

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Was Ihnen dieses Buch bietet	9
1. Bereich Unternehmensführung/Management	11
1.1 Visionen, Strategien und Ziele	12
• Finden Sie Ihren Strategietyp	13
• Gap-Analyse: Erkennen Sie Ihre strategischen Lücken	14
• Formulieren Sie ein verständliches Leitbild	16
• Was sind Unternehmensziele?	17
1.2 Planungs- und Entscheidungsmethoden	19
• Verknüpfung von strategischen und operativen Sichtweisen ...	19
• Zero-Base-Ansatz: Fangen Sie bei Null an	23
• SWOT-Analyse: Stärken erkennen, Schwächen beheben	25
• Szenariotechnik: Was wäre, wenn ...?	26
1.3 Managementtechniken	28
• Management-by-...-Konzepte: Delegieren oder Ziele setzen?	28
• Balanced Scorecard: Das Unternehmen mit Kennzahlen steuern	31
• Benchmarking: Wie machen es andere?	34
• Risikomanagement: Eisberge sicher umschiffen	36
• Wertorientierte Unternehmensführung	37
1.4 Organisation	40
• Profitcenter-Organisation: Mehr Transparenz im Unternehmen	42
• Wie Sie Ihre internen Prozesse optimieren	44
1.5 Projektmanagement	45
• Projektablauf	47
• Projektorganisation	48
• Projektcontrolling: Wann ist ein Projekt erfolgreich?	52
• 10 Gebote für ein erfolgreiches Projektmanagement	56
2. Bereich Leistungserstellung	59
2.1 Beschaffung/Lagerhaltung	60
• Auch im Einkauf liegt der Gewinn	60

• <i>Lagern: Nur so viel wie wirklich notwendig</i>	68
• <i>Fremdvergabe: Was können Externe besser oder billiger?</i>	72
2.2 Fertigung/Produktion/Dienstleistung	74
• <i>Produktionsplanung und -steuerung:</i>	
<i>Effizienz bei niedrigen Kosten</i>	74
• <i>Qualitätsmanagement: Mehr als Endkontrolle</i>	81
• <i>Forschung und Entwicklung: Die Zukunft steuern</i>	83
3. Bereich Finanzierung/Investition	85
3.1 Finanzierung	85
• <i>Klassische Außenfinanzierung: Geld von „draußen“</i>	86
• <i>Die „kreative“ Finanzierung: Was ist neu und sinnvoll?</i>	95
• <i>Klassische Innenfinanzierung: Geld „aus eigener Kraft“</i>	98
• <i>Finanzierungsregeln: Die optimale Kapitalstruktur finden</i>	103
• <i>Die wichtigsten Finanzkennzahlen: Vom Cashflow über die Liquidität bis zum ROI</i>	107
• <i>Finanzplanung: Die finanzielle Zukunft sichern</i>	110
• <i>Die 10 häufigsten Fehler bei der Finanzierung</i>	114
3.2 Investitionen	121
• <i>Was ist überhaupt eine Investition?</i>	122
• <i>Welche Basisdaten wichtig sind: Nicht allein die Investitionshöhe ist entscheidend</i>	123
• <i>Investitionsrechnungen: Mal einfachst rechnen, mal ein wenig Finanzmathematik anwenden</i>	125
4. Bereich Marketing/Vertrieb	135
4.1 Marktforschung	136
• <i>Einflussgrößen auf die Absatzplanung erkennen</i>	137
• <i>Externe und interne Informationsquellen nutzen</i>	139
4.2 Marketingstrategien	142
• <i>Produkt-Markt-Kombinationen: Wie Sie die optimale Kombination finden</i>	143
• <i>Zielgruppen finden: Marktsegmentierung</i>	145
• <i>Marktstimulierungsstrategien:</i>	
<i>Kostenführer oder Qualitätsführer?</i>	148
• <i>Marktgebietsstrategien: Auf dem Weg zum Global Player?</i>	151
4.3 Marketing-Mix	152
• <i>Produktpolitik: Welche Produkte, Leistungen sind Ihre „Stars“?</i>	153

• Preispolitik: Die Preis-Absatz-Funktion kennen und nutzen	157
• Kommunikationspolitik: Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit (PR)	161
• Distributionspolitik: Welcher Weg führt zum Kunden?	167
4.4 Marketingkennzahlen	170
• Marktkennzahlen	171
• Kundenkennzahlen	171
4.5 Neue Marketingansätze	173
• Lohnt sich ein Customer Relationship Management (CRM)?	173
• „One Face to the Customer“: Neue Wege der Kundenbetreuung	174
• Cross Selling	176
5. Bereich Personal	177
5.1 Personalplanung	177
• Wie Sie Personalbedarfsrechnungen durchführen	177
• Wie Sie mit Anforderungsprofilen die passenden Mitarbeiter finden	179
• Personalkosten: Nebenkosten nicht vergessen	181
5.2 Personalentwicklung	183
• Beurteilungsgespräche: Feedback und Zielvorgaben	183
• Personalportfolio: Identifizieren Sie die Leistungsträger des Unternehmens	187
5.3 Personalführung	189
• Führungsstile: Für jedes Unternehmen den optimalen finden	190
• Motivationstechniken: Geld und Anerkennung	192
• Transparenz durch Personalkennzahlen	195
• Was ist interessant an der „Work-Life-Balance“ und am Wissensmanagement?	200
6. Bereich Rechnungswesen/Controlling	205
6.1 Externes Rechnungswesen	207
• Grundlagen und ein „Crashkurs“ in Buchführung	208
• Bilanzanalyse: Was sagt uns die Bilanz über das Unternehmen?	222
• Neue Ergebnisbegriffe: Was sagt uns ein EBIT?	231

• Konzernrechnungslegung: Wenn Abschlüsse zusammengefasst werden	234
• Die Internationale Rechnungslegung ist im Kommen!	238
6.2 Internes Rechnungswesen/Controlling	241
• Die Kostenrechnung schafft Transparenz im Unternehmen	241
• Kalkulationen: Was kosten Ihre Produkte?	248
• Erfolgsrechnungen: Womit verdienen (oder verlieren) Sie Geld?	251
• Kunden- und Managementenerfolgsrechnung: Einer muss verantwortlich sein	257
• Break-even-Analyse: Wo liegt die Gewinnschwelle bei Ihren Produkten?	260
• Planung und Plankostenrechnung: Die Zukunft rechnen	262
• Moderne Kostenrechnungsmethoden: Das Ziel im Auge haben und Prozesse optimieren	267
• Controlling: Im Zweifelsfall eine „Korrekturzündung“ veranlassen	270
7. Über das rein Fachliche hinaus	277
7.1 Präsentationstechniken: Wie man die Dinge darstellt	278
• Präsentationsmedien	279
• Präsentationsablauf	281
7.2 Kommunikationstechniken: Wie man die Dinge sagt	283
• Sender-Empfänger-Modell	284
• Feedbackregeln	286
• Killerphrasen	287
7.3 Bewährte Arbeitsmethoden: Wie man die Dinge anpackt	290
• Kreativitätstechniken	291
• Networking	296
Stichwortverzeichnis	299
Weiterführende Literatur/Linktipps	307