

# Inhalt

Vorwort	9
<b>1. Systeme ändern statt an Menschen schrauben</b>	<b>11</b>
Das Potenzial	14
Das »Geheimnis« vor unserer Nase	15
Ohne Ergebnis kein Erfolgserlebnis	18
<b>2. Der Weg in die Sackgasse</b>	<b>21</b>
Kompliziert versus komplex	24
Wie Menschen wirklich ticken	27
Negative Glaubenssätze aufgeben	28
<b>3. The Great Game of Business – zwei Praxisbeispiele aus den USA</b>	<b>31</b>
Jack Stack und The Great Game of Business	32
Das coolste Unternehmen in den USA	35
<b>4. Systeme ändern durch Transparenz und Verbundenheit – die universelle Gewinnformel</b>	<b>39</b>
Veränderungen beim Militär	40
Veränderungen in der Automobilindustrie	42
Wie Selbstorganisation funktioniert	44
<b>5. Aufgaben gamifizieren und Teamgeist aktivieren</b>	<b>47</b>
Das Scoreboard	52
Ein Vertriebsspiel	54
Die Kultur ändern	56
Regeln gelten für alle	60
Elemente der Team-Challenge	63

<b>6. Fokus auf den größten Engpass</b>	<b>81</b>
Definition: Was macht die Erfolgszahl aus?	82
Exkurs: Führen über Ziele	85
Die Erfolgszahl ermitteln	89
Die richtigen Treiber: der Grundstoff für Team-Challenges	92
Team-Challenges und Erfolgszahl: Beispiele aus der Praxis	95
<b>7. Unternehmertraining für alle</b>	<b>105</b>
Die Welt der Finanzsprache	107
Warum alle den Nettogewinn kennen sollten – ein Praxisbericht	110
Glaubenssätze und Unternehmenskultur	115
Scoreboard-Management, Finanztraining und mentale Modelle	122
Formate für das Finanztraining	127
Übungen zum Thema Finanzen	133
Umgang mit Verweigerern	138
<b>8. Scoreboard-Management – der Fitnesstracker fürs Unternehmen</b>	<b>143</b>
Das Scoreboard und die Kennzahlen	146
Kommunikation über Huddles	150
Verwandte Konzepte: Balanced Scorecard und OKR	158
Transparenz – und ihre Grenzen	161
<b>9. Scoreboard-Management in der Praxis</b>	<b>169</b>
Arbeit an einer Kennzahl: Autohaus Südbeck	170
Große Huddles in dezentralen Teams: Infinitas GmbH	175
Jedes Team huddelt anders: Markenagentur Kaapke	177
»Es geht um beides: Menschen und Geld« – ein Interview mit Timo Kaapke	180
<b>10. Vom Mitarbeiter zum Mitunternehmer</b>	<b>201</b>
Gewinnbeteiligung	202
Strategie und Innovation – alle bringen Ideen ein	209

## **11. Führung und Scoreboard-Management 221**

Erfolgsmodell mit Verfallsdatum 222

Führung oder Leitung? 225

Und nun? 231

## **Anhang**

Anmerkungen 236

Literaturtipps und Quellen 240

Register 245

Die Autorin 248