

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.	5
Teil I: Das Unternehmen	11
1. Welches Leistungs- und Firmenprofil hat ein Unternehmen?	11
1.1 Das Firmenprofil.	11
1.2 Die Unternehmensphilosophie	12
1.3 Die Unternehmens-„Bibel“	16
2. Wer sind unsere Kunden?	16
2.1 Kundenbedürfnisse richtig gewichten.	17
2.2 Wie finden Sie (gute) Kunden?	18
2.3 Die Kundenstrukturanalyse	20
3. Marketing und Internetwerbung	22
3.1 Marketing.	22
3.2 Internetwerbung.	25
4. Wie sieht eine richtige Kalkulation aus?	32
4.1 Aufgabe der Kalkulation	32
4.2 Aufbau einer Kalkulation – betriebswirtschaftliche Grundlagen	34
4.3 Grundsätzliche Kalkulationsstrategien	56
4.4 Bewertung der Projektkalkulation.	58
4.5 Das Problem, werthaltige Aufträge zu erkennen	61
5. Wie erreichen wir unsere Firmenziele?	65
5.1 Ziele und Strategien.	65
5.2 Geschäftsplanung: Das Unternehmensjournal	67
6. Projektmanagement	70
6.1 Planungsphase.	72
6.2 Durchführung.	76
6.3 Abschlussphase	79

7.	Qualitätssicherung	80
7.1	Kommunikation zwischen Mitarbeitern	80
7.2	Der Projektleiter	81
7.3	Gute Mitarbeiter	84
8.	Finanzplanung	88
8.1	Wie errechnet man seinen Kapitalbedarf?	89
8.2	Umgang mit der Bank	93
8.3	Unternehmensrisiko senken	98
Teil II: Der Unternehmer		101
1.	Persönliche Ziele des Unternehmers	101
2.	Aufgaben des Unternehmers	103
3.	Philosophie des Unternehmertums	108
3.1	Selbstständig oder Unternehmer?	108
3.2	Leitfaden zur Unternehmensführung	109
4.	Fachkompetenz & Weiterbildung	111
5.	Sozialkompetenz	113
5.1	Selbstmanagement	114
5.2	Zeitmanagement	126
5.3	Stressbewältigung	129
6.	Mitarbeiterführung	132
6.1	Wie vermeidet man Missverständnisse?	133
6.2	Wie motiviert man Mitarbeiter?	135
7.	Der Unternehmer als Verkäufer	144
8.	Krisenmanagement	148
8.1	Zehn eiserne Regeln in Krisenzeiten	149
8.2	Generationswechsel	152
9.	Umstrukturierungen	154
10.	Gute Beziehungen	157
Der Autor		161
Stichwortverzeichnis		163