

Inhaltsverzeichnis

Vorwort von Benjamin Wessinger 7

Einführung: Life is short, play more 9

1. Warum – die wichtigste Frage in Ihrem gesunden und selbstbestimmten Unternehmen 19

Gefährliche Diagnosen: Austauschbarkeit und Preiskampf 20

Ihre unternehmerische Hausapotheke 29

Der Bleistift: Symbol für eine erfolgreiche Positionierung und ein glückliches Leben 36

Die zentrale Bedeutung Ihres ganz persönlichen Warum 38

Starker Auftritt mit einem starken Warum:

Interview mit Siegfried Fink 51



2. Werden Sie zum Menschen-Magneten! 59

Der Weg zum Kundenparadies 60

Kundenbegeisterung beginnt bei den Mitarbeitern 64

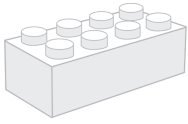
Vom Kunden her denken 74

Der Mensch als Dreh- und Angelpunkt:

Interview mit Gero Altmann 79

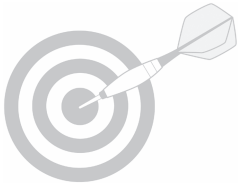


3. „Humbition“ – die Mischung aus Ehrgeiz und Bescheidenheit macht erfolgreich 91



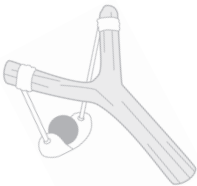
- Warum zu viel Ehrgeiz gefährlich werden kann 92
- Wie das „Lego-Prinzip“ Sie weiterbringt 97
- Der selbstbestimmte Unternehmer als Schlüsselfigur 105
- Vorbeugen statt heilen: Ihre Hausapotheke gegen Übermut und Größenwahn 115
- Mehr sein als scheinen! 119

4. Strategische Positionierung – eine Pfeilspitze Angelegenheit 127



- Wenn der Durchschnitt das Maß aller Dinge ist 128
- Die beste Strategie ist auf den Engpass konzentriert 134
- In sieben Schritten zum Unternehmenserfolg 144
- Produkt-Ökosysteme statt Produkt-Sammelsurium 159
- Anders als andere Hotels:
 - Interview mit Ulrich Brandl 167

5. Wie Sie als David gegen Goliath gewinnen 177



- Warum wir die Großen und Mächtigen meist überschätzen 178
- Davids Erfolgstaktik, die Erste:
 - weglassen, minimieren, steigern und kreieren 187
- Davids Erfolgstaktik, die Zweite:
 - die Kraft Ihrer emotionalen Positionierung 194
- David in Topp-Form 199

Literaturverzeichnis 205

Danksagung 213

Über den Autor 214

Stichwort- und Personenverzeichnis 215