Inhalt

| Vorwort | 9 |
|--|----|
| Einleitung | 11 |
| Kapitel 1 | |
| Die Metapher der Marken | 17 |
| Die Marke als DNS | 19 |
| Die Grundlagen des Branding | 24 |
| Branding – warum? | 27 |
| Impfen gegen Katastrophen | 38 |
| Der Finanzwert | 39 |
| Kürzere Lebensdauer | 42 |
| Die Marke als Antriebskraft des Unternehmens | 43 |
| Kapitel 2 | |
| Die neuen Realitäten | 47 |
| Branding in der Network-Economy | 49 |
| Einen Kontext aufbauen | 53 |
| Für etwas stehen | 56 |
| Beziehungen aufbauen | 57 |
| Beteiligung ist wichtiger als je zuvor | 58 |
| Ich möchte Sie gerne unterhalten | 59 |
| Den Unternehmer kopieren | 63 |
| Branding für die Zukunft | 64 |
| Kapitel 3 | |
| Authentische Reproduktion | 67 |
| Freundschafts-Branding | 69 |
| So easy wie nur möglich – mit easyJet | 71 |
| Beziehungen stärken | 74 |
| Die Kunst zu geben | 76 |
| Loyale Freunde | 77 |
| Wirkliche und wahrgenommene Realität | 78 |
| Die Bedeutung von Authentizität | 81 |
| Die Herausforderung von adidas | 82 |

| Kapitel 4 | |
|--|-----|
| Eine 4D-Marke erzeugen | 89 |
| Transparenz verstehen | 91 |
| Das Verbraucher-Rollenspiel | 93 |
| Neue Dimensionen entdecken | 95 |
| Eine Marke, viele Brand Mind Spaces | 103 |
| Der Phasencharakter – der Brand Code | 105 |
| 2 01 1 11110 11011111111111111111111111 | 100 |
| Kapitel 5 | |
| Die 4D-Marke leben | 113 |
| Die Marke predigen | 115 |
| Wer ist für die Marke verantwortlich? | 116 |
| Chief Branding Officer | 117 |
| Ein Markenrezept ausarbeiten | 121 |
| Eine enge Beziehung herstellen | 122 |
| Metaphern: Visualisierung und Storytelling | 124 |
| Dem Unternehmen einen neuen Bezugsrahmen geben | 127 |
| Die Markencode-Tour | 129 |
| Der Markencode gehört immer Ihnen | 131 |
| Dei Warkencode genort immer innen | 131 |
| Kapitel 6 | |
| Die 4D-Marke verwalten | 133 |
| Marken messen mit der 4D-Methode | 135 |
| Die Marke und das Unternehmen | 139 |
| | 141 |
| Die Marke, Motivation und Personaleinstellung | 141 |
| Die Marke und die