campaigning · bureau

David vs Goliath
Teil I

Teil I
Wirkung statt Machtgehabe

Teil II
?

Teil III
?

Goliaths unserer Zeit

3Themen

Goliath Quotes

Davids unserer Zeit

goliath • examples

01.

Goliaths unserer Zeit

So hat einst **Kodak** als Pionier der Fotografie die digitale Revolution verschlafen und wurde dabei von der Konkurrenz weggefegt. Der Konzern hat sich davon nie wieder erholt und musste sich fachlich neu orientieren.

Auch das österreichische Traditionsunternehmen **Palmers** hatte Schwierigkeiten, seinen anfänglichen Erfolgskurs zu halten, da es den Zeitgeist aus den Augen verloren und die Konkurrenz unterschätzt hat. Seit dem Eigentümerwechsel Ende 2015 soll der Fokus nun verstärkt auf der Digitalisierung, Consumer-Trends und Design liegen.

01.

Goliaths unserer Zeit

Ebenso gestand der ehemalige **Sony-Chef**, Howard Stringer, aufgrund von übervorsichtiger Technologiepolitik wichtige Trends verpasst zu haben. So hat Sony beispielsweise die Marktführerschaft im Segment Multimedia-Player an Apple´s iPod verloren.

Ein Beispiel aus der politischen Landschaft Österreichs stellt die Kampagne um Frank **Stronach** dar, welcher trotz (oder vielleicht wegen) seiner goldenen Regel: „Wer das Gold hat macht die Regel“ und einem satten Wahlkampfbudget von 30 Millionen Euro kläglich gescheitert ist.

02. Nachrichten aus einer anderen Zeit

*Wir haben uns erlaubt nachstehende Aussagen ein wenig humorvoll darzustellen. Der Kern der Aussage basiert natürlich auf wahren Begebenheiten.

Goliath Quote #1

„500 Dollar für ein iPhone? Das ist das teuerste Telefon der Welt. Und es spricht nicht einmal Geschäftskunden an, weil es keine Tastatur hat.“ 🤓

Steve Ballmer, ehemaliger Microsoft-Chef

Goliath Quote #2

„Facebook ist doch nur so ein Verzeichnis im Web!“ 😀

Rupert Murdoch, australischer Medienmogul

Goliath Quote #3

"Ich glaube an das Pferd. Das Automobil ist nur eine vorüber-gehende Erscheinung."😎

Kaiser Wilhelm II., Deutscher Kaiser & König von Preußen

Goliath Quote #4

„Ich denke, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gibt.“ 😉

Thomas Watson, IBM-Vorsitzender 1943

Goliath Quote #5

"Das Fernsehen wird sich nicht halten, weil die Leute es bald müde sein werden, jeden Abend eine Sperrholzkiste anzustarren."🤓

Daryl Zanuck, Filmproduzent der 20th Century Fox, 1946

david • examples

03.

