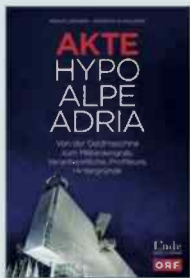




Bücher, für Sie gelesen von Prof. Dr. Heiner Diefenbach, Mitglied des Vorstandes des VWI und Vorstandsvorsitzender der TDS AG.

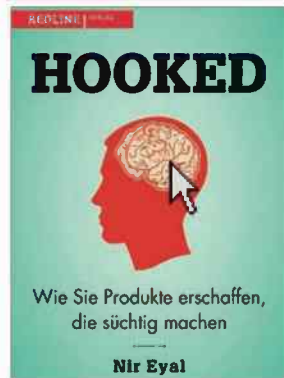
Aktuelle Neuerscheinungen



Akte Hypo Alpe Adria: Von der Geldmaschine zum Milliardengrab. Verantwortliche, Profiteure, Hintergründe von Renate Graber und Andreas Schnauder Linde Verlag Ges.m.b.H., Wien 2015 ISBN-13: 978-3709305782 € 19,90



Nur Deutschland kann den Euro retten: Der letzte Akt beginnt von Heiner Flassbeck und Costas Lapavistas Westend-Verlag, Frankfurt 2015 ISBN-13: 978-3864890963 € 14,99



■ Buch des Monats Hooked

Wie Sie Produkte erschaffen, die süchtig machen

Wie kommt es, dass manche Produkte sofort von jedem erkannt werden und andere völlig floppen? Und wie ist es möglich, dass manche Apps, Onlineshops oder ähnliche Internetprodukte innerhalb kürzester Zeit so erfolgreich werden, dass sie aus dem Alltag der meisten Menschen nicht wegzudenken sind? Für jeden, der ein Produkt auf den Markt bringen möchte, erklärt der Autor, worauf es bei der Produktentwicklung ankommt. Praxisbeispiele von Erfolgsprodukten wie Facebook, Twitter oder Instagram veranschaulichen die Ausführungen. Das vom Autor beschriebene Hakenmodell besitzt vier Phasen: Auslöser, Handlung, variable Belohnung und Investition. Der Trick ist, Kundengewohnheiten zu generieren. Das Hakenmodell beschreibt eine Erfahrung, die ein Konsumentenproblem häufig genug mit einer Lösung verknüpfen soll, sodass eine Gewohnheit daraus wird. Aufgrund der Gewohnheit nutzt der Kunde ein Produkt aus eigenem Antrieb und bedarf keines äußeren Einflusses wie Anzeigen oder Werbekampagnen. Wem das gelingt besitzt klare Wettbewerbsvorteile. Das Buch ist kurzweilig geschrieben und verfügt über ein ausführliches Literaturverzeichnis. Insgesamt lautet das Urteil

★★★★ SEHR EMPFEHLENSWERT

Nir Eyal, Redline Verlag, München 2014, 208 Seiten, broschiert, ISBN-13: 978-3-86881-536-8; € 19,99



■ Buchtipps Die Everest-Methode

Professionelles Verhandeln für Ein- und Verkäufer

Everest ist eine Methode, nach der Einkäufer und Verkäufer gleichermaßen erfolgreich verhandeln. Auch wenn beide vollkommen unterschiedliche Ziele verfolgen, ist die Systematik, die hinter einer Verhandlung steckt, für beide gleich. Systematik, Ordnung und Struktur in die Parameter einer Verhandlung zu bringen ist wesentlich für den Erfolg. Eigene Stärken, Schwächen und das eigene aber auch das Team des Verhandlungsgegners zu analysieren, ist der erste Schritt. Strategische und psychologische Aspekte sind relevant ebenso wie Zahlen, Machtgefüge, Zielsysteme und Taktik. Nach der ausführlichen Informationsbeschaffung und einer Einschätzung der Ausgangsposition müssen Rhetorik, Empathie und Strategie festgelegt werden. Der taktische Baukasten hilft dann den gewünschten Verhandlungserfolg zu erzielen. Das Buch ist ein hilfreicher Ratgeber auf dem Weg zum Verhandlungserfolg und ist ausgestattet mit entsprechenden Tipps, praktischen Beispielen und Checklisten. Insgesamt lautet das Urteil

★★★★ SEHR EMPFEHLENSWERT

Jörg Pfützenreuter, Thomas Veitengruber, UVK Verlagsgesellschaft Konstanz, München 2015, 229 Seiten, broschiert, ISBN-13: 978-3-86764-549-2, € 24,99



