



The Innovator's Dilemma

Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren

Ladenpreis: 35,90EUR

ISBN: 978-3-8006-7606-4

Verlag: Vahlen, Franz

Erscheinungsdatum: 28.02.2025

Autoren: Christensen Clayton M.

Begründer: Friedrich von den Eichen Stephan, Matzler Kurt

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://ln-mag2-test.webpreview.at/the-innovator-s-dilemma-9783800676064.html>

Details

Vorteile Welche Regeln beim Umgang mit Innovationen existieren Mit neuen, aktuellen europäischen Beispielen Mit einem Vorwort von Prof. Dr. Tom Sommerlatte Zitat/Testimonial "...heartily recommend this book ...It has the potential to change the way managers think about business." Getabstract "Exzellentes Buch. Auch nach 10 Jahren noch aktuell." www.innovation-review.de "Sehr, sehr lesenswert. Es hat meine persönliche Karriere eindeutig beeinflusst". Leser zur Originalausgabe Zum Werk Warum versagen großartige Unternehmen im Wettbewerb um Innovationen, obwohl sie alles richtig machen; sie beobachten ihren Wettbewerb, befragen ihre Kunden oder verfügen über stattliche F&E-Budgets. Trotzdem verlieren sie ihre Marktführerschaft, sobald bahnbrechende Veränderungen bei Technologien oder Marktstrukturen auftreten (z.B. Mobiltelefonie, Musikindustrie, Verlage). Die Autoren stellen dar, dass gut aufgestellte Unternehmen sich selbst schwächen, wenn sie nur nach den vorherrschenden Managementmethoden handeln. Unternehmen mit ausgeprägtem Kundenfokus werden bspw. Schwierigkeiten haben, neue Produkte für neue Märkte oder Kunden zu finden. Sie sind zu sehr damit beschäftigt, bestehende Kunden zu pflegen, die i.d.R. von Innovationen nichts hören wollen. Anhand von erfolgreichen und missglückten Beispielen aus der Unternehmenspraxis präsentiert Innovators Dilemma Regeln für einen erfolgreichen Umgang mit bahnbrechenden Innovationen. Diese Regeln werden Managern helfen zu entscheiden, wann es sinnvoll ist, nicht auf bestehende Kunden zu hören, in weniger leistungsfähige Produkte mit geringen Margen zu investieren oder in noch kleine, aber wachstumsstarke Marktsegmente einzusteigen. Zielgruppe Für jede Führungskraft in jeder Organisation.

Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Bei Bestellung im LexisNexis Onlineshop kostenloser Versand innerhalb Österreichs.