

## Hinweise für den Leser ...

### 1. STRUKTUR DES BUCHES ...

Das Buch besteht aus einem Haupttext und Anmerkungen. Der Haupttext enthält die logischen Kernaussagen der einzelnen Kapitel. Unten auf der Seite finden Sie Beispiele und Detailbetrachtungen, in die Sie sich nach Belieben vertiefen können. (Hinweis: Mir selbst liegen die Anmerkungen mehr als der Haupttext ... nun, ich bin eben nichtlinear gestrickt.)

### 2. SYMBOLE ...

Einige der Anmerkungen sind mit einem Symbol gekennzeichnet. Eine kurze Übersicht finden Sie rechts.

### 3. AM RANDE ...

Wir leben in einer verrückten Zeit. Und wir wollen unsere Leser dazu anstiften, die Welt neu zu sehen und neu zu erfinden. Wir sind dabei so weit gegangen, wie wir konnten ... und noch darüber hinaus. In keinem Fall ist das Buch der Weisheit letzter Schluss, und so hoffen wir, dass Sie so engagiert, so enragiert sein werden, dass Sie reagieren. Dass Sie ...

### IN EINEN DIALOG TRETEN.


Unsere Plattform:


**[tompeters.com/reimagine](http://tompeters.com/reimagine)**


Bitte besuchen Sie uns. Beteiligen Sie sich. Machen Sie Ihrem Ärger (oder Ihrer Begeisterung) Luft. Teilen Sie mit uns Ihre Erfolge und Niederlagen. Wir werden schonungslos über alle Aspekte des Buches sprechen und diskutieren.


### 4. FÜR DIE NEUGIERIGEN ...


Gleichfalls auf [tompeters.com](http://tompeters.com) stellen wir detaillierte Quellenangaben ([tompeters.com/reimagine/notes.asp](http://tompeters.com/reimagine/notes.asp)) zu den Geschichten und Fakten der englischen Originalausgabe


 Ausrufezeichen: Ein Detail oder eine ergänzende Geschichte zu einem bestimmten Aspekt des Haupttextes. Bisweilen auch ein eigenständiges Beispiel zum Thema des Kapitels.

 Anführungszeichen: Ein interessantes Zitat aus der Wirtschaft – oder dem Rest der Welt.

 Buch: Kaufen Sie sich dieses Buch! Lesen Sie es! Vielleicht wird es Ihnen ebenso viel bedeuten wie mir.

 Klammer nach links: Rückverweis auf ein bereits behandeltes Thema.

 Klammer nach rechts: Vorwegnahme eines Themas, das im Folgenden noch ausführlicher behandelt wird.

 Zwei Klammern: Unter diesem Symbol finden Sie kurze Zusammenfassungen zwecks Rekapitulation des zuvor Behandelten und Vorbereitung auf Nachfolgendes.

bereit. (Die entsprechenden Angaben zur vorliegenden deutschen Fassung gibt es unter [dorlingkindersleyverlag.de/tompeters/tompeters.html](http://dorlingkindersleyverlag.de/tompeters/tompeters.html).) Unter der Rubrik Cool Friends ([tompeters.com/cool\\_friends](http://tompeters.com/cool_friends)) finden Sie ausführliche Interviews mit vielen der in diesem Buch zitier-

.....

## Inhalt

*Vorwort zur Neuauflage* 8

*Vorwort: Ich bin stinksauer* 24

*Einführung: Neuer Krieg New Business* 30

### **Teil I. New Bus!ness Neues Umfeld** 37

*Kapitel 1. Die Welt neu sehen: Alles ist offen* 39

*Kapitel 2. Strg-Alt-Entf: Zerstörung muss sein* 51

### **Teil II. New Bus!ness Neue Technik** 73

*Kapitel 3. Im Fadenkreuz: Das Büro steht Kopf* 75

*Kapitel 4. Die IT-Revolution: Mitmachen oder zuschauen?* 86

### **Teil III. New Bus!ness Neue Werte** 105

*Kapitel 5. Vom Buchhalter zum Star: Die Transformation zur Professional Service Firm (PSF)* 107

*Kapitel 6. Der neue PSF-Alltag: Nur die Lösung zählt* 121

*Kapitel 7. Welt ohne (Abteilungs-)Grenzen: Top 50 – Lösungen* 137

### **Teil IV. New Bus!ness Neue Marke** 155

*Kapitel 8. Mehr als »nur« Lösung: Das unvergessliche Erlebnis* 157

*Kapitel 9. ErlebnisPlus: Träume sind unser Geschäft* 172

*Kapitel 10. Design: Die »Seele« des Geschäfts* 181

*Kapitel 11. Hinter den Kulissen: »Schöne« Systeme* 198

*Kapitel 12. Die Marke lebt: Das ultimative Wertversprechen* 208

ten Personen. Und wenn Sie wissen wollen, womit ich mich ganz aktuell beschäftige, können Sie sich die PowerPoint-Folien ansehen oder auf Ihren Computer laden, die ich unmittelbar nach jedem meiner rund 80 Vorträge im Jahr unter [tompeters.com/slides](http://tompeters.com/slides) bereitstelle.

.....

## **Teil V. New Bus!ness Neue Märkte 223**

*Kapitel 13. Billionenschwere Trends I: Die Frauen kommen!* 225

*Kapitel 14. Billionenschwere Trends II: Die geburtenstarken Jahrgänge – eine Goldgrube* 250

## **Teil VI. New Bus!ness Neue Arbeit 261**

*Kapitel 15. Arbeit, die zählt: Das WOW-Projekt!* 263

*Kapitel 16. Ohne Grenzen: WOW-Projekte für die »Machtlosen«* 273

*Kapitel 17. Chefsache I: Vorbilder, Beispiele, Geschichten* 284

*Kapitel 18. WOW zeigt Wirkung: Top 25 – Verkauf* 299

## **Teil VII. New Bus!ness Neue Leute 313**

*Kapitel 19. Die Marke Ich: Die neue Rolle des Individuums* 315

*Kapitel 20. Chefsache II: Top 25 – Talent* 332

*Kapitel 21. Darf ich vorstellen: Die Frau im Chefsessel!* 359

*Kapitel 22. Der richtige Start: Ausbildung zu Kreativität und Eigenverantwortlichkeit* 370

## **Teil VIII. New Bus!ness Neue Ziele 393**

*Kapitel 23. Schräges Denken: Darauf können Sie bauen* 395

*Kapitel 24. Auf der Suche nach Spitzenleistungen: Ein Drei-Generationen-Bericht* 409

*Kapitel 25. Spitzenleistungen in chaotischen Zeiten: Top 50 – Führung* 427

*Register* 460

*Dank* 467

*Dank des Autors* 468

*Tom Peters* 471