

Inhalt

Einleitung Vom Wert der Wertorientierung

Leitfragen für die Ausgestaltung eines unternehmens- spezifischen und wettbewerbsdifferenzierenden Geschäftsmodells	7
---	---

Kapitel I Geschäftsmodelle im Praxistest:

Jeder hat eins, jeder braucht eins	31
1. Implizite und explizite Geschäftsmodelle	31
2. Zum Unterschied von Strategie und Geschäftsmodell	43
3. Die fünf typischen impliziten Geschäftsmodelle unternehmerischer Tätigkeit	55
4. Typ 1: <i>Der Kundenbeglucker</i>	61
5. Typ 2: <i>Der Permanenterfinder</i>	67
6. Typ 3: <i>Der Sparfuchs</i>	72
7. Typ 4: <i>Der Größenfetischist</i>	79
8. Typ 5: <i>Der Alleskönner</i>	86
9. Fazit: Was typischerweise explizit schiefgelaufen ist ...	90

Kapitel II »Wert«:

Die zentrale Größe unternehmerischer Tätigkeit	93
1. Wertermittlung	93
2. Wertvernichtung	99
3. Werterzeugung	106
4. Werteorientierte Unternehmensführung	118

Kapitel III Der wertorientierte Geschäftsmodellansatz	
»SMP Wertkreislauf«: Ein dynamisches Abbild eines dynamischen betriebswirtschaftlichen Prozesses ...	131
1. Basis: Die Wertstrategie und der dynamische Kreislauf	131
2. Marktlogik: <i>Die Wertpositionierung</i>	137
3. Margenfenster: <i>Das Wertangebot</i>	148
4. Mensch-Maschine-Potenziale: <i>Die Wertschöpfung</i>	161
5. Markenstärke: <i>Die Wertabschöpfung</i>	171
6. Managementqualität: <i>Die Wertdisziplin</i>	183
Kapitel IV Ihr Arbeitsbuch: (Re-)Design eines wertorientierten Geschäftsmodells	199
1. Ausgangsfrage für Wertdimension eins: <i>Wo liegt Ihr Problem?</i>	199
2. Grundsatzfrage für Wertdimension zwei: <i>Womit verdienen Sie Ihr Geld?</i>	219
3. Anschlussfrage für Wertdimension drei: <i>Wie verdienen Sie Ihr Geld?</i>	235
4. »Gretchenfrage« für Wertdimension vier: <i>Was machen Sie anders?</i>	249
5. Zukunftsfrage für Wertdimension fünf: <i>Wie bleiben Sie erfolgreich?</i>	264
6. Fazit: Zur Aussagekraft des von Ihnen bestimmten <i>Gesamtstatus'</i>	280
Ausblick Und nun? Zehn wertschaffende Empfehlungen für Stakeholder und Geschäftsführer/Innen	287
Verwendete Literatur	299