



Linde Verlag
1. Auflage 2008
288 Seiten, geb.
ISBN 978-3-7093-0190-6
€(D) 24,90/ €(A) 25,60

Die Autoren:

Malte W. Wilkes ist Certified Management Consultant, Geschäftsführer der Unternehmensberatung und Kommunikationsagentur IFAM in Düsseldorf sowie Ehrenpräsident des Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU. Er hat zahlreiche Bücher zu den Themen Strategie, Innovationsmanagement, Marketing und Vertrieb verfasst.

Dipl. Ing. Klaus Stange ist Inhaber der Unternehmensberatung Value Consultant in Hamburg, Diplom-Unternehmensberater sowie Vorstand des Verbands „Die KMU-Berater“ für Mittelstand und Handwerk.

Strategien für Wachstum und Marktkraft

Malte W. Wilkes / Klaus Stange

Gnadenlose Erfolgskette

7 Strategieglieder für exzellente Marktkraft, stetiges Wachstum und nachhaltigen Gewinn

Strategiekonzepte, die auf einzelne Unternehmensbereiche abzielen, haben im Wettbewerb keine Chance. Allein über den Produktnutzen, allein über eine Technologie oder Herstellungskompetenz lässt sich heute keine Wettbewerbsfähigkeit mehr erreichen.

Im Gegensatz dazu entwickeln Malte W. Wilkes und Klaus Stange in ihrem Buch „**Gnadenlose Erfolgskette**“ erstmalig eine Systematik, die das ganze Unternehmen auf den Einzelkunden ausrichtet. „Wertschöpfung“ so die Autoren, „erzielt man nur mit einzelnen Kunden. Und jeder Kunde zählt. Denn - nur er zahlt.“

Wilkes und Stange benennen die sieben Strategieglieder für exzellente Marktkraft, stetiges Wachstum und nachhaltigen Gewinn: Einzelkunden-Fokussierung, individuelle Kundenbeziehung, Unternehmensidentität, strategische, operative und ökonomische Leistungsfähigkeit sowie Wertschöpfungspartnerschaften.

Das Konzept wendet erstmals die gesamte strategische Erfolgskette auch operativ konsequent auf alle Unternehmensbereiche bis ins Tagesgeschäft an. Ausgehend vom einzelnen Kunden zeigen die Autoren klare Leitlinien für den Unternehmenserfolg auf. Ein Extra-Kapitel widmet sich der Implementierung der Erfolgskette in Organisationen und Unternehmen.

„Eine durchgängige, nachhaltige Strategie durch das ganze Unternehmen ist der entscheidende Führungsansatz für jeden Manager. Malte W. Wilkes und Klaus Stange vermitteln erstmalig klar und konsequent die wichtigsten Spielregeln für eine strategische und operative Einzelkunden- und Kundenwertsteuerung aller (!) Unternehmensbereiche, wie Marketing, Vertrieb, Kommunikation bis hin zu Disposition, Beschaffung und Produktion.“

Jaak Peeters, President Janssen-Cilag EMEA

Kontakt:

Mag. Susanne Schenk
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: + 43 1 24 630-30
Fax: +43 1 24630-53
E-Mail: susanne.schenk@lindeverlag.at

Tel.: +43 (1) 24 630 – 30
Fax: +43 (1) 24 630 – 53

presse@lindeverlag.at
www.lindeverlag.at

Scheydgasse 24
1210 Wien

Linde
international