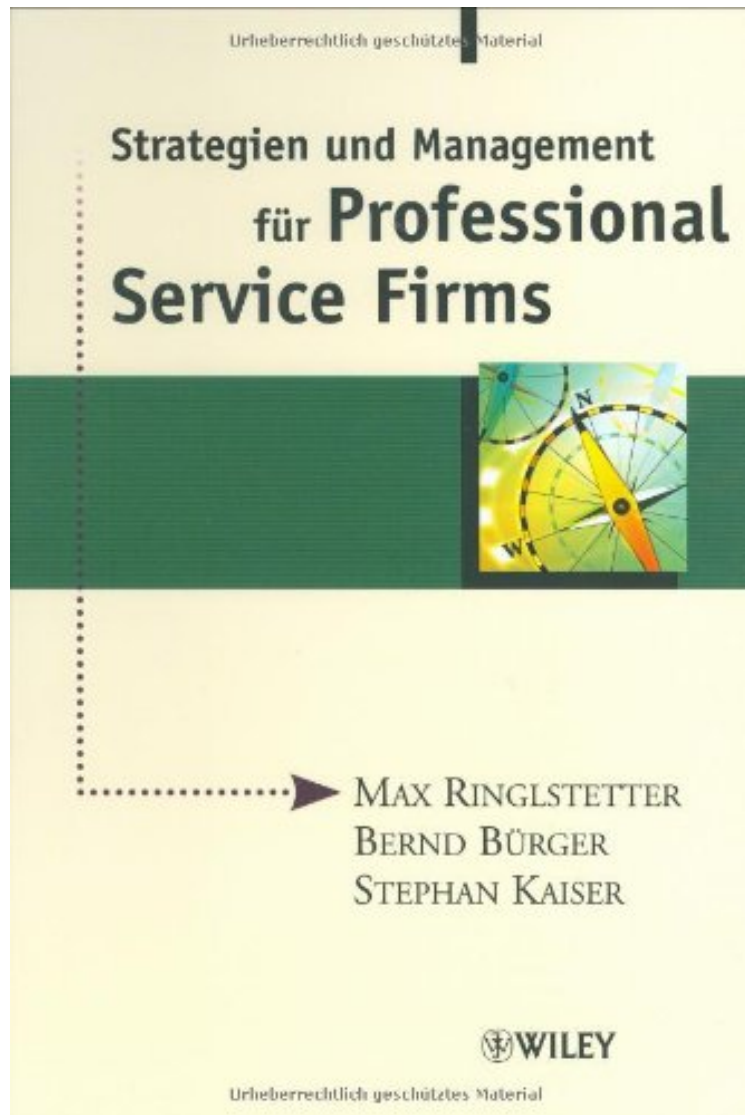


Strategien und Management für Professional Service Firms

Von Max Ringlstetter, Bernd Brger, Stephan Kaiser
audiobook | *ebooks | Download PDF | ePub | DOC



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #2549370 in BcherVerffentlicht am: 2004-02-25Abmessungen: 9.53 x 1.48b x 7.13l, Einband: Gebundene Ausgabe424 Seiten | File size: 17.Mb

Von Max Ringlstetter, Bernd Brger, Stephan Kaiser : Strategien und Management für Professional Service Firms before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Strategien und Management für Professional Service Firms:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Benchmarks für das BeratungsgeschäftVon Lehle GmbHWollen Sie wissen, wie sich unabhängige große Kpfe organisieren? Dieses Buch streift durch die meisten Branchen für Freiberufler und erklärt anhand von beschreibenden Artikeln oder Beispielen einzelner Firmen, wie verschiedene Branchen ticken. Es ist kein Buch über Beratung, sondern

