

Rainer Lindenau/Thomas Heibig

Exploding Markets

Wachstumsstrategien
für das 21. Jahrhundert

Inhalt

Einleitung.....	9
1. Exploding Markets: Neue Regeln für Strategie und Marketing.....	13
Kostensenkung allein reicht für den Erfolg im 21. Jahrhundert nicht aus.....	14
Alte Regeln gelten nicht mehr.....	15
Erfolgreiche Unternehmen beherrschen die Spielregeln der Exploding Markets.....	17
Explosionsartiges Wachstum ist nicht auf High-Tech-Unternehmen beschränkt.....	23
Erkenntnisse aus explodierenden Märkten für die Praxis.....	25
Einige verpasste Gelegenheiten.....	44
2. Die Erfolgsgeheimnisse: Das „9-S-Modell für explosionsartiges Wachstum“.....	51
3. Wachstum lohnt sich mehr denn je.....	63
Wachstum treibt den Unternehmenswert.....	71
Zukunftsperspektiven also nicht nur in der High-Tech-Industrie.....	73
Explosionsartiges Wachstum: Die klassische Betriebswirtschaft steht Kopf.....	76
Wachstum gewinnt noch an Bedeutung.....	78

4. Strategische Wachstumsperspektive.....	87
„Weiter so“ führt nicht weiter.....	90
Fünf grundlegende Wachstumsperspektiven.....	92
5. Sprünge im Kundennutzen.....	105
Sechs wesentliche Ansatzpunkte.....	106
6. Schnelligkeit.....	127
Interne Abläufe deutlich beschleunigt.....	128
Schnelligkeit am Markt macht den Unterschied....	130
7. Ständige Innovation.....	145
In allen Branchen erfolgskritisch.....	145
Die Strategien: Plattformen, Prozessoptimierung, entschlossenes Handeln.....	153
Grundsatz: Die Dinge einfach halten.....	154
8. Standards.....	157
Standards ändern die Wettbewerbsregeln.....	159
Standards verstärken sich selbst.....	164
Die große Kraft der Standards.....	166
Nicht nur in Technologiebranchen.....	168
Standards halten nicht ewig.....	169
Von Standards profitieren.....	171
9. Strategische Allianzen und Akquisitionen.....	173
Gemeinsam sind wir stark?.....	175
Neue Motive.....	176
Führende Position sichern.....	179
Zugang zu neuen Wachstumsmärkten.....	180
Der Erfolg ist aber nicht gewiss.....	181
Vier Erfolgsfaktoren.....	183

10. Spinnennetzwerk.....	187
Netzwerkkonzepte dominieren die Zukunftsmärkte.....	189
Besonders attraktiv: die Rolle der Spinne im Netz.....	191
Eigenschaften von Spinnennetzwerken.....	192
Vorteile von Spinnennetzwerken.....	194
Vier Herausforderungen für alle Unternehmen.....	197
 11. Spielfeldvergrößerung.....	 201
Grundsatz: Schritt für Schritt.....	203
„Machen Sie mehr aus Ihren Kunden“.....	206
„Nutzen Sie Ihre Stärken in weiteren Märkten“.....	209
Vier kritische Punkte.....	211
 12. Schlagkräftige Umsetzung.....	 213
Erfolgsmodell Silicon Valley.....	217
Power-Projekte.....	223
Wachstumsunternehmen 2000.....	226
 13. Auf geht's.....	 229
In sechs Schritten zum Ziel.....	232
 Literaturverzeichnis.....	 235
 Die Autoren.....	 237