

# Inhalt

Vorwort von Martin Limbeck .....	9
Einführung: Profit zuerst!	
Könnten Sie Ihre Firma morgen profitabel verkaufen? .....	11
<b>1. Unternehmertum mit Mehrwert:</b>	
<b>Starten Sie von Tag 1 an mit einer Exitstrategie</b>	
Ein schädlicher Mythos: Die eigene Firma als »Baby« .....	20
Mehr Weitblick durch eine Exitstrategie .....	25
Worauf Investoren achten und wie das Ihren Blick schärft .....	31
Wachstum und Investitionen um jeden Preis? .....	35
Warum der Rat, »am« Unternehmen zu arbeiten, ins Leere läuft .....	39
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	43
<b>2. Portfolio / Angebote: Arbeiten Sie profitabler durch ein strategisches Leistungsportfolio</b>	
Ziele setzen statt Probleme lösen .....	46
Produkte verkaufen: Vor- und Nachteile .....	48
Dienstleistungen verkaufen: Vor- und Nachteile .....	52
Das Beste zweier Welten: Dienstleistungen in Produkte verwandeln .....	55
Best-Practice-Beispiel Büroservice: Ganz einfach mehr Profit! .....	61
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	67
<b>3. Marketing: Werden Sie zur Nummer 1 für Ihre Zielgruppe</b>	
Jenseits grauer Theorie: Was bedeutet »Marketing«? .....	70
Wie entwickeln Sie wirksame Marketingbotschaften? .....	75
Das Spielfeld vergrößern: Der »Stadion Pitch« .....	79

Die richtigen Kunden: Wen erreichen, wen abschrecken? .....	82
Wie nutzen Sie soziale Medien effizient? .....	87
Marketing und Sales als Teamplayer .....	93
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	96

#### **4. Vertrieb mit klarer Strategie: Steigern Sie Ihren Profit, indem Sie nie mehr umsonst arbeiten**

Vom Standardvertrieb zum Lösungsverkauf .....	98
Ein Verkaufsprozess, in dem jede Ihrer Leistungen bezahlt wird ...	104
Warum Sie einen neuen Verkaufstrichter brauchen .....	115
Mehr verdienen durch kluge Preispolitik .....	121
Entwickeln Sie digitale Zusatzprodukte .....	125
... und noch ein paar Anregungen, wie Sie einfach mehr verdienen .....	128
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	133

#### **5. Verkaufsgespräche: Überzeugen Sie Kunden durch Lösungsverkauf**

Performance garantiert Profit .....	136
Lösungsverkauf oder traditioneller Verkauf: Eine strategische Entscheidung .....	139
Was Lösungsverkäufer anders machen .....	141
Profitipps: So profilieren Sie sich als Top-Verkäufer .....	150
Erfolgskiller: Häufige Fehler, die Sie leicht vermeiden können .....	153
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	158

#### **6. Standards und Prozesse: Sorgen Sie dafür, dass das Alltagsgeschäft effizient ohne Sie läuft**

Beherrschen Sie nicht das Chaos. Vermeiden Sie es! .....	160
Schritt für Schritt zu Standards und Prozessen .....	164
SOPs: Wunschergebnisse klären und Systeme entwickeln .....	168
Wie Sie Ihre Mitarbeiter für Standards und Prozesse gewinnen ....	172
Best-Practice-Beispiel Disposition: Ganz einfach gut organisiert! ..	174
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	178

<b>7. Service???: Machen Sie Service überflüssig!</b>	
<b>Jedenfalls fast. Daher ganz kurz ...</b>	
Service als Reparaturbetrieb («Kundenservice») .....	180
Service als Akquise-Tool («Kundenerlebnis») .....	182
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	188
<b>8. Controlling: Know your numbers – behalten Sie stets den Überblick</b>	
Liquidität sichern, Handlungsspielraum bewahren .....	190
Wichtige Eckdaten: Zahlen, die wirklich zählen .....	195
Vertriebscontrolling: Erfolg planen .....	198
Ihr Unternehmergehalt: Pay yourself first! .....	202
Mitarbeitergehälter: Ergebnisse belohnen, nicht Anwesenheit .....	203
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	207
<b>9. Führung: Hören Sie auf zu motivieren, übertragen Sie Verantwortung</b>	
Vergessen Sie Führungsstile! .....	210
Machen Sie aus jedem Mitarbeiter eine Führungskraft .....	212
Selbststeuernde Teams statt viele Häuptlinge .....	216
Die richtigen Mitarbeiter einstellen. Und entlassen .....	219
Entwickeln Sie Ihre Führungsqualitäten .....	223
■ Fazit: Profitbremsen ↓ – Profitbeschleuniger ↑ .....	227
<b>Die Essenz des profitablen Unternehmens:</b>	
<b>7 Thesen, worauf es wirklich ankommt</b> .....	229
Anmerkungen .....	232
Literaturempfehlungen .....	233
Über den Autor .....	235