

Inhalt

Vorwort	6
1. Abschied von der Normalität	9
„Ver-rückte“ Zeiten	9
„Ver-rückte“ Kunden	12
„Ver-rückte“ Technik	15
„Ver-rückte“ Wettbewerber	17
„Ver-rückte“ Unternehmen	19
2. Unvermeidbarkeit der Veränderung	23
Prävention statt Pleite	23
Die Frage nach der Existenzberechtigung	28
Nur die Fantasie setzt Grenzen	30
Neu-Denken statt Alt-Wissen	33
3. Ohne Profil kein Profit	41
Gewinn ist die Belohnung für den Unterschied	41
Heraus aus der Austauschbarkeits- und Preisfalle	45
Kein Mensch will Produkte	53
Konzepte statt Konditionen	57

4. Kreative Erfolgsstrategien für die Märkte von morgen	63
Vergolden Sie Talente	64
Vom Talent zu Produkten und Leistungserlebnissen	69
Das Prinzip der vollständigen Problemlösung	74
5. Der verrückte Schluss	81
Lösungen	86
Fast Reader	87
Der Autor	92
Weiterführende Literatur	94
Register	95