

# Inhaltsverzeichnis

|   |            |
|---|------------|
| Vorwort .....   | 5          |
| <b>1. Tendenzen in der mittelständischen Wirtschaft .....</b>   | <b>7</b>   |
| <b>2. Frauen – die Chance Nr. 1 in der mittelständischen Wirtschaft ....</b>                                  | <b>8</b>   |
| 2.1 Die zunehmende Bedeutung der Unternehmerfrau .....  | 8          |
| 2.2 Das Spannungsgefüge der Unternehmerfrau .....   | 12         |
| <b>3. Die Rolle der Unternehmerfrau als Vordenkerin für wirtschaftlichen Erfolg .....</b>                     | <b>20</b>  |
| 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         |
| <b>4. Die Rolle der Unternehmerfrau für eine funktionierende Organisation .....</b>                           | <b>75</b>  |
| 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         |
| <b>5. Die Rolle der Unternehmerfrau im gemeinsamen Miteinander .....</b>                                      | <b>100</b> |
| 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        |
| <b>6.</b> | <b>Die Rolle der Unternehmerfrau bei der Kundenorientierung</b>                    | <b>145</b> |
| 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        |
| <b>7.</b> | <b>Die Unternehmerfrau und das Ratinggespräch mit der Bank</b>                     | <b>177</b> |
| 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        |
| <b>8.</b> | <b>Die Umsetzung</b>   | <b>185</b> |
| 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        |