

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Tendenzen in der mittelständischen Wirtschaft	7
2. Frauen – die Chance Nr. 1 in der mittelständischen Wirtschaft	8
2.1 Die zunehmende Bedeutung der Unternehmerfrau	8
2.2 Das Spannungsgefüge der Unternehmerfrau	12
3. Die Rolle der Unternehmerfrau als Vordenkerin für wirtschaftlichen Erfolg	20
3.1 Das Problem	20
3.2 Der Lösungsansatz zum Gewinnen der Zukunft	20
3.3 Die Transferhilfen	22
3.3.1 Erarbeiten Sie eine Vision!	22
3.3.2 Legen Sie die Grundsätze fest!	25
3.3.3 Fixieren Sie eine Strategie!	34
3.3.4 Formulieren Sie die Ziele!	50
3.3.5 Erarbeiten Sie konkrete Pläne!	65
3.3.6 Kontrollieren Sie die Zahlen!	73
3.3.7 Realisieren Sie bestmöglich!	74
4. Die Rolle der Unternehmerfrau für eine funktionierende Organisation	75
4.1 Das Problem	75
4.2 Der Lösungsansatz zum Verbessern unserer Organisation	76
4.3 Die Transferhilfen	76
4.3.1 Ermitteln Sie die Schwachstellen und Stärken in Ihrer Firma und erarbeiten Sie Lösungsvorschläge!	76
4.3.2 Nutzen Sie Ihre Chancen als Unternehmerfrau!	84
4.3.3 Setzen Sie erprobte Arbeitshilfen (Formulare, Prüflisten usw.) ein!	85
4.3.4 Die agierende Rolle der Frau – In der Organisation von heute und morgen gilt es zu agieren!	88
4.3.5 Erarbeiten Sie Regeln im Zusammenwirken mit Ihren Partnern! ..	90
4.3.6 Nutzen Sie Ihre Zeit!	92
4.3.7 Optimieren Sie das Verhältnis Beruf und Freizeit!	97
5. Die Rolle der Unternehmerfrau im gemeinsamen Miteinander	100
5.1 Das Problem	100
5.2 Der Lösungsansatz für die neue Rolle der Führung und der Mitarbeiter .	101

5.3	Die Transferhilfen	106
5.3.1	Beachten Sie die unterschiedlichen Grundbedürfnisse von Mann und Frau!	106
5.3.2	Analysieren Sie Ihren Führungsstil und den des Partners!	111
5.3.3	Motivieren Sie sich in der Führung und motivieren Sie Ihre Mitarbeiter!	117
5.3.4	Sorgen Sie für ein gutes Miteinander!	121
5.3.5	Ich kenne meine Stärken und Schwächen	125
5.3.6	Das Wollen, Dürfen und Können der Mitarbeiter ist gut ausgeprägt	129
5.3.7	Wir verfügen über flexible Entgeltsysteme	136
6.	Die Rolle der Unternehmerfrau bei der Kundenorientierung	145
6.1	Das Problem	145
6.2	Der Lösungsansatz für die bestmögliche Kundenorientierung	146
6.3	Die Transferhilfen	148
6.3.1	Von der Kundenbearbeitung zur Kundenbindung	148
6.3.2	Ansätze für das Gewinnen von Aufträgen bzw. Zusatzgeschäften	159
6.3.3	Wir leben die Kundenorientierung im unternehmerischen und im persönlichen Bereich?	161
6.3.4	Ein Vorschlag zur Messung der Kundenzufriedenheit	165
6.3.5	Vorschläge zu „Wickeln Sie Reklamationen bestmöglich ab“	168
6.3.6	Vorschläge zu „Achten Sie auf einen starken Außendienst/Vertrieb!“	173
6.3.7	Formular: Gesprächsvorbereitung und -durchführung	176
7.	Die Unternehmerfrau und das Ratinggespräch mit der Bank	177
7.1	Ein Brief zur Einstimmung: Erfolgsmeldung	177
7.2	Empfehlungen zum Verhalten beim Rating	178
7.3	Das Ratingmodell für die Analyse Ihrer Firma	179
7.4	Tipps für die Zusammenarbeit mit Ihrer Bank	184
8.	Die Umsetzung	185
8.1	Meine Überlegungen zum Thema „Strategie/Ziele“ (Kap. 3)	185
8.2	Meine Überlegungen zum Thema „Organisation“ (Kap. 4)	186
8.3	Meine Überlegungen zum Thema „Miteinander“ (Kap. 5)	187
8.4	Meine Überlegungen zum Thema „Kundenzufriedenheit“ (Kap. 6)	188
8.5	Meine Überlegungen zu Thema „Kreditrating“ (Kap. 7)	189
8.6	Empfehlungen zum Praxistransfer für Unternehmerfrauen	190
8.7	Der Brief an mich selbst!	198