

# Inhalt

## **Vorwort »Hinter jedem erfolgreichen Unternehmen steht ein erfolgreicher Mensch« . . . . . 11**

Unternehmenswachstum ist möglich,	
unser Denken darüber macht es kompliziert	11
Ein Unternehmen zu führen ist einfach,	
nur unser Denken darüber macht es kompliziert	14

## **Grundlagen solider Unternehmensführung im Wachstum . . . . . 17**

### **Teil I Sie und Ihre Vorstellungen**

#### **1 Motivation – Ihr Motor für den Erfolg . . . . . 23**

Definition	23
Motivation	23
Werte	24
Umsetzungskompetenz	25
Eigene Werte kennen und leben	26
Zufriedene Menschen schaffen erfolgreiche Unternehmen	26
Nahezu alles in Ihrem Leben lässt sich erlernen	29
Werden Sie sich Ihrer Werte bewusst	30
Lernen aus der Praxis	33
Praktisch heißt das für Sie	35
Jetzt sind Sie dran	40
Eigene Werte und Motive definieren	40
Welche drei Werte/Motive sind für Sie die wichtigsten? Persönlich – Beruflich	43
Die fünf wichtigsten Tipps zum Thema Motivation	45

<b>2 Strategie – vom Traum zum Ziel</b> . . . . .	<b>47</b>
Definition	47
Am Anfang steht ein Traum	48
Ziele kennen und die Strategie danach ausrichten	48
Der Traum von heute ist die Realität von morgen	49
Vom Ist zum Ziel	54
Vom Traum zum Ziel zur Strategie	55
Lernen aus der Praxis	60
Jetzt sind Sie dran:	62
Meine Unternehmensstrategie	62
Die fünf wichtigsten Tipps zum Thema Motivation	64
<b>3 Unternehmerrolle – was tut der Chef</b> . . . . .	<b>65</b>
Definition	65
Das Wachstumshürden Modell	65
Unternehmer – Der Manager – Die Fachkraft	66
Wie Sie als Unternehmer dazu beitragen,	
Ihr Unternehmen zum Wachsen zu bringen	66
Unternehmer, Manager, Fachkraft – im Einklang	
für den Erfolg	69
Wachstum braucht Veränderung	75
Lernen aus der Praxis	80
Jetzt sind Sie dran	85
Die fünf wichtigsten Tipps zum Thema	
Unternehmer-Rolle	88

## Teil II

### Betriebswirtschaftliche Herausforderungen

<b>4 Marketing – Der Weg zum Ziel</b> . . . . .	<b>91</b>
Definition	91
Marketing ist alles und ohne Marketing ist alles nichts	95
Das große Ganze im Blick	96
Für Wachstum unerlässlich	98

Vorteile einer Marketingplanung	99
Wie funktioniert Marketing?	101
Wie genau sieht Marketingplanung aus?	102
Marktforschung	102
Marketinginstrumente	110
Lernen aus der Praxis	141
Unternehmenswachstum: weiter wachsen – aber richtig!	141
Jetzt sind Sie dran	145
Erkenntnisse	145
Planung	146
Fokus	148
Die fünf wichtigsten Tipps zum Thema Marketing	151
<b>5 Liquidität – ohne Moos nix los</b> . . . . .	<b>153</b>
Definition	153
Liquidität: Bestand an flüssigen Mitteln	153
Liquidität als Sicherungsinstrument	153
Sichern Sie Ihre Liquidität, um jeden Preis	155
Kennzahlen als strategisches Sicherungsinstrument	160
Möglichkeiten der Liquiditätssicherung	160
Prüfen Sie Zahlungsbedingungen	162
Überprüfen von Geschäftspartnern	162
Mahnwesen einführen	163
Zahlungen absichern, Forderungen verkaufen	164
Verkaufen Sie nicht genutzte Betriebsausstattung	164
Achten Sie auf gezielten Einkauf	164
Zuführung von Eigenmitteln	165
Erweitern Sie auf Basis von Fremdkapital	166
Richtig Investieren	167
Lernen aus der Praxis	167
Jetzt sind Sie dran	170
Die fünf wichtigsten Tipps für Ihre Liquidität	173

<b>6 Prozesse – schaffen Wachstum</b> . . . . .	<b>175</b>
Definition	175
Prozesse als Wachstumsinstrument	175
Prozessdefinition hilft Ihnen, aus Ihrem Hamster- rad auszusteigen	177
Das 1x1 der Prozessentwicklung	182
Kontakt nach außen	182
Kundenzufriedenheit	183
Mitarbeiter	183
Auftragsabwicklung	184
Entscheidungswege	185
Qualität	187
Rendite	188
Skalierbarkeit	189
Kostenminimierung	190
Lernkurven	190
Verkaufsprozesse	191
Lernen aus der Praxis	193
Jetzt sind Sie dran	198
Organigramm erstellen	198
Geschäftsprozesse	199
Machen Sie sich eine Liste	201
Die fünf wichtigsten Tipps für Ihre Prozessentwicklung	202
<b>7 Investieren – aber richtig</b> . . . . .	<b>203</b>
Definition	203
Investieren, aber richtig	203
Die Mischung macht's	205
Investitionen, die sich lohnen	206
Lernen aus der Praxis:	213
Jetzt sind Sie dran	218
Die fünf wichtigsten Tipps für Ihre Prozessentwicklung	222

<b>8 Mitarbeiter – gemeinsam stark</b> . . . . .	<b>223</b>
Definition	223
Mitarbeiter – Ihr wertvollstes Kapital	224
Zufriedene Mitarbeiter sind gut fürs Geschäft	224
Fest angestellte Mitarbeiter	225
Führung braucht sicherlich Methode	231
Jeder Mensch kann motiviert werden	232
Was brauchen Ihre Mitarbeiter?	233
Das Kündigungsgespräch	237
Information schafft Sicherheit	237
Mitarbeiter, die mit Ihrem Unternehmen zusammenarbeiten	238
Freie Mitarbeiter	239
Führung bleibt auch hier wichtig	240
Kunden und Partner arbeiten mit – bewusst oder unbewusst	240
Auch Sie werden empfohlen – oder eben nicht	241
Lernen aus der Praxis	242
Praktisch heißt das für Sie	244
Jetzt sind Sie dran	245
Stellenbeschreibungen erstellen	245
Texte für Ausschreibungen formulieren	245
Gedanken zur Führung	245
Geschichten, die erzählt werden	246
Die fünf wichtigsten Tipps zum Thema Mitarbeiter	247
 <b>Zusammenfassung</b> . . . . .	 <b>249</b>
Das 1x1 der Unternehmensführung	251
Information in eigener Sache	253
Die fünf wichtigsten Tipps für Ihr Wachstum	254
 <b>Stichwortverzeichnis</b> . . . . .	 <b>257</b>

