

Inhalt

11 Vorwort

13 Einführung

15 Strategie – Herzstück des Unternehmenserfolgs

17 Verleihen Sie Ihrem Unternehmen Sinn

THESE 1: In Zeiten schneller, permanenter Veränderungen braucht ein Unternehmen ein sinnstiftendes Ziel, einen Purpose, einen »Nordstern«.

21 Schaffen Sie Wert mit Werten

THESE 2: Werte werden mit Tinte geschrieben, Strategie mit Bleistift.

25 Lösen Sie die Probleme Ihrer Kunden

THESE 3: Nichts macht erfolgreicher, als andere erfolgreich zu machen.

29 Be different or die

THESE 4: Erfolgreiche Unternehmen lösen zentrale Kundenprobleme sichtbar besser als andere.

33 Bieten Sie Ihren Kunden Nutzen statt Rabatte

THESE 5: Der Zweck eines gesunden Unternehmens ist die Schaffung zufriedener Kunden.

37 Stellen Sie sich strategisch flexibel auf

THESE 6: Strategie ist der Weg zu den Wettbewerbsvorteilen von morgen.

41 Entdecken Sie den wichtigsten Baustein Ihrer Strategie

THESE 7: Kernkompetenzen sind der Schatz des Unternehmens.

45 Schreiben Sie Ihre Strategie mit Bleistift

THESE 8: Strategie ist ein Prozess, kein Projekt.

47 Überprüfen Sie Ihre Strategie regelmäßig

THESE 9: Das 7-3-1-Prinzip hält die Strategie aktuell.

51 Die Führungskultur bestimmt die Unternehmenskultur

53 Kümmern Sie sich um die Motivation Ihrer Mitarbeitenden

THESE 10: Die Unternehmenskultur ist das entscheidende Fundament des Erfolgs: Wenn es innen nicht brennt, kann es außen nicht leuchten.

57 Achten Sie auf Ihre Führungskultur

THESE 11: Führende haben Folgende, also entscheiden die Mitarbeitenden, wer eine Führungskraft ist.

59 Setzen Sie auf Leader, nicht auf Vorgesetzte

THESE 12: Führungskräfte führen durch ihr Vorbild, nicht durch ihre Position.

63 Werden Sie zum Servant Leader

THESE 13: Führen heißt andere emporheben.

65 Geben Sie Orientierung statt Befehle

THESE 14: Inspire, empower and help to make a difference.

67 Setzen Sie nicht auf Opportunismus

THESE 15: Die wichtigste Eigenschaft starker Führungskräfte ist Konsequenz.

71 Reflektieren Sie Ihr eigenes Verhalten

THESE 16: Wer sich selbst nicht führen kann, kann auch andere nicht führen.

75 Bleiben Sie sich treu

THESE 17: Erfolgreiche Unternehmen haben eine starke, authentische, wertebasierte Führung.

79 Trauen Sie Ihren Mitarbeitenden etwas zu

THESE 18: Mitarbeitende erleben eine gute Führung als verantwortungsvoll, verlässlich und vertrauend.

83 Zukunftsfähig durch Veränderung und Innovation

85 Hängen Sie nicht an vergangenen Erfolgen

THESE 19: Das Ziel erfolgreicher Familienunternehmen ist die gesteigerte Zukunftsfähigkeit.

89 Verändern Sie Ihr Mindset

THESE 20: Das Erfolgsmodell von morgen: kundenzentriert, technologiebasiert, datengesteuert, nachhaltig und verantwortungsvoll.

93 Überprüfen Sie Ihr Geschäftsmodell regelmäßig

THESE 21: Die Geschäftsmodelle von morgen sind Marktplätze, Plattformen und Ökosysteme.

97 Gewinnen Sie Reputation durch Innovation

THESE 22: Der schonende Umgang mit Ressourcen gewinnt eine zentrale Bedeutung.

101 Nutzen Sie Verantwortung für Mensch und Natur zur Innovation

THESE 23: Unternehmen werden »restainable«: verantwortlich und nachhaltig.

105 Setzen Sie auf Agilität, wo es sinnvoll ist

THESE 24: Erfolgreiche Unternehmen sind »stagil«: performant in den Prozessen, anpassungsfähig in Strategie und Struktur.

109 Begrüßen Sie Veränderung

THESE 25: Change ist eine Haltung und ein dauerhafter Prozess.

113 Fördern Sie Neugier und Mut

THESE 26: Innovation und Veränderungsbereitschaft sind Kernkompetenzen.

