

[Read free ebook] Die Wachstumsformel: Vom Kerngeschäft zu neuen Chancen

## Die Wachstumsformel: Vom Kerngeschäft zu neuen Chancen

Von Christopher Zook, Franz-Josef Seidensticker  
ePub | \*DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #1771833 in BcherVerffentlicht am: 2004-09-02Erscheinungsdatum: 2004-09-02Abmessungen: 9.25 x .63b x 6.10l, Einband: Gebundene Ausgabe199 Seiten | File size: 45.Mb

**Von Christopher Zook, Franz-Josef Seidensticker : Die Wachstumsformel: Vom Kerngeschäft zu neuen Chancen** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Wachstumsformel: Vom Kerngeschäft zu neuen Chancen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gutes Buch. Empfehlenswert.Von Rolf DobelliDer Wachstumsdruck ist vor allem fr brsennotierte Unternehmen enorm hoch. Doch dass kopfloses Expandieren noch schlimmer ist als Stagnation, drfte sptestens seit der spektakulren Enron-Pleite bekannt sein. Die Autoren werden nicht mde zu betonen, dass drei Viertel aller Expansionsversuche misslingen. Der Grund: Die betroffenen Unternehmen besitzen keine Wachstumsformel, nach der sich erfolgreiche Expansionen beliebig oft wiederholen lassen. Gesttzt auf empirische Daten und Managerinterviews formulieren die beiden

Unternehmensberater Zook und Seidensticker deshalb eine solche Formel. Wer jedoch eine Art Wundermittel aus der Kruterkche der Consultants erwartet, wird enttäuscht. Eine beliebte Zutat im Sud der Expansionsstrategien ist die Binsenweisheit, gewürzt mit allerlei Fallbeispielen großer Unternehmen und Erfahrungsberichten internationaler Firmenchefs. Den Leser beschleicht manchmal das Gefühl, dass die Autoren vor allem sich selbst und einigen ihrer besten Kunden eine Plattform zur positiven Selbstdarstellung liefern. Andererseits ermöglicht der anschauliche Ansatz, aus den Fehlern und Erfolgen anderer klug zu werden. Wir empfehlen das Buch allen Unternehmern und Führungskräften, die Expansionsentscheidungen nicht aus dem Bauch heraus treffen wollen.

Pressestimmencreditreform 11/2004, Das Unternehmernmagazin der Verlagsgruppe Handelsblatt "Wachsen mit System! Die Autoren zeigen: Die echten Wachstums-Champions unter den Unternehmen gehen systematisch und planvoll vor. Sie haben eine Wachstumsformel, die ihnen immer neue Expansionsschritte ermöglicht - nach einem wiederholbaren Muster." Kurzbeschreibung Sie beherrschen Ihr Kerngeschäft und suchen nach neuen Wachstumschancen? Dieses Buch liefert Ihnen das praktische Know-how. Es zeigt, wie Sie Ihr Geschäft systematisch in Bereiche, die an Ihre eigentliche Kernkompetenz angrenzen, entwickeln, um sich so neue Wachstumspotenziale zu erschließen. Die Autoren präsentieren eine Vielzahl von Möglichkeiten, aus denen Sie sich die mit den höchsten Erfolgchancen auswählen können. über den Autor und weitere Mitwirkende Chris Zook ist Director von Bain Company und leitet die Global Strategy Practice. Franz-Josef Seidensticker verantwortet seit Januar 2000 als Managing Director die Aktivitäten von Bain Company in Deutschland.