

# Inhalt

Vorwort von Hermann Scherer .....	9
-----------------------------------	---

Meine Geschichte:

Von der Schüler-Firma zum hochprofitablen Unternehmen .....	11
---	----

## **Teil 1: Profit schafft Entscheidungsspielraum – Businessentwicklungsturbos**

1 Eine Firma ist kein Selbstzweck, sondern ein Instrument .....	17
2 Profit schafft Entscheidungsspielraum .....	22
3 Ein Weiser lernt aus den Fehlern anderer .....	26
4 Positionierung mal ganz praktisch .....	32
5 Relevanz ist wichtiger als Erfahrung .....	38
6 Was Sie wie ein Hobby betreiben, wird auch wie ein Hobby bezahlt .....	41
7 Machen Sie Erfolg planbar .....	44
8 Fokus auf die EPAs (EinkommensProduzierenden Tätigkeiten) legen .....	47
9 Transaktionskosten oder: Milchmädchenrechnungen im Unternehmen .....	52
10 Jedes Unternehmen hat Kunden, die es sich nicht leisten kann ....	58
11 Das bekannteste Produkt gewinnt, nicht das beste .....	62
12 Wenn Sie kein Geld verdienen, können Sie auch nichts absetzen .....	65
13 Lawinen entstehen aus Schneeflocken .....	68
14 Zu viele Ideen sind gefährlich .....	71

## **Teil 2: Nur Kunden tragen Geld ins Unternehmen – Verkaufsturbos**

15 Wer nicht verkaufen kann, wird nie erfolgreich .....	77
16 Jeder im Unternehmen verkauft .....	80

17	Mit weniger Wissen schneller zum Auftrag .....	86
18	Persönlichkeit schlägt Fachwissen .....	89
19	Vom Point of Sale zum Point of Experience .....	93
20	Wer den Kunden ausbildet, verliert den Auftrag .....	99
21	Auftragsbestätigungen sind besser als Angebote .....	104
22	Der dritte Anbieter macht den Stich .....	107
23	Es ist nicht wichtig, was Sie sagen, sondern wie Sie es sagen .....	111
24	»Kunden-Onboarding« – mit System überzeugen .....	114
25	Verkaufen lernt man nur von guten Verkäufern .....	119
26	Viele trainieren Vertrieb nur, wenn der Kunde dabei ist .....	124
27	Abschlussquoten steigern statt Einzelerfolge feiern .....	128
28	Unsicherheit vernichtet mehr Umsatz als Wirtschaftskrisen .....	134
29	Verwirrte Kunden kaufen nicht .....	138
30	Führen Sie Kunden durch das Tal der Schmerzen .....	146

### **Teil 3: Der beste Chef ist im Tagesgeschäft überflüssig – Führungsturbos**

31	Der Schrecken von gestern ist die Routine von morgen .....	153
32	Ein Chef repariert keine Laptops .....	158
33	Der Kunde spricht nur ein einziges Mal mit dem Chef .....	162
34	Brandschutz statt Feuerwehr .....	167
35	Vertrauen schafft Geschwindigkeit, Kontrolle senkt die Qualität .....	171
36	Pareto <sup>2</sup> oder die ultimative Formel für unternehmerischen Erfolg .....	174
37	Nur schlechte Chefs bezahlen Überstunden .....	178
38	Beschleunigen Sie Einarbeitungsprozesse .....	181
39	Belohnen Sie Ergebnisse, nicht Fähigkeiten .....	183
40	Der ideale erste Mitarbeiter .....	187
41	Fehler sind billiger als Seminare .....	190
42	Trennen Sie sich von Zeitbomben .....	193

## **Teil 4: Hoffnung ist keine Strategie – Erfolgsturbos**

43	Definieren Sie sich selbst, sonst tun es andere für Sie .....	201
44	Alles wird einfacher, wenn Sie sich weniger Gedanken machen, was andere über Sie denken .....	205
45	Wer sich besser inszeniert, verdient mehr .....	210
46	Erfolg kennt keine Brückentage .....	216
47	Die Turbowirkung guter Rituale .....	219
48	Erfolg ist (auch) eine Frage der Vorbereitung .....	224
49	Wer an die Spitze will, braucht die richtigen Trainer .....	228
50	»Glück« ist eine Überwindungsprämie .....	232
51	Die richtigen Vorbilder helfen, größer zu denken .....	236
52	Kommunikation ist eine Waffe .....	240
53	Warum falsche Ratgeber Ihre Karriere zerstören können .....	247
54	Der Fallschirm öffnet sich nur, wenn Sie auch springen .....	251
55	Das Geheimnis der Zielerreichung .....	254
Ein Jahr lang Impulse für Ihre erfolgreiche Zukunft! .....		260
Anmerkungen .....		264
Stichwortverzeichnis .....		268
Über den Autor .....		270