www.spiegel.de
www.impulse.de
www.zoe.ch
www.managerseminare.de
www.drack.com
www.dhfpjg.de
www.bsa-zert.de

Für eine vollständige Literaturliste kontaktieren Sie bitte: marketing@dhfpjg-bsa.de

Big Data beschleunigt weiterhin die Revolution der Wirtschaft und Gesellschaft. Keine Frage! Ob die Welt damit besser wird, lesen Sie im Handelsblatt vom 4. / 5. / 6. 9. 2015 mit der Headline „Die dunkle Seite des Silicon Valley – Monopolanspruch / Datenhandel / Pornografie“ und die Wirtschaftswoche vom 04.12.2015 mit der Headline „Machen Sie die Welt besser – Was hinter den Heilsversprechen von Google, Facebook und Apple steckt!“

„Die Dinge sitzen im Sattel und reiten die Menschheit.“

[Freud]

Auch die kritische Auseinandersetzung mit Big Data, (vermeintliche) Freiheit, Idiotismus, ... des Philosophen Byung-Chul Han mit dem Buchtitel „Psychopolitik“ finde ich für Zukunftsbetrachtungen hochinteressant. Auch der Science-Fiction Roman „The Circle“ von Eggers ist in Sachen „Total transparentes Internet“ sehr empfehlenswert. Das Buch „The Second Machine Age“ von Brynjolfsson/McAfee beschäftigt sich etwas ausgewogener mit den Chancen und Risiken der nächsten digitalen Revolution. Die Unternehmensberatung Arthur D. Little schätzt, dass der E-Health-Markt 2020 rund 233 Milliarden Dollar erwirtschaften wird (Handelsblatt online vom 10.4.2015). Laut einer Studie des Marktforschungsinsti-

tut Ipsos – dargestellt im Fitnesscenter BranchenReport 2015 – verwendet jeder sechste Bundesbürger Gesundheits-Apps. Tendenz steigend. Die Zeitschrift „Impulse“ Ausgabe 2/2016 beschäftigt sich auch mit den Auswirkungen der Digitalisierung.

Die Branchenstudie „Eckdaten 2016 der deutschen Fitness-Wirtschaft“ zeigt nach Capelan et al. ein Mitgliederwachstum von beachtlichen 4,2 %. Im Jahr 2015 haben rund 9,46 Millionen Menschen in Gesundheits- und Fitness-Anlagen trainiert und einen Umsatz von rund 4,83 Milliarden EUR generiert. Die neuen Daten, Entwicklungen und Benchmarks der „Eckdaten 2016 der deutschen Fitness-Wirtschaft“ wurden am 14.03.2016 in Köln veröffentlicht.

Fitness nach Plan: Die Gewinner des „Corporate Health Award 2015“ setzen Maßstäbe im betrieblichen Gesundheitsmanagement. Das vorbildliche Engagement ist immer stärker in der Unternehmensstrategie verankert. (Handelsblatt vom 23.11.2015). Qualität spielt auch in der Fitnessbranche eine zunehmend wichtige Rolle. Informationen über die DIN-Norm 33961 für Fitness-Studios gibt es unter www.bsa-zert.de.

Die Aus- und Weiterbildung in allen Lebensphasen bis hinein in den Ru-

hestand steht zunehmend stärker im Fokus und somit auch auf dem Prüfstand. Bildung ist das mit Abstand wirksamste Mittel für Existenzsicherung und gegen Altersarmut und setzt somit jede Menge Potenziale frei.

„Eine Investition in Wissen ergibt noch immer die besten Zinsen.“

[Benjamin Franklin]

Wir müssen uns ab und zu von unseren Denkschablonen befreien (Digital Immigrant, ...), andere Perspektiven (Digital Natives, ...) einnehmen und zielführendere Einstellungen, Verhaltensmuster annehmen, um am Markt Erfolg zu haben. In der Ausgabe 1/2016 vom WirtschaftsMagazin geht es um die Headline „Neue Wege gehen“. Empfehlung: Kaufen! „Kreative Leistungen bestehen zu 1 % aus Inspiration und 99 % aus Transpiration“ sagte schon Thomas Alva Edison.

„Transpiration/Schweiß“ steht hier für die Kombination der Teilkompetenzen „Fleiß“ und „Beharrlichkeit“. Damit schließt sich der Kreis zu Chapter One. Ich wünsche Ihnen ein freudiges produktives innovatives Schaffen bis zum gewünschten Erfolg.

Ihr Karl Drack

www.dhfp-g-bsa.de

metabolic balance fitness

Das Ernährungskonzept der Fitness-Branche

Unser wissenschaftlich-fundiertes Premium-Ernährungsprogramm ist seit 15 Jahren erfolgreich am Markt.

Die Vorteile für Personaltrainer, Physiotherapeuten und Fitnessanlagen:

- › Mehr Umsatz
- › Klare Positionierung
- › Experten-Status
- › Umfangreiche Marketingmaterialien
- › Aus- und Weiterbildung für Sie und Ihr Team
- › Ärztlicher Support im Back-Office

NEU ab 2016: Keine Monatsgebühr

- › Verbesserte Einkaufskonditionen
- › Neues Marketingkonzept

www.metabolic-balance-fitness.de
Anfragen unter team@metabolic-balance-fitness.de

Metabolic Balance VITALPROFIL

DAS VITALPROFIL

DER WISSENSCHAFTLICHE ONLINE-BASISCHECK

+ GEEIGNET FÜR BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT
+ GRATISCODE ANFORDERN UNTER WWW.VITALPROFIL.DE/GUTSCHEIN

Das Metabolic Balance®-VitalProfil gibt schnell und unkompliziert Aufschluss über Ihren individuellen Vitalstoffbedarf.

www.vitalprofil.de