eine Beschreibung von Rechtsanwälten, Investmentbankern, Ingenieuren, Wirtschaftsprüfern usw. Für mich als IT-Berater ein weiter Blick über den Tellerrand hinaus, hinein in fremde Fleischpfanne. Mich sprach das Buch an, weil ich eine Unternehmensberatung aufbaue und den Benchmark für die Selbstorganisation nachlesen wollte. Nach den ersten Kapiteln war ich hoch erfreut über die Zusammenhänge, die sich implizit aus dem Branchenvergleich ergeben. Jawohl, strategische Berater verdienen besser als Ingenieure - aber wieviel? Was unterscheidet sie von den großen IT Dienstleistern? Marge kann man auch mit großen Firmen machen, wenn die Branche stimmt. Verblüffend, wie viele Ähnlichkeiten die Branchen haben, z.B. die partnerschaftliche Organisation. Wer ein sehr gutes Studium macht und nicht ganz sicher ist, in welche Branche er möchte, dem sei dieser Überblick empfohlen. Genauso passt es Manager, die in einer der Branchen arbeiten sowie die Kunden dieser Branchen. 2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gelungener Sammelband Von Stephanie Stobbe Das Buch zeigt die gesamte Bandbreite von professionellen Dienstleistungsunternehmen und deren Management auf. Dabei kommen sowohl Praktiker als auch Wissenschaftler zu Wort. Aufgrund der unterschiedlichen Ausrichtungen der Beiträge ermangelt es dem Sammelband teilweise an Stringenz. Allerdings ist das auch wiederum der Reiz, da man in die Welt der Professional Service Firms eintauchen kann und einem so erst die unterschiedlichen Facetten dieser bedeutsamen und spannenden Branche bewusst werden. Insgesamt also ein rundum gelungener Sammelband, der sowohl als Einstieg als auch zur Vertiefung herangezogen werden kann.

Pressestimmen "Die in diesem (umfangreichen) Buch versammelten Beiträge zahlreicher Experten geben interessante Einblicke in die verschiedenen Branchenspezifika, was auch deshalb sinnvoll erscheint, weil immer mehr Services integriert angeboten werden." Harvard Business Manager Juni 2004 "Die Autoren vermitteln die Grundlagen des Managements und der strategischen Entwicklung. Dabei haben sie die gegenwärtige Marktsituation ebenso im Blick wie die Herausforderung der Zukunft in den einzelnen Branchen. Das Buch zeigt, wie man einen Professional Service Firm führt. Es beantwortet die entscheidenden Fragen: Wie wird Wissen gemanagt? Wie poliert man das Image seines Unternehmens auf? Wie gestaltet man die Beziehungen zu seinen Kunden? Wie werden Professional Service Firms geführt? Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur? Welche Strategien führen zum Erfolg?" Pharma Marketing Journal Oktober/ November 2004 Kurzbeschreibung Auf das Wissen der Professional Service Firms (PSF) will heute kaum noch ein Unternehmen verzichten. Ein Buch, das seine Leser vom Know-how der Besten profitieren lässt. Professional Service Firms (PSF) bieten "wissensintensive Dienstleistungen für Unternehmen": Sie lassen andere Unternehmen an ihrem Service-Know-how teilhaben. Führende, meist international arbeitende PSFs können mittlerweile auf eine lange Geschichte zurückblicken. Mitarbeiterzahl und Umsatz der Unternehmen haben inzwischen ein beachtliches Niveau erreicht. Im rauen Wettbewerbsklima werden Berlegungen zur strategischen Ausrichtung immer wichtiger. Die Autoren vermitteln - unter Berücksichtigung neuester Forschungsergebnisse - die Grundlagen des Managements und der strategischen Entwicklung. Dabei haben sie die gegenwärtige Marktsituation ebenso im Blick wie die Herausforderungen der Zukunft in den einzelnen Branchen. Außerdem uern sich führende Persönlichkeiten der deutschen PSF-Branche, wie zum Beispiel Bolko von Oetinger, Bernd Michael oder Dieter Rickert, zu zentralen Strategien und Managementmethoden. Der Band zeigt, wie man eine PSF führt. Er beantwortet die entscheidenden Fragen: Wie wird Wissen gemanagt? Wie poliert man das Image seines Unternehmens auf? Wie gestaltet man die Beziehungen zu seinen Kunden? Wie werden PSF geführt? Welche Rolle spielt die Unternehmenskultur? Welche Strategien führen zum Erfolg? Klappentext Professional Service Firms (PSF) erstellen wissensintensive Dienstleistungen für Unternehmen. Führende, meist international agierende Professional Service Firms blicken mittlerweile auf eine lange Geschichte zurück. Mitarbeiterzahl und Umsatz dieser Unternehmen haben inzwischen ein beachtliches Niveau erreicht. Die Autoren vermitteln die Grundlagen des Managements und der strategischen Entwicklung von Professional Service Firms. Die Trends in den Teilbranchen werden aufgezeichnet. Führende Persönlichkeiten der Branche erlutern, welche Strategien und Managementmethoden zum Erfolg führen. Das Buch zeigt, wie man eine Professional Service Firm führt. Es beantwortet die entscheidenden Fragen: Wie wird Wissen gemanagt? Wie baut man eine Marke auf? Wie gestaltet man die Beziehung zu seinen Kunden? Wie führt man Professionals? Welche Strategien führen zum Erfolg?