
Inhaltsverzeichnis

1	Selber wachsen: Selbstführung als Wachstumsvoraussetzung	1
1.1	Ein neuer Start – Die ersten 100 Tage sind entscheidend	2
1.2	Wenn alles gleich wichtig ist, ist nichts wichtig – Die Macht der Prioritäten	3
1.3	Es gibt keine Sicherheit – Es ist riskant, kein Risiko einzugehen	4
1.4	Kopfklarheit – Das Denken prägt die Resultate	5
1.5	Unendliche Optionen – Wie Sie im Überfluss den Überblick behalten	7
1.6	Fokus und Disziplin – Zwei wesentliche Wachstumstreiber	8
1.7	Gegenwartsklarheit – Volle Aufmerksamkeit auf das Jetzt	11
1.8	Weniger ist mehr – Seien Sie präsent	13
1.9	Nehmen Sie die Lupe und ... bereiten Sie sich vor	14
1.10	Klarheit – Was bedeutet Erfolg für Sie?	16
1.11	Musts und Nice-to-haves – Auch persönlicher Erfolg will gemessen werden	17
2	Organisieren und Zusammenarbeiten: Der Wille zum gemeinsamen Wachstum	19
2.1	Wie viele C's braucht ein Unternehmen? – Räumen Sie mit Ihren Titeln auf	20
2.2	Wachstum von innen – Jeder Einzelne zählt	22
2.3	Stakeholder-Perspektive – Die unterschiedlichen Sichten kennen und wahren	25
2.4	Nachfolge, Beurteilung, Beförderung – Die unterschätzten Aufgaben der Führung	28
2.5	Experten – Wie Sie Ihre besten Spezialisten finden	30
2.6	Führungskarriere oder Spezialisten? – Fördern Sie beides	31
2.7	BSMKF-BSMA – Bringen Sie mir keine Fragen, bringen Sie mir Antworten	34
2.8	„Das ist aber komplex, Chef!“ – Ja, und?	35
2.9	Disziplin – Das Dranbleiben als Fitnesskur	36

2.10	Gesprächspartner – Frage nicht den Friseur, ob Du Dir die Haare schneiden sollst	38
2.11	Achtung Strategiemeeting – Was tun Ihre Leute, während Sie an der Strategie arbeiten?	39
2.12	Innen hui und außen pfui? – Operative Intelligenz benötigt strategische Fitness	42
2.13	Wir haben ein Problem! – Es gibt immer nur einen Kern-Engpass	44
2.14	Erkenntnis – Was weiß Ihr Unternehmen über das, was es nicht weiß?	46
2.15	Den Erfolg beginnen – Wie Sie und Ihre Mannschaft den Erfolg starten ...	49
3	Wachstum schaffen, halten, wiederherstellen: Den Wachstumsphasen gemäß agieren	53
3.1	Strategie, Taktik, Ausführung, Konsequenz – Lernen Sie aus der Landwirtschaft	54
3.2	Vor der Strategie – Die (eigene) Vision	55
3.3	Mitreisend – Die Kraft der Vision	57
3.4	Wachstum? Nicht um jeden Preis – Wann es Zeit ist, zu bremsen	60
3.5	Expansion – Vorbilder sind vonnöten	63
3.6	Erst die Pflicht, dann die Kür – Expansion beginnt zu Hause	64
3.7	Dranbleiben – Der natürliche Feind der Strategie ist das Tagesgeschäft	67
3.8	Wo wollen Sie wirklich Spitze sein? – Setzen Sie auf Ihre Stärken	71
3.9	Kundenfokus – Wie nah sind Sie an Ihren Kunden?	72
3.10	Gegen den Strom wachsen – Wie Sie auch in rauen Zeiten gewinnen	75
3.11	Planvoller Turnaround – Geben Sie Ihrem Restrukturierungsvorhaben eine Struktur	79
3.12	Kernkompetenzen und normale Fähigkeiten – ein wesentlicher Unterschied	80
3.13	„The sky is the limit?“ – Wenn das Wachstum an Grenzen stößt	83
3.14	Überrascht? – Wie sind Sie auf den Erfolg vorbereitet?	86
4	Methodik kennen und beherrschen: Das Wachstumshandwerk will gelernt sein	89
4.1	Instrumente – Sorgen Sie für deren Anwendung	90
4.2	Unternehmensstrategie – Basis des Wachstums	91
4.3	Den Strategie-Erfolg messen? Unmöglich! – Tatsächlich?	93
4.4	Das Strategie-Cockpit – Die Kunst des Weglassens	96
4.5	Struktur, Struktur, Struktur – mit Systematik zum Erfolg	98
4.6	Starten, Beginnen, Handeln – Wie Sie Ihre Mitarbeiter nicht nur zum Denken führen, sondern auch zum Tun	102
4.7	Warum das Rad immer neu erfinden? – Manchmal lohnt der Blick in die Vergangenheit	105
4.8	Die Problemlösungs-Lupe – Wie Sie ein Problem auf den Punkt bringen ..	108

