

## Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort .....</b>	<b>V</b>
<b>Kapitel I     The American Dream .....</b>	<b>1</b>
Mein Herz wird an der Börse gehandelt.....	1
Down and up .....	3
Vorbereitung des Börsenganges.....	5
Der Börsengang verändert.....	7
Das Leben verändert sich alle 13 Jahre.....	9
<b>Kapitel II     Was macht Unternehmen gründen so sexy?.....</b>	<b>11</b>
New Economy .....	11
Neue Chancen für Unternehmen .....	12
Erste Kontakte zur Informationstechnik.....	14
Competition auf allen Ebenen .....	17
Geld alleine macht nicht glücklich .....	19
Globalität erfordert Mobilität .....	22
Auch die Banken machen mit .....	23
Generations sprünge.....	24
Glitzerwelt.....	26
<b>Kapitel III     ARIS – ein internationaler Produkterfolg                     aus der Forschung.....</b>	<b>29</b>
Die Anfangsidee entscheidet .....	29
Datenmodelle .....	31
Geschäftsprozessmodelle bringen mehr Einsicht.....	33
Dem Geschäftsprozess auf den Grund gehen.....	34

Erste ARIS-Prototypen.....	35
Entwicklung des ARIS-Toolset.....	36
Erprobungspartner.....	36
Skepsis und Widerstände .....	37
Das Thema greift.....	38
Internationalisierungsschritte .....	38
Analystenreports.....	39
Jede Ländergründung ist anders .....	40
Durch Fehlschläge nicht entmutigen lassen .....	41
<b>Kapitel IV Unternehmen gründen ist nicht schwer .....</b>	<b>43</b>
Das Gründungskapital ist kein Problem.....	43
Motivation und Anlass zur Unternehmensgründung.....	44
In der Geschäftsidee liegt die Innovation.....	45
Auswahl der Gründungspartner.....	48
Mach Du nur einen (Business-) Plan ... (nach Bert Brecht).....	49
Der erste Kunde bestimmt die Entwicklung.....	50
Kapitalgeber sind nicht ungefährlich .....	52
Das erste Büro zeigt die Selbstständigkeit .....	53
Der erste Mitarbeiter .....	55
<b>Kapitel V ... Unternehmen erfolgreich machen dagegen sehr .....</b>	<b>57</b>
Phase I: Bis 1 Mio. DM Umsatz.....	58
Phase II: Bis 10 Mio. DM Umsatz .....	61
Wachstum der Leistungsfelder.....	62
Das erste Organigramm.....	64
Die ersten Zahlen .....	65
Pressearbeit muss gelernt sein.....	66
Durch Blut waten können.....	68
Die ersten Kündigungen schmerzen.....	69
Vor Innovatoren wird gewarnt .....	70
Wachstumsfreuden .....	71
Phase III: Bis 100 Mio. DM Umsatz.....	73
Vom Unternehmensgründer zum Profi-Manager.....	73
Noch mehr Organisationsstruktur .....	77

Zahlen, Zahlen, Zahlen.....	79
Bewunderer, Gegner, Neider.....	79
Spin-offs: Verrat! .....	81
Globalisierung ist lebensnotwendig .....	83
Erfolgsfaktoren der Internationalisierung .....	87
Der Börsengang nimmt Gestalt an .....	91
Phase IV: Bis 1 Mrd. DM Umsatz .....	93
Charisma ist noch notwendiger .....	93
Prognose 2006: 6000 Mitarbeiter .....	94
<b>Kapitel VI Krisenmanagement .....</b>	<b>99</b>
Krise als Chance.....	99
Frühe Symptome werden ignoriert.....	102
Die Krise wirkt wie ein Schock.....	103
Der Kapitän muss auf die Brücke.....	107
Hilf Dir selbst, so hilft Dir Gott! .....	109
Erfolg besteht aus 25 % Strategie plus 75 % Umsetzung .....	113
SAP als bevorzugter Partner .....	114
Produktstrategien.....	116
Das Management muss zusammenstehen .....	125
Power play.....	126
Per Tagebücher den Überblick behalten .....	128
Der Presse Hintergrundgespräche anbieten.....	129
Fluktuation ist schmerzhaft .....	129
Fazit: Was uns nicht umbringt, macht uns stärker .....	130
<b>Kapitel VII Leadership .....</b>	<b>133</b>
Nobody is perfect, but a team can be perfect .....	133
Träumen .....	135
Erfolg als Motivator .....	137
Sich nicht selbst zum Engpass machen .....	140
Unabhängig sein von Beziehungsnetzen.....	141
Sorgfältige Vorbereitung ist der halbe Erfolg .....	142
Karten auf den Tisch .....	143
Wer zu <u>früh</u> oder zu spät kommt .....	144
Einfach sein ist schwierig.....	145

Ausdauernd sein .....	146
Selektives Handeln .....	147
Drei-Fronten-Gefecht .....	148
Wieso Kundenorientierung zuletzt? .....	149
<b>Kapitel VIII In der Pause: All that Jazz .....</b>	<b>151</b>
Aus der Rolle fallen.....	151
Jazz und High-Tech.....	154
Was ist Improvisation?.....	156
Strukturen im Jazz.....	157
Jazzsolo und Fachvortrag im Vergleich .....	159
Kreativität und Dynamik .....	160
Jazz bis zum letzten Atemzug? .....	162
Auch Üben muss geübt werden.....	163
Verschlossene Welten .....	164
Internationale Jazzclubs .....	164
Meine Lieblingsaufnahmen.....	165
<b>Kapitel IX Das Saarbrücker Modell zum Technologietransfer .....</b>	<b>167</b>
Verschachtelte Regelkreise .....	167
Brüche in der Wertschöpfungskette .....	169
Ein teuflischer Kreislauf.....	170
Business Angels .....	171
Multiplikatoren des Saarbrücker Modells .....	172
Mehr Feind – mehr Ehr .....	174
<b>Kapitel X Wie man die Deutsche Universität AG fit für die Börse macht. ....</b>	<b>175</b>
Vorbild USA?.....	175
Deregulierung und Reengineering.....	176
Börsenfähigkeit .....	178
Die Zahlen müssen stimmen .....	178
Die Story .....	180
Die Marktsituation ist gut.....	180
Die Produktpositionierung ist mangelhaft.....	182
Das Management der Universitäten ist der Engpass .....	188

Das Beurteilungsergebnis lässt Chancen.....	191
<b>Kapitel XI Wie man einem Aufsteigerland in den Sattel helfen kann.....</b>	<b>193</b>
Restart aus der Forschung .....	193
Vorschläge an den Bundeskanzler .....	194
Zukunftsteam Saarland.....	197
<b>Kapitel XII Frequently Asked Questions (FAQ) .....</b>	<b>205</b>
<b>Kapitel XIII Scheer(Ex)Kurs: Geschäftsprozessmanagement .....</b>	<b>215</b>
Mauern einbrechen.....	217
Prozess- und Produktinnovationen.....	222
Unternehmensnetzwerke .....	224
ARIS – E-Business Suite.....	226
Ein konkretes Beispiel zum Supply Chain Management .....	227
House of Business Engineering.....	230
Prozessgestaltung .....	231
Prozessplanung und -steuerung.....	233
Workflowsteuerung.....	234
Anwendungssysteme.....	234
Regelkreise.....	235
Der Mensch steht im Mittelpunkt.....	235
Marktplätze erobern die Geschäftswelt.....	238
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>241</b>
<b>Glossar.....</b>	<b>243</b>