

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 Kümmern 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, Risiko-management, 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 resilenter.

205 Last-Minute-Gedanken

206 Danksagung

207 Quellenverzeichnis

211 Über den Autor