117 Familienunternehmen und die Verantwortung der Unternehmerfamilie

119 Führen Sie Familie und Unternehmen

THESE 27: Die Familienstrategie hat die gleiche Bedeutung und erfordert die gleiche Professionalität wie die Unternehmensstrategie.

123 Achten Sie auf eine gesunde Verbindung von Familie und Unternehmen

THESE 28: Die Systeme Familienunternehmen und Unternehmerfamilie brauchen eine gesunde Balance.

125 Feiern Sie vergangene und künftige Erfolge

THESE 29: Familienunternehmen erneuern sich traditionsbewusst: stolz auf die Vergangenheit, mutig in die Zukunft.

127 Setzen Sie auf langfristigen Erfolg

THESE 30: Familienunternehmen denken in Generationen und nicht in Quartalen.

131 Messen Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens

THESE 31: Der »QScore®« beurteilt die Fähigkeit eines Unternehmens, über einen langen Zeitraum unabhängig von Dritten und wirtschaftlich erfolgreich fortbestehen zu können.

137 Nutzen Sie den Kapitalmarkt für Ihr Unternehmen

THESE 32: Erfolgreiche Familienunternehmen verbinden die positiven Werte von Familienunternehmen (Denken in Generationen, Stabilität, gesellschaftliche und soziale Verantwortung) mit der Professionalität und Konsequenz des Kapitalmarkts (Rating, Investor Relations, Risikomanagement, Konsequenz, Transparenz, Commitment).

141 Hüten Sie sich vor Wachstum um jeden Preis

THESE 33: Erfolgreiche Familienunternehmen haben eine gesunde wirtschaftliche Balance aus Rendite, Wachstum und Risiko.

145 Verzichten Sie auf Wachstum, das keinen Wert schafft

THESE 34: Erfolgreiche Familienunternehmen wollen wachsen können, nicht wachsen müssen.

147 Achten Sie stets auf die Liquidität

THESE 35: Für verantwortungsvolle Familienunternehmen gilt: never out of cash.

149 Befassen Sie sich mit dem Shareholder Value

THESE 36: Familienunternehmen verfolgen einen wert(e)orientierten Ansatz der Unternehmensführung.

153 Setzen Sie auf eine professionelle Finanzierung

THESE 37: Familienunternehmen sind kapitalmarktfähig, ohne den Kapitalmarkt zu brauchen.

157 Stellen Sie Ihr Unternehmen sicher auf

THESE 38: Familienunternehmen können jederzeit gut verkauft werden, ohne je verkauft werden zu müssen.

159 Gewinnermentalität sichert Erfolg**161 Halten Sie sich an die Natur**

THESE 39: Gewinner nutzen die Universalprinzipien des Erfolgs.

165 Lernen Sie aus Ihren Fehlern

THESE 40: Gewinner sind fehlerfreudig, aber nicht fehleranfällig.

169 Verstecken Sie sich nicht hinter anderen

THESE 41: Gewinner übernehmen Verantwortung für das, was sie tun, und für das, was sie nicht tun.

173 Setzen Sie auf Sieg

THESE 42: Gewinner verfolgen eine Siegerpodest-Strategie: lieber ein großer Fisch in einem kleinen Teich als ein kleiner Fisch in einem großen Teich.

177 Sammeln Sie Fans

THESE 43: Gewinner haben starke Marken und nutzen sie als Vertrauenskonto.

179 Lösen Sie die Pain Points Ihrer Kunden

THESE 44: Gewinner geben und halten ein radikal-ideales Nutzenversprechen.

183 Sorgen Sie für die optimale Customer Journey

THESE 45: Gewinner behalten die Beziehung zum Kunden in der Hand.

187 Setzen Sie auf überlegene Prozesse

THESE 46: Gewinner haben die Fähigkeit, mit Komplexität umzugehen, und nutzen dies als Wettbewerbsvorteil.

189 Fördern Sie Motivation und Selbstständigkeit

THESE 47: Gewinner finden Lösungen, Verlierer finden Ausreden.

193 Verfolgen Sie sinnvolle Ziele

THESE 48: Gewinner setzen auf wahre Werte und nicht auf schnellen Profit.

197 Entwickeln Sie Potenziale

THESE 49: Gewinner tun das, was sie tun, mit Freude.

201 Machen Sie das Unternehmen stark

THESE 50: Gewinner sind resilenter.

205 Last-Minute-Gedanken**206 Danksagung****207 Quellenverzeichnis****211 Über den Autor**