

Inhalt

1	Die Macht des Spezialisten	7
1.1	Das Spezialisierungsprinzip	13
1.2	Kleine Geschichte der Spezialisierung	16
1.3	Die Spezialisierungsvorteile	23
1.4	Die Spezialisierungs Nachteile	38
1.5	Spezialisierung auf konstante Grundbedürfnisse	41
1.6	Wie man Spezialisierungsrisiken in Chancen verwandelt	50
2	Wie man sich „richtig“ spezialisiert	56
2.1	Primärspezialisierung	57
2.2	Problemspezialisierung	64
2.3	Zielgruppenspezialisierung	80
2.4	Spezialisierungsformen für Wissensunternehmer	95
2.5	„Gute“ und „schlechte“ Spezialisierungen	102
3	Methodik: So finden Sie Ihr Spezialgebiet	108
3.1	Der Start: die Stärkenanalyse	110
3.2	So finden Sie eine Primärspezialisierung	116
3.3	So finden Sie eine Problemspezialisierung	123
3.4	So finden Sie eine Zielgruppenspezialisierung	136
4	Marktführer – was dann? Diversifikationsstrategien	144
4.1	Diversifikation: Was absolut verboten ist	146
4.2	Ungeeignet: Diversifikation, weil’s alle tun	149
4.3	Wie man richtig expandiert und diversifiziert	152
5	Strategie ist nicht alles – was man sonst noch braucht	160
	Nachwort	167
	Danksagungen	168
	Literaturverzeichnis	169
	Stichwortverzeichnis	171