■ Buchtipps Business Analysis und Requirements Engineering

Produkte und Prozesse nachhaltig verbessern

Für jedes Problem gibt es eine Lösung, vorausgesetzt es herrscht Einigkeit und ein gemeinsames Verständnis über das Problem. Probleme zu identifizieren und zu verstehen, Anforderungen zu formulieren, das sind die Themen des vorliegenden Buches. Synonym werden hierfür Begriffe wie Systemanalyse oder Geschäftsprozessanalyse verwendet. Der zweite Schritt ist es, die Lösung zu entwickeln und umzusetzen. Hierbei kommt es darauf an, das (richtige) Team zum Ziel zu führen. Im beruflichen Alltag sind die Herausforderungen beispielsweise, die Aufbau- oder Ablauforganisation im Unternehmen zu verschlanken und effizienter zu gestalten, oder Produkte im Preis, der Qualität oder der Leistung zu verbessern. Für die IT-Abteilung geht es dann darum, diese Anforderungen zu verstehen, um maßgeschneiderte Produkte und Systeme zu liefern. Anforderungen zu ermitteln und effektiv zu kommunizieren, die Komplexität von Prozessen und Strukturen mittels grafischer Modelle meistern und Aufgaben entsprechend zu managen, werden dem Leser vermittelt. Insgesamt lautet das Urteil

★★★ EMPFEHLENSWERT

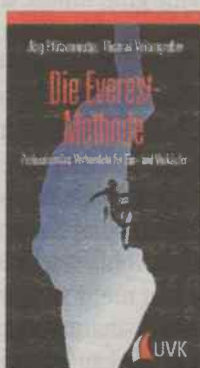
Peter Hruschka, Carl Hanser Verlag AG, München 2014, 339 Seiten, broschiert, ISBN-13: 978-3-446-43807-1; € 34,99

MANAGEMENT

Kletterhilfe für den Gipfel

Wer einen Berg besteigen will, braucht gute Vorbereitung und sollte es tunlichst vermeiden, sich vom Zufall führen zu lassen. Für Einzelgänger, die so schnell wie möglich den Gipfel erreichen wollen, wird die Luft bald dünn, und das Scheitern droht. Für Ein- oder Verkäufer im Unternehmen, die erfolgreich eine Verhandlung abschließen möchten, gelten die gleichen Regeln. Davon sind die beiden Autoren dieses Buchs, welches treffend den Titel „Die Everest-Methode“ trägt, überzeugt. Zu Beginn einer Verhandlung stehen sich mindestens zwei Personen gegenüber, die das Gleiche wollen: ihr Ziel möglichst zu 100 Prozent erreichen, sei es eine Preisverhandlung, einen Vertragsabschluss, eine Reklamation, technische Inhalte oder Zielvereinbarungen. Wie soll das in Zeiten der Globalisierung gehen, wo der Preiskampf für Verhandlungspartner immer härter wird?

Patentrezepte liefert das Buch nicht, aber eine „Ausrüstung“, um sich den Weg zum Erfolg zu erleichtern. Geht es um den Verlauf einer professionellen Verhandlung für Kaufleute, gilt es, mehrere Parameter zu beachten. Zunächst sollte man ein genaues und glaubwürdiges Ziel im Kopf haben



Jörg Pfützenreuter, Thomas D. Veitengruber:
Die Everest-Methode
UVK,
München 2014,
230 Seiten,
24,99 Euro

und sich vorher gut über das Umfeld informiert haben. Außerdem erscheint es den Autoren als unentbehrlich, dass man den oder die Teilnehmer gut einschätzen kann. Denn so könne man verhindern, dass man von Verhandlungsgegnern überrascht wird, die sich als sogenannte „Eisensresser“ (Verkäufer, die die Schwäche des Kontrahenten zu nutzen wissen) entpuppen.

Die wichtigste Grundlage für den Erfolg aber ist der Plan, den man im Vorfeld formuliert hat, um das Ziel zu erreichen. Für einen erfolgreichen „Aufstieg“ benötigt man eine gute Taktik, einen guten „Proviant“, der aus Fairness, Stil und so weiter bestehen sollte. Die „Everest-Methode“, versprechen die Autoren, wurde Tausende Male von Seminarteilnehmern und -teilnehmerinnen mit Erfolg umgesetzt. Im letzten Kapitel werden Details und Tricks zur Verhandlungstechnik oder zum Auftreten vorgestellt. Eine annehmbare Win-win-Lösung einer Verhandlung, bei der alle die „Gipfelfahne“ setzen können, gibt es nicht immer. Aber es wundert nicht, dass das Wort „Kompromiss“ im Register am häufigsten erwähnt wird, allerdings kurz vor „Manipulation“.

Jean-Philippe Lacour