

Inhalt

Vorwort	9
1. Die ›Anders-als-gewohnt‹-Strategie	13
2. Die Kolumbus-Strategie	31
3. Die Big-Point-Strategie	47
4. Die Diät-Strategie	61
4.1. Zerschlagen Sie Ihr Unternehmen!	63
4.2. Lagern Sie aus!	85
4.3. Vermeiden Sie Verschwendung!	94
4.4. Dezentralisieren Sie!	125
4.5. Vorsicht vor Perfektionismus!	135
4.6. Vorsicht vor ›Magersucht‹!	137
5. One-Night-Stand oder Dauerhafte Ehe?	145
5.1. Kunden-Nutzen-Hierarchie	153
5.2. Der Kunde hat immer recht!	178
5.3. Hören Sie auf Ihren Kunden!	192
6. Die Risiko-Strategie	201
7. Die Brennglas-Strategie	211
8. Die Nischen-Strategie	235
9. Die 800er-Strategie.	239
10. Die Software-Strategie.	251
11. Die Erdbeben-Strategie	277
Schlußwort	311
Literaturliste	313