


[Free pdf] Strategien fr Herausforderer: Mit Caesar, Napoleon Co. Die Branchenfhrer herausfordern und den Wettbewerb gewinnen (Dein Business)

Strategien fr Herausforderer: Mit Caesar, Napoleon Co. Die Branchenfhrer herausfordern und den Wettbewerb gewinnen (Dein Business)

Von Robert Edward Neurohr
audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #668620 in BcherVerffentlicht am: 2012-07-01Abmessungen: 9.13 x .91b x 6.18l, Einband: Gebundene Ausgabe232 Seiten | File size: 59.Mb

Von Robert Edward Neurohr : Strategien fr Herausforderer: Mit Caesar, Napoleon Co. Die Branchenfhrer herausfordern und den Wettbewerb gewinnen (Dein Business) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Strategien fr Herausforderer: Mit Caesar, Napoleon Co. Die

Branchenführer herausfordern und den Wettbewerb gewinnen (Dein Business):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
6 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Branchenführer erfolgreich herausfordern
Von Dr. Lothar J. Seiwert
Angesichts gesttigter Mrkte mssen sich Unternehmen immer hufiger im direkten Wettbewerb mit groen Konkurrenten durchsetzen. Klassiker der Unternehmensstrategie, die zur Positionierung in freien Wachstumsrumen raten, sind aufgrund dieser Marktentwicklung immer schwieriger anzuwenden, ben an Wirksamkeit ein oder verlieren schlichtweg ihre Relevanz. Darum suchen Manager zunehmend nach neuen Strategien, um Branchenführern nicht mehr ausweichen zu mssen, sondern sich im Wettbewerb gegen sie durchzusetzen. Wie aber fordert man Branchenführer heraus? Wie gewinnt man den Wettbewerb gegen berlegene Konkurrenten? Wo ist die Achillesferse der Greren? Diesen Herausforderungen stellt sich Robert Edward Neurohr in seinem Buch "Strategien fr Herausforderer". Er beschreibt, wie Unternehmen auch in gesttigten Mrkten auf Wachstumskurs bleiben knnen und stellt fnf Erfolgsstrategien fr den Wettbewerb mit Branchenführern vor. Hierzu whlt Neurohr eine bestechende und zugleich uerst spannende Analogie: die Parallelen zwischen antiken Schlachten und moderner Wirtschaft. Denn Caesar, Hannibal oder Alexander der Groe haben ihre Erfolge gegen weit grere Wettbewerber errungen - ' weil sie strategisch berlegen waren. Die Strategien von Caesar und Co. sind universell und werden heute von Erfolgsunternehmen wie Apple, Mittal oder Ryanair genutzt, um sich gegen berlegene Branchenführer durchzusetzen. Mit Hilfe zahlreicher Fallbeispiele aus unterschiedlichen Branchen und Mrkten erlutert der Autor, wie Manager diese Strategien im globalen Wettbewerb einsetzen knnen. Die einfache Anwendung der Strategien stellt das eigens entwickelte ANA-System sicher. Ausgehend von spannenden Schlachtbeschreibungen fhrt das ANA-System die Leser nachvollziehbar und strukturiert durch die einzelnen Strategien, veranschaulicht deren Einsatz mit Hilfe griffiger Fallbeispiele und integriert darauf abgestimmte Managementinstrumente zu einem Gesamtkonzept. Das sehr schn visualisierte Buch dient als Inspirationsquelle und Arbeitsbuch, um die Ideen von Napoleon und Co. zu wirksamen Werkzeugen fr wachstumsorientierte Unternehmen zu machen.
3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Perfekte Urlaubslektre
Von Matthias Heidelberg
Endlich ein Fachbuch zur Unternehmensstrategie, das praxisnah, lehrreich und unterhaltsam zugleich ist. Eine hervorragende Urlaubslektre fr jeden der sich mit Unternehmensfhrung und Strategie beschftigt. Angenehm geschrieben und gleichzeitig inspirierend. Das Buch enthlt viele gute Anregungen die eigene Unternehmensstrategie zu berdenken mit praktischen Anwendungsbeispielen.
1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Was haben erfolgreiche Manager mit legendren Feldherren gemeinsam?
Von Rolf Dobelli
Den Unterschied zwischen einem, der fhrt, und einem, der folgt, macht Innovation", formulierte Steve Jobs eine nicht ganz neue Lebensweisheit. Innovation leitet sich vom lateinischen Verb innovare" ab - und erneuern" wollte auch schon Julius Caesar: nmlich die Kriegstechnik seiner Legionen, um, hnlich wie der Apple-Grnder, ein mchtiges Imperium zu errichten. Robert Edward Neurohr stellt in seinem Buch die Strategien von Hannibal, Alexander, Caesar, Napoleon und Friedrich dem Groen auf bildhafte und anschauliche Weise vor und liefert die Geschichten ihrer Wiedergnger auf den heutigen Wirtschaftsschlachtfeldern gleich mit. Da erstmen die vermeintlichen Underdogs Schwachstellen in der Positionierung, arrogante Platzhirsche geraten ins Taumeln, fette Cashcows verenden und heilige Khe werden geschlachtet - kurz, es ist ein einziges wstes Gemetzel. Wird da die Management ist Krieg"-Analogie nicht etwas berstrapaziert? Vielleicht. Aber mit Friedensfahne und Nchstenliebe hat noch niemand Geschäftsfelder erobert.
getAbstract empfiehlt das Buch Fhrungskrften, die scheinbar bermchtige Wettbewerber herausfordern mchten.

Kurzbeschreibung
Alexander der Groe forderte am 1. Oktober 331 v. Chr. eine bedeutend strkere, persische Streitmacht heraus - und siegte dank seiner ber - legenen Strategie. Mehr als 2000 Jahre spter folgt Ryanair der gleichen Strategie, um sich im Wettbewerb mit weit greren Airlines wie Lufthansa und British Airways durchzusetzen.
In seinem mitreierenden Managementbuch fhrt Robert Edward Neurohr die Leser in die Welt der groen Feldherren und zeigt, mit welchen Strategien Caesar, Hannibal oder Napoleon ihre berlegenen Wettbewerber bezwingen konnten. Gleichzeitig demonstriert er anhand zahlreicher Fallbeispiele, wie heutige Herausforderer diese Strategien auf den Weltmrkten nutzen, um sich gegen etablierte Branchenführer durchzusetzen. Der Leser erfahrt beispielsweise, wie Apple den Branchenriesen Nokia bezwingen konnte, wie die ING-DiBa den deutschen Bankenmarkt eroberte und wie der Hongkonger Elektroanbieter Techtronic Industries in die Weltspitze aufstieg. Das Buch verbindet spannende historische Analogien mit inspirierenden Fallstudien aus dem heutigen Management und entwickelt konkrete Handlungsempfehlungen. Ein faszinierendes Lesevergnngen fr alle, die den Wettbewerb mit ihren berlegenen Konkurrenten gewinnen wollen.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Robert Edward Neurohr (Dsseldorf) ist renommierter Strategieexperte und formte sein Managementverstndnis in Deutschland, den USA und China. Der Wirtschaftsingenieur leitete in den letzten zehn Jahren die Strategieentwicklung fr groe Konzerne, unter anderem als Strategiechef der E-Plus Gruppe. Er bert hochkartige Fhrungskrfte und Investoren bei der Konzeption und

Umsetzung innovativer Unternehmensstrategien.