



Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken

Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby

 **Download**

 **Online Lesen**

Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken

Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby

 [Download Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteil ...pdf](#)

 [Online Lesen Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteil ...pdf](#)

Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken

Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby

Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby

Downloaden und kostenlos lesen *Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken* Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby

Format: Kindle eBook

Kurzbeschreibung

Der Kern des Schritt-für-Schritt-Programms zur Steigerung des Ertrags: den Markt kennen, sich eine starke Position erarbeiten, aber nicht Ressourcen im Kampf gegen die Mitbewerber verschwenden. Für die nachhaltige Steigerung des Gewinns zeigen die Autoren zahlreiche Möglichkeiten, etwa einen neuen Ansatz der Kundensegmentierung, intelligente Preissetzungsstrategien oder sinnvolle Kundenbindungsaktionen. Die Autoren geben viele Beispiele aus der Unternehmenspraxis und erhöhen so den Gebrauchswert des Buches zusätzlich. Amazon.de

Was tun, wenn Kostensenkungen als Mittel der Ertragssteigerung ausgeschöpft sind? Wenn alle Wettbewerber im Markt ein vergleichbares Produktivitätsniveau und ähnliche Kostenstrukturen erreicht haben? Wenn die Produkte sich gleichen und ihre Alleinstellungsmerkmale eingebüßt haben? Wenn die Kunden problemlos von einem Anbieter zum anderen wechseln können? Kurzum: Was tun in reifen Märkten? Marktanteile steigern!, lautet nach wie vor das herrschende Management-Credo. „Seit Jahrzehnten bekommen Führungskräfte von Kollegen, Vorgesetzten, Professoren und anderen Experten immer wieder vorgebetet, im Erreichen und Halten hoher Marktanteile liege das allein selig Machende“, schreiben Herrmann Simon, Frank F. Bilstein und Frank Luby in ihrem Buch *Der gewinnorientierte Manager*. Der Titel ist Programm: Es geht um den „Abschied vom Marktanteilsdenken“. Denn dieses, so sind sie Autoren überzeugt, versagt in reifen Märkten. Hier werde das Schielen auf den Marktanteil als vorrangiger Orientierungsgröße für die Definition von Unternehmenszielen, für die Führung des Unternehmens und die Messung seines Erfolgs zum Irrglauben -- zum „wahrscheinlich größten Management-Irrtum der heutigen Zeit“. Der Marktanteil, kritisieren die Autoren, sei „eine willkürliche und häufig irreführende Größe“, führe eher „zur Vernichtung als zur Steigerung von Gewinnen“. Stattdessen rufen sie dazu auf, „sich wieder mit neuer Kraft dem Gewinn zuzuwenden“ und diesen zum übergeordneten Ziel zu machen: „Wir fordern eine Renaissance des Gewinns.“ An zahlreichen Beispielen illustriert das Buch, wie Unternehmen lernen können, ihr Marketing auf Gewinn auszurichten. Und es stellt ein Programm vor, wie sich dies im Unternehmen umsetzen lässt. Die beschriebenen Methoden und Techniken setzen an der Umsatzseite des Geschäfts an, nicht an den Kosten. Die zentrale Frage lautet: „Wie soll ein gewinnorientierter Manager in einem reifen Markt seinen Marketing-Mix verändern, um eine bessere Erlösqualität und damit eine nachhaltige Ertragssteigerung zu erzielen?“ Stellt sich die Frage: Warum erst jetzt? Drauf haben die Autoren eine weise Antwort: „Richten Sie Ihren Blick auf die ungeahnten Möglichkeiten, welche der Mehrgewinn eröffnet, und lassen Sie die Vergangenheit ruhen.“-- *Winfried Kretschmer* Pressestimmen

22.08.2006 / Handelsblatt:

Gewinn steigern

"Das Buch ist als Anleitung gedacht und wird dieser Rolle durchaus gerecht."

06.01.2007 / Hamburger Abendblatt:

Buch der Woche

"Aus der analytischen Perspektive der Berater erschließt sich dem Leser ein interessanter Blick auf ganz verschiedene Branchen und deren Erfolgsgeheimnisse am Markt."

19.02.2007 / Financial Times Deutschland:

Abschied vom Fetisch Markenanteil

"Struktur und Argumentation sind stringent und überzeugend."

Download and Read Online Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken Hermann
Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby #XHILWOS6T75

Lesen Sie Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby für online ebookDer gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby Bücher online zu lesen. Online Der gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby ebook PDF herunterladenDer gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby DocDer gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby MobipocketDer gewinnorientierte Manager: Abschied vom Marktanteilsdenken von Hermann Simon, Frank F. Bilstein, Frank Luby EPub