Davids unserer Zeit

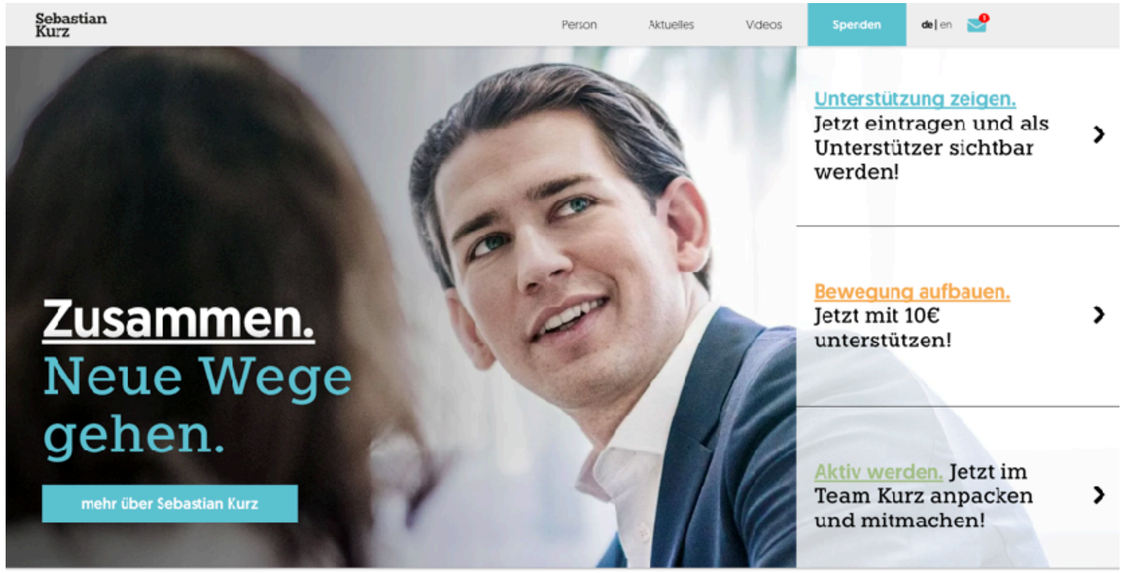
Positivbeispiele stellt die Kampagnenarbeit rund um die Vorzugsstimmenwahl 2013 von **Sebastian Kurz** dar. Die Kampagne überraschte mit ganz neuen Zugängen in der politischen Kommunikation. Die Bürger wurden direkter und emotionaler angesprochen, ihre Anliegen aufgegriffen und ernst genommen.

Dadurch hat man aus potentiellen Wählern mehr gemacht. Ihnen wurde die Möglichkeit geboten, sich zu engagieren, zu mobilisieren und sich für ihre eigene **Überzeugung einzusetzen** - und das auf Augenhöhe. Die Kampagne hatte nicht den Fokus, die eigenen Stärken hervorzuheben, sondern setzte auf die Kraft und die Mobilisierung ihrer Anhängerschaft. Das führte sie zum Erfolg.

03.

Davids unserer Zeit

Auch die aktuelle Kampagne der neuen Volkspartei rund um **Sebastian Kurz** setzt auf die Methodik des Movement Campaigning. Transparenz, Mobilisierung, Mitmachmöglichkeiten und eine gemeinsame Mission stehen dabei im Mittelpunkt.



03.

Davids unserer Zeit

Auch Jimmy Wales, Gründer von **Wikipedia**, dessen einzige Ressource das Know-How und die Arbeitszeit seiner Community waren, mit der er auf Augenhöhe agiert hat. Einen Wikipedia Artikel zu schreiben wurde innerhalb der Community als Privileg angesehen.

Es entstand ein internes Ranking und somit ein intrinsisches Rewardsystem, das die User noch mehr dazu antrieb, qualitativ hochwertige Artikel zu generieren. So ist aus dem Nichts eine Plattform erstanden, welche das Wissen der Menschheitsgeschichte umfasst - und das durch die rohe Mobilisierungskraft einer Crowd mit EINER gemeinsamen Mission.

davids • goliaths

inside your head

Werde nun selbst aktiv!

Eine Reflexionsübung für dich!

Trage in nachfolgender Tabelle ein, in welchen Themenbereichen du dich wie ein Goliath oder David verhältst.

- **Goliath**: Wo glaubst du, dass du unverwundbar bist?
- Prüfe den Status Quo: Kannst du tatsächlich einen Vorsprung vorweisen oder ruhst du dich vielleicht auf deinen Lorbeeren aus? Beobachtest du Marktveränderungen, bleibst du up to date?

- **David**: Wo glaubst du, bist du anderen unterlegen, hättest aber Interesse und Motivation dich weiterzuentwickeln?
- Prüfe, welche Entwicklungsmöglichkeiten du in deiner Position hast. Gibt es ein Weiterbildungsangebot, das du nützen kannst? Screene Blogs & How To´s und Bücher. Begib dich ins Selbststudium und finde raus, ob unentdeckte Stärken in dir liegen.

Goliath Mindset

VS.

David Mindset

Are you in?

campaigning·bureau

Gölsdorfgasse 4
1010 Wien

Tel: 0043 (1) 532 32 01

www.campaigning-bureau.com
wien@campaigning-bureau.com