

Inhalt

Vorwort von Martin Limbeck 9

Einführung: Profit zuerst!
Könnten Sie Ihre Firma morgen profitabel verkaufen? 11

1. Unternehmertum mit Mehrwert:
Starten Sie von Tag 1 an mit einer Exitstrategie
Ein schädlicher Mythos: Die eigene Firma als »Baby« 20
Mehr Weitblick durch eine Exitstrategie 25
Worauf Investoren achten und wie das Ihren Blick schärft 31
Wachstum und Investitionen um jeden Preis? 35
Warum der Rat, »am« Unternehmen zu arbeiten,
ins Leere läuft 39
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ 43

**2. Portfolio / Angebote: Arbeiten Sie profitabler durch
ein strategisches Leistungsportfolio**
Ziele setzen statt Probleme lösen 46
Produkte verkaufen: Vor- und Nachteile 48
Dienstleistungen verkaufen: Vor- und Nachteile 52
Das Beste zweier Welten: Dienstleistungen in Produkte
verwandeln 55
Best-Practice-Beispiel Büroservice: Ganz einfach
mehr Profit! 61
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ 67

**3. Marketing: Werden Sie zur Nummer 1
für Ihre Zielgruppe**
Jenseits grauer Theorie: Was bedeutet »Marketing«? 70
Wie entwickeln Sie wirksame Marketingbotschaften? 75
Das Spielfeld vergrößern: Der »Stadion Pitch« 79

Die richtigen Kunden: Wen erreichen, wen abschrecken?	82
Wie nutzen Sie soziale Medien effizient?	87
Marketing und Sales als Teamplayer	93
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	96

4. Vertrieb mit klarer Strategie: Steigern Sie Ihren Profit, indem Sie nie mehr umsonst arbeiten

Vom Standardvertrieb zum Lösungsverkauf	98
Ein Verkaufsprozess, in dem jede Ihrer Leistungen bezahlt wird ...	104
Warum Sie einen neuen Verkaufstrichter brauchen	115
Mehr verdienen durch kluge Preispolitik	121
Entwickeln Sie digitale Zusatzprodukte	125
... und noch ein paar Anregungen, wie Sie einfach mehr verdienen	128
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	133

5. Verkaufsgespräche: Überzeugen Sie Kunden durch Lösungsverkauf

Performance garantiert Profit	136
Lösungsverkauf oder traditioneller Verkauf: Eine strategische Entscheidung	139
Was Lösungsverkäufer anders machen	141
Profitipps: So profilieren Sie sich als Top-Verkäufer	150
Erfolgskiller: Häufige Fehler, die Sie leicht vermeiden können	153
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	158

6. Standards und Prozesse: Sorgen Sie dafür, dass das Alltagsgeschäft effizient ohne Sie läuft

Beherrschen Sie nicht das Chaos. Vermeiden Sie es!	160
Schritt für Schritt zu Standards und Prozessen	164
SOPs: Wunschergebnisse klären und Systeme entwickeln	168
Wie Sie Ihre Mitarbeiter für Standards und Prozesse gewinnen	172
Best-Practice-Beispiel Disposition: Ganz einfach gut organisiert! ..	174
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	178

7. Service???: Machen Sie Service überflüssig!

Jedenfalls fast. Daher ganz kurz ...

Service als Reparaturbetrieb (»Kundenservice«)	180
Service als Akquise-Tool (»Kundenerlebnis«)	182
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	188

8. Controlling: Know your numbers – behalten

Sie stets den Überblick

Liquidität sichern, Handlungsspielraum bewahren	190
Wichtige Eckdaten: Zahlen, die wirklich zählen	195
Vertriebscontrolling: Erfolg planen	198
Ihr Unternehmergehalt: Pay yourself first!	202
Mitarbeitergehälter: Ergebnisse belohnen, nicht Anwesenheit	203
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	207

9. Führung: Hören Sie auf zu motivieren, übertragen Sie Verantwortung

Vergessen Sie Führungsstile!	210
Machen Sie aus jedem Mitarbeiter eine Führungskraft	212
Selbststeuernde Teams statt viele Häuptlinge	216
Die richtigen Mitarbeiter einstellen. Und entlassen	219
Entwickeln Sie Ihre Führungsqualitäten	223
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑	227

Die Essenz des profitablen Unternehmens:

7 Thesen, worauf es wirklich ankommt	229
---	-----

Anmerkungen	232
Literaturempfehlungen	233
Über den Autor	235