

Für Sie gelesen

Hier bin ich der Boss!

Gemeinsam zum Erfolg

Sylvana Pollehn, 2011, BusinessVillage,
17,90 €



Das Gefühl kennen viele Geschäftsführer aus eigener Erfahrung – plötzlich sind sie der Chef und ganz allein verantwortlich. Organisieren, entscheiden, loben, toben, motivieren und vor allem den Mitarbeitern zuhören, das alles – und noch viel mehr. Eine völlig neue Herausforderung, ein Sprung ins kalte Wasser, auf den die wenigsten richtig vorbereitet sind. Die Autorin Sylvana Pollehn erläutert in ihrem neuen Buch frisch und lebendig, wie Chefs ihre Mitarbeiter erfolgreich führen können und den „Laden“ voranbringen. Locker geschrieben illustriert dieses Buch die Grundlagen der Mitarbeiterführung und zeigt, welche Fallstricke im täglichen Umgang mit den Mitarbeitern lauern und wie Sie sich in Ihrer neuen Rolle erfolgreich behaupten. Sylvana Pollehn ist kein Coach und kein Trainer. Ihre Karriere begann bei McDonald's in der Küche. Heute ist sie Managerin und leitet erfolgreich ein Restaurant mit 40 Mitarbeitern. Aus Erfahrung weiß sie, dass sich die klassische Führungsliteratur hinter Methoden und Konzepten versteckt und jungen Führungskräfte-Nachwuchs kaum anwendbares Wissen vermittelt. ■

Ratgeber Dienstwagenmanagement 2012

Herausgegeben vom F.A.Z.-Institut für Management-, Markt-, und Medieninformationen GmbH, 2012, 29,90 €



In diesem Jahr stellen die Autoren des

Standardwerks für Fuhrparkbetreiber und Dienstwagennutzer die Frage in den Fokus, wie Fuhrparkbetreiber ihre Flottenfahrzeuge nach Ablauf der Haltefrist optimal veräußern können. Während sich private Unternehmen und öffentliche Einrichtungen, die ihre Fahrzeuge gekauft haben, oft selbst um deren Vermarktung kümmern müssen, haben Flottenbetreiber, die ihre Fahrzeuge leasen, die Option, die Aufgabe der Fahrzeugverwertung dem Leasingpartner zu überlassen. Immerhin bevorzugt fast die Hälfte der Fuhrparkbetreiber in Deutschland Leasingfinanzierungen. Doch auch bei dieser Variante müssen die Leasingnehmer und Dienstwagennutzer eine Reihe von Kriterien im Auge behalten, damit der Rücknahmeprozess möglichst reibungslos abläuft. Der Ratgeber zeigt auf, welche Schäden am häufigsten auftreten. Anhand eines Praxisbeispiels wird die Verwertung in einer Fahrzeugflotte veranschaulicht.

Der „Ratgeber Dienstwagenmanagement 2012“ bietet einen aktualisierten Überblick über alle relevanten steuerlichen und bilanziellen Vorschriften rund um den Dienstwagen. Hier gilt der Rechtsstand vom April 2012. Auch die übrigen Kapitel haben die Herausgeber komplett überarbeitet und auf den aktuellen Stand gebracht. ■

Der Strategie-Scout Komplexität beherrschen, Szenarien nutzen, Politik machen

Matthias Kolbusa, 2012, Gabler Verlag,
39,95 €



Die Chance, eine Strategie im Unternehmen politisch durchzusetzen, steht erheblich besser, wenn bereits die Strategieerarbeitung taktisch durchdacht ist und die Beteiligten auf intelligente Weise in die Strategieentwicklung miteinbezogen werden. Das Buch von Unternehmensberater Matthias Kolbusa zeigt, wie man diesen

Prozess so gestaltet, dass eine tragfähige Strategie entsteht, die unternehmerische Sicherheit vermittelt, für das Unternehmen eine neue einzigartige Position darstellt und deren Umsetzung hohe Erfolgchancen hat. Denn letzten Endes ist eine Strategie an sich nichts wert – was zählt sind die Umsetzung und die Ergebnisse. Im Mittelpunkt des Strategieprozesses stehen der intelligente Einsatz methodischer Werkzeuge und deren geschickte Verknüpfung. Zahlreiche Case Studies von Konzernen und mittelständischen Unternehmen lassen die Strategiewerkarbeit im Buch lebendig und anschaulich werden. ■

Das kleine Buch vom großen Verkauf

Roger Rankel, 2012, Gabal, 12,00 €



Ein kleines Buch über die feinen Unterschiede, die einen Topverkäufer vom Mittelmaß abheben. Das Buch eignet sich zum schnellen Nachschlagen, Nachdenken und Spaß haben und passt dabei in jedes Reisegepäck. Vermarktungsexperte Roger Rankel präsentiert auf zehn mal zehn Seiten: Verkaufsmethoden, die funktionieren Verkaufsmärchen, die sich hartnäckig halten, ebenso wie die ultimativen Fragen im Kundengespräch und die wichtigsten Kennzahlen für den Verkauf. Das alles kommt sehr kurz, prägnant und unterhaltsam daher, wie etwa die exotischsten Abkürzungen und die besten Verkäufersprüche und vieles andere mehr. ■

Online Bücher bestellen

Ausführlichere Informationen zu den vorgestellten Titeln finden Sie unter www.gmbhchef.de (Buchempfehlungen). Dort finden Sie auch weitere interessante Titel, die über unsere Versandbuchhandlung online bestellt werden können.