

# Inhalt

## 11 Vorwort

## 13 Einführung

## 15 Strategie – Herzstück des Unternehmenserfolgs

### 17 Verleihen Sie Ihrem Unternehmen Sinn

*THESE 1: In Zeiten schneller, permanenter Veränderungen braucht ein Unternehmen ein sinnstiftendes Ziel, einen Purpose, einen »Nordstern«.*

### 21 Schaffen Sie Wert mit Werten

*THESE 2: Werte werden mit Tinte geschrieben, Strategie mit Bleistift.*

### 25 Lösen Sie die Probleme Ihrer Kunden

*THESE 3: Nichts macht erfolgreicher, als andere erfolgreich zu machen.*

### 29 Be different or die

*THESE 4: Erfolgreiche Unternehmen lösen zentrale Kundenprobleme sichtbar besser als andere.*

### 33 Bieten Sie Ihren Kunden Nutzen statt Rabatte

*THESE 5: Der Zweck eines gesunden Unternehmens ist die Schaffung zufriedener Kunden.*

### 37 Stellen Sie sich strategisch flexibel auf

*THESE 6: Strategie ist der Weg zu den Wettbewerbsvorteilen von morgen.*

### 41 Entdecken Sie den wichtigsten Baustein Ihrer Strategie

*THESE 7: Kernkompetenzen sind der Schatz des Unternehmens.*

### 45 Schreiben Sie Ihre Strategie mit Bleistift

*THESE 8: Strategie ist ein Prozess, kein Projekt.*

### 47 Überprüfen Sie Ihre Strategie regelmäßig

*THESE 9: Das 7-3-1-Prinzip hält die Strategie aktuell.*

**51 Die Führungskultur bestimmt die Unternehmenskultur**

**53 Kümern Sie sich um die Motivation Ihrer Mitarbeitenden**

*THESE 10: Die Unternehmenskultur ist das entscheidende Fundament des Erfolgs: Wenn es innen nicht brennt, kann es außen nicht leuchten.*

**57 Achten Sie auf Ihre Führungskultur**

*THESE 11: Führende haben Folgende, also entscheiden die Mitarbeitenden, wer eine Führungskraft ist.*

**59 Setzen Sie auf Leader, nicht auf Vorgesetzte**

*THESE 12: Führungskräfte führen durch ihr Vorbild, nicht durch ihre Position.*

**63 Werden Sie zum Servant Leader**

*THESE 13: Führen heißt andere emporheben.*

**65 Geben Sie Orientierung statt Befehle**

*THESE 14: Inspire, empower and help to make a difference.*

**67 Setzen Sie nicht auf Opportunismus**

*THESE 15: Die wichtigste Eigenschaft starker Führungskräfte ist Konsequenz.*

**71 Reflektieren Sie Ihr eigenes Verhalten**

*THESE 16: Wer sich selbst nicht führen kann, kann auch andere nicht führen.*

**75 Bleiben Sie sich treu**

*THESE 17: Erfolgreiche Unternehmen haben eine starke, authentische, wertebasierte Führung.*

**79 Trauen Sie Ihren Mitarbeitenden etwas zu**

*THESE 18: Mitarbeitende erleben eine gute Führung als verantwortungsvoll, verlässlich und vertrauend.*

**83 Zukunftsfähig durch Veränderung und Innovation**

**85 Hängen Sie nicht an vergangenen Erfolgen**

*THESE 19: Das Ziel erfolgreicher Familienunternehmen ist die gesteigerte Zukunftsfähigkeit.*

**89 Verändern Sie Ihr Mindset**

*THESE 20: Das Erfolgsmodell von morgen: kundenzentriert, technologiebasiert, datengesteuert, nachhaltig und verantwortungsvoll.*

**93 Überprüfen Sie Ihr Geschäftsmodell regelmäßig**

*THESE 21: Die Geschäftsmodelle von morgen sind Marktplätze, Plattformen und Ökosysteme.*

**97 Gewinnen Sie Reputation durch Innovation**

*THESE 22: Der schonende Umgang mit Ressourcen gewinnt eine zentrale Bedeutung.*

**101 Nutzen Sie Verantwortung für Mensch und Natur zur Innovation**

*THESE 23: Unternehmen werden »restainable«: verantwortlich und nachhaltig.*

**105 Setzen Sie auf Agilität, wo es sinnvoll ist**

*THESE 24: Erfolgreiche Unternehmen sind »stagil«: performant in den Prozessen, anpassungsfähig in Strategie und Struktur.*

