

| Inhalt | Seite |
|--|--------------|
| Vorwort | 5 |
| Danksagung | 9 |
| Phase 1: Auf alles gefaßt sein | |
| <i>Kapitel 1</i> Wir leben in einer schwierigen Zeit . . . | 15 |
| <i>Kapitel 2</i> Krisen erkennen und bewältigen | 53 |
| Phase 2: Echte Liquidität schaffen | |
| <i>Kapitel 3</i> Stoßen Sie etwas ab! | 101 |
| <i>Kapitel 4</i> Kaufen Sie etwas! | 141 |
| <i>Kapitel 5</i> Beginnen Sie mit einem Aufbauprojekt! | 177 |
| <i>Kapitel 6</i> Beziehen Sie mehr Leute in Ihre Aktivitäten ein! | 193 |
| <i>Kapitel 7</i> Organisieren Sie ein Seminar! | 207 |
| Phase 3: In Krisenzeiten richtig reagieren | |
| <i>Kapitel 8</i> Wechseln Sie Ihre Geschäftsbanken! . . | 221 |
| <i>Kapitel 9</i> Bringen Sie Ihre Kunden ins Spiel! . . . | 233 |
| <i>Kapitel 10</i> Wechseln Sie den Buchhalter! | 249 |
| <i>Kapitel 11</i> Geschicktes Jonglieren mit mehreren Konten | 263 |

Phase 4: Umstrukturierung und neues Wachstum planen und verwirklichen

| | |
|--|-----|
| <i>Kapitel 12</i> Überlebensstrategien | 273 |
| Schlußfolgerung | 289 |