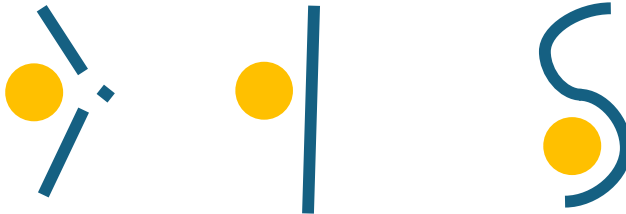


Learnings von der DEGUT 2025

Die DEGUT Messe für Unternehmertum und Gründen ist immer gut für eine Menge von Impulsen. Einige davon habe ich für euch zusammengefasst.

1. Anti-Fragilität: vom deutschen Einhorn im Bereich Erneuerbare Energien lernen



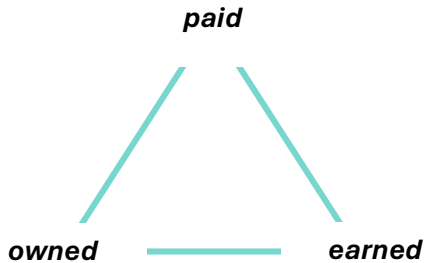
Manche Organisationen zerbrechen, wenn eine Krise sie trifft. Resiliente Organisationen widerstehen der Krise. ENPAL strebt jedoch das Prinzip Anti-Fragilität an. Die Organisation passt sich in der Krise flexibel an und geht daraus gestärkt hervor.

Am GRIPS Theater haben wir in der Corona-Krise ein Lenkungsgremium eingeführt. Dieses Instrument war so erfolgreich, dass wir es für weitere Change-Prozesse beibehalten haben.



Mio Beratung
Andreas Joppich
www.mioberatung.de

2. Online-Marketing



Kanäle zur Zielgruppe sind entweder paid (Werbung), owned (Content) oder earned (Mundpropaganda).

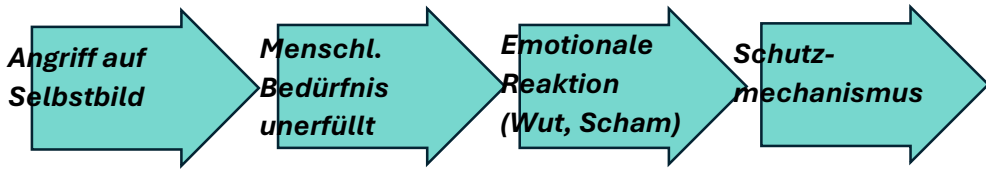
In Social-Media ist man abhängig vom Anbieter. KI-Recherche ersetzt Content Pages. Deshalb Kund:innen in eigene Medien überführen: Newsletter.

Für KI Optimierung müssen vollständige Informationen vorliegen (analog SEO Optimierung). Produkte mit Preis, Ort werden vorrangig dargestellt.



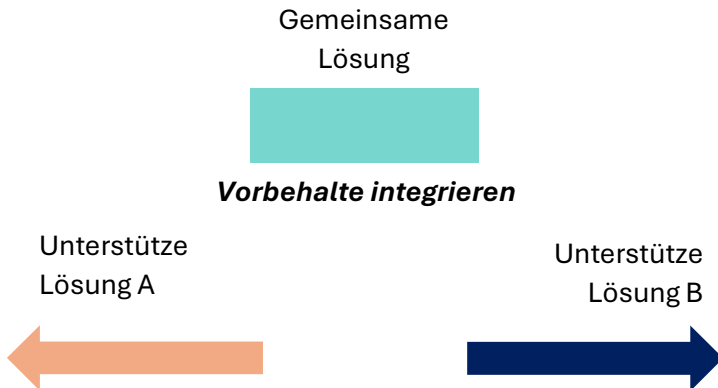
Mio Beratung
Andreas Joppich
www.mioberatung.de

3. Ego-aware Leadership



- Dunkle Persönlichkeitsmerkmale: Narzissmus, Machiavellismus und Psychopathie sind in Führungspositionen überrepräsentiert.
- Jeder Angriff auf unser Selbstbild (Kritik, alternative Ideen) lässt ein menschliches Bedürfnis unerfüllt (Anerkennung, Selbstverwirklichung, Soziale Beziehungen). Dies löst emotionale Reaktionen aus. Soweit normale Psychologie.
- Werden wir uns dessen bewusst! Frage dich immer: „Wann beginne ich, mich zu verteidigen?“
- Schutzmechanismen eines harten Ego vermeiden (externe Schuldige, über den anderen Stellen) und stattdessen Weg des weichen Egos wählen (Verständnis, Kritik integrieren).
- Fordert jemand eine Veränderung entgegen dem Selbstbild, bewusst Selbstbild vertreten.

5. Systemisch Konsensieren



Entscheidungen ich für eine Lösung, dann verliere ich mit jeder anderen. Entscheide ich gegen eine Lösung, dann gewinne ich mit jeder anderen. Entscheidungen über Widerstände vergrößern den Lösungsraum.

Smarte Entscheidungen fordern die Vorbehalte heraus und integrieren diese in die Lösung.

Systemisch Konsensieren ist eine effiziente Methode für smarte Entscheidung.

Die Abfrage des Widerstands ist nicht gleich Entscheidung. Widerstände werden ausgewertet. Neue Lösungen können entstehen.

Passiv-Lösung als Grenze für akzeptablen Widerstand.

Konsensieren als Haltung, nicht nur als Methode – Ausstieg aus dem „Gewinner-Verlierer“-Denken.



Mio Beratung
Andreas Joppich
www.mioberatung.de