**109 Begrüßen Sie Veränderung**

*THESE 25: Change ist eine Haltung und ein dauerhafter Prozess.*

**113 Fördern Sie Neugier und Mut**

*THESE 26: Innovation und Veränderungsbereitschaft sind Kernkompetenzen.*

**117 Familienunternehmen und die Verantwortung der Unternehmerfamilie**

**119 Führen Sie Familie und Unternehmen**

*THESE 27: Die Familienstrategie hat die gleiche Bedeutung und erfordert die gleiche Professionalität wie die Unternehmensstrategie.*

**123 Achten Sie auf eine gesunde Verbindung von Familie und Unternehmen**

*THESE 28: Die Systeme Familienunternehmen und Unternehmerfamilie brauchen eine gesunde Balance.*

**125 Feiern Sie vergangene und künftige Erfolge**

*THESE 29: Familienunternehmen erneuern sich traditionsbewusst: stolz auf die Vergangenheit, mutig in die Zukunft.*

**127 Setzen Sie auf langfristigen Erfolg**

*THESE 30: Familienunternehmen denken in Generationen und nicht in Quartalen.*

**131 Messen Sie die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens**

*THESE 31: Der »QScore®« beurteilt die Fähigkeit eines Unternehmens, über einen langen Zeitraum unabhängig von Dritten und wirtschaftlich erfolgreich fortbestehen zu können.*

**137 Nutzen Sie den Kapitalmarkt für Ihr Unternehmen**

*THESE 32: Erfolgreiche Familienunternehmen verbinden die positiven Werte von Familienunternehmen (Denken in Generationen, Stabilität, gesellschaftliche und soziale Verantwortung) mit der Professionalität und Konsequenz des Kapitalmarkts (Rating, Investor Relations, Risikomanagement, Konsequenz, Transparenz, Commitment).*

**141 Hüten Sie sich vor Wachstum um jeden Preis**

*THESE 33: Erfolgreiche Familienunternehmen haben eine gesunde wirtschaftliche Balance aus Rendite, Wachstum und Risiko.*

**145 Verzichten Sie auf Wachstum, das keinen Wert schafft**

*THESE 34: Erfolgreiche Familienunternehmen wollen wachsen können, nicht wachsen müssen.*

**147 Achten Sie stets auf die Liquidität**

*THESE 35: Für verantwortungsvolle Familienunternehmen gilt: never out of cash.*

**149 Befassen Sie sich mit dem Shareholder Value**

*THESE 36: Familienunternehmen verfolgen einen wert(e)orientierten Ansatz der Unternehmensführung.*

**153 Setzen Sie auf eine professionelle Finanzierung**

*THESE 37: Familienunternehmen sind kapitalmarktfähig, ohne den Kapitalmarkt zu brauchen.*

**157 Stellen Sie Ihr Unternehmen sicher auf**

*THESE 38: Familienunternehmen können jederzeit gut verkauft werden, ohne je verkauft werden zu müssen.*

**159 Gewinnermentalität sichert Erfolg**

**161 Halten Sie sich an die Natur**

*THESE 39: Gewinner nutzen die Universalprinzipien des Erfolgs.*

**165 Lernen Sie aus Ihren Fehlern**

*THESE 40: Gewinner sind fehlerfreudig, aber nicht fehleranfällig.*

**169 Verstecken Sie sich nicht hinter anderen**

*THESE 41: Gewinner übernehmen Verantwortung für das, was sie tun, und für das, was sie nicht tun.*

**173 Setzen Sie auf Sieg**

*THESE 42: Gewinner verfolgen eine Siegerpodest-Strategie: lieber ein großer Fisch in einem kleinen Teich als ein kleiner Fisch in einem großen Teich.*

**177 Sammeln Sie Fans**

*THESE 43: Gewinner haben starke Marken und nutzen sie als Vertrauenskonto.*

**179 Lösen Sie die Pain Points Ihrer Kunden**

*THESE 44: Gewinner geben und halten ein radikal-ideales Nutzenversprechen.*

**183 Sorgen Sie für die optimale Customer Journey**

*THESE 45: Gewinner behalten die Beziehung zum Kunden in der Hand.*

**187 Setzen Sie auf überlegene Prozesse**

*THESE 46: Gewinner haben die Fähigkeit, mit Komplexität umzugehen, und nutzen dies als Wettbewerbsvorteil.*

**189 Fördern Sie Motivation und Selbstständigkeit**

*THESE 47: Gewinner finden Lösungen, Verlierer finden Ausreden.*

**193 Verfolgen Sie sinnvolle Ziele**

*THESE 48: Gewinner setzen auf wahre Werte und nicht auf schnellen Profit.*

**197 Entwickeln Sie Potenziale**

*THESE 49: Gewinner tun das, was sie tun, mit Freude.*

**201 Machen Sie das Unternehmen stark**

*THESE 50: Gewinner sind resilient.*

**205 Last-Minute-Gedanken**

**206 Danksagung**

**207 Quellenverzeichnis**

**211 Über den Autor**