4.9	Inhouse Best Practices – Das Beste als Massstab	111
4.10	Virtuosität – Wenn Du nur einen Hammer hast, schaut alles wie ein Nagel aus	114
4.11	Mehr in gleicher Zeit – Wie Sie gezielt schneller werden	117
4.12	Komplexität managen, reduzieren oder nutzbar machen – Drei Beispiele aus der Praxis	118
4.13	Social Media – Überlassen Sie nicht zuviel dem Zufall	121
4.14	Social Media als Wachstumskatalysator? – Erst denken, dann handeln	122
4.15	Wissensmanagement – Ein Irrtum	126
4.16	Projektmanagement ist „out“? – Mit Verlaub, das ist albern	127
4.17	Gut geplant – So funktioniert Projektmanagement in Wachstumsprojekten	128
5	Wachstumsorientierte Führung: Kommunizieren und Vorangehen als Recht und als Pflicht	133
5.1	Die Kultur des Wachstums – Eine Frage der Einstellung	134
5.2	Spontaneität – Der schmale Grat zwischen situativer Genialität und operativer Hektik	136
5.3	Die Unternehmensphilosophie richtig vermitteln – Beispiele helfen	139
5.4	Strategie in fünf Sätzen – Kommunizieren Sie gezielt	140
5.5	Leitbild oder Leidbild? – Sie entscheiden über die Wirksamkeit Ihrer Unternehmensphilosophie	141
5.6	Hängematte oder Schilfrohr? – Wie gut ist Ihre Führungskompetenz?	144
5.7	Gemütlichkeit – Die Meerschweinchen-Mentalität und wie Sie ihr entkommen	147
5.8	Weg damit – Über das Löschen von Regeln	148
5.9	Teleskop oder Mikroskop – Was nutzen Sie wann?	150
5.10	Aktivität – „Selbst im Labyrinth zu suchen ist sicherer, als ohne Käse zu sein“	151
5.11	Die Effektivität steigern – auf allen Ebenen	153
5.12	Schnell oder gut? – Kein Widerspruch an sich	154
5.13	Wegweiser – viele Wege führen nach Rom	157
5.14	Sicherheit in der Führung – Prinzipien, Grundsätze und Regeln als Orientierungshilfe	160
5.15	Geht nicht? – Der Umgang mit Unmöglichem	163
5.16	Das Unmögliche ermöglichen – Führung und Selbstführung	165
5.17	Wo ist denn nun der Engpass? – Auf die Sichtweise kommt es an	168
5.18	Start – Beginnen Sie jetzt und behalten Sie das Tempo bei	170
5.19	Eigenantrieb statt Zwangsbeglückung – von Motiven und Motivation	171

Wachstum beginnt oben

Treibstoff für unternehmerische Wachstumsmotoren

Quelle, G.

2014, XIII, 174 S. 4 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-658-03657-7