

# Inhalt

<b>Geleitwort</b> .....	<b>11</b>
<b>Vorwort</b> .....	<b>13</b>
<b>Einleitung</b> .....	<b>17</b>
Was unterscheidet dieses Buch von anderen Strategieratgebern? .....	17
<b>Kapitel 1: Wachstumsstrategie im Mittelstand</b> .....	<b>21</b>
Die Kultur des Wachstums .....	21
Die drei Dimensionen der Strategie .....	24
Strategieentwicklung – vom Heute zur Vision .....	28
Die Marke als Teil der Unternehmensstrategie .....	32
Wachstumsorientierte Vertriebsstrategien .....	37
Wachstumsmotor Strategieklausur .....	42
Strategie? Marke? Jetzt? Ja! .....	47
In Bewegung ist Wachsen leichter. ....	51
Wachstum durch Strategierealisierung .....	55
Wachstumsstrategien operativ zum Erfolg führen .....	60
Erfolgsmuster für Wachstumsprojekte .....	64
Stimmungsbarometer Mittelstand .....	69
<b>Kapitel 2: Markenführung</b> .....	<b>75</b>
Marke – immer in Verbindung .....	75
Erfolgsgeheimnisse für eine starke Marke .....	78
Fünf Prinzipien starker Markenführung .....	81
31 Dinge, die Ihre Marke eher braucht als Perfektion .....	86
Der Markenkern als Orientierungskompass .....	89

Markenführung in Familienunternehmen. ....	94
Was Traditionsmarken stark macht. ....	97
Mut zum Ausprobieren. ....	101
Kostendisziplin in der Markenführung. ....	105

### **Kapitel 3: Erfolgreicher Vertrieb .....109**

Die Basis für wirksame Vertriebsführung. ....	109
Starthilfe für die ersten 100 Tage. ....	114
Vertriebsführung via Kennzahlen. ....	120
Die Welt des eigenen Kunden verstehen. ....	125
Vertrieb: Gib dem Kunden Sicherheit. ....	129
Die Basis für den erfolgreichen Umgang mit Risiken. ....	132
Strategieumsetzung im Vertrieb. ....	134
Der Faktor Mensch im Vertriebsprozess. ....	138
B2B-Vertrieb: Über Timing und Geschwindigkeit. ....	142
Erwartungen im Vertrieb managen. ....	146
Vertriebler – Umwege erhöhen die Versiertheit. ....	150
B2B-Vertrieb: Zwei Seiten der Nachfolge. ....	154
Zehn Dinge, die es im Vertrieb zu stoppen gilt. ....	158
Zum Fachkräftemangel im Vertrieb. ....	162
Wachstumserfolge sind kein Hexenwert. ....	167
Die neuen Wege im Vertrieb. ....	171

### **Kapitel 4: Herausforderungen meistern, Erfolge**

#### **beschleunigen .....177**

Zum Umgang mit Krisen und Risiken. ....	177
Prinzipien und Erfolgsmuster. ....	178
Homeoffice als Wachstumsbremse. ....	182
Onboarding-Fallen umschiffen. ....	186
Marke hilft auch in der Katastrophe. ....	190
Dem Preisdruck standhalten. ....	194
Die Kraft der Empfehlung. ....	198
Verschwendungssucht im Vertrieb. ....	203

<b>Kapitel 5: Erfolgsgeschichten: Fünf Unternehmerinnen und Unternehmer im Gespräch . . . . .</b>	<b>207</b>
Interview mit Michael Ehret, ehret+klein AG . . . . .	208
Interview mit Erwin Meier-Honegger, Ernst Meier AG . . . . .	214
Interview mit Mark Rauschen, L&T Lengermann & Trieschmann GmbH & Co. KG . . . . .	217
Interview mit Dr. Uwe Robben, ROCIB GmbH . . . . .	222
Interview mit Amelie Sperber, supernatural GmbH . . . . .	228
<b>Danksagung . . . . .</b>	<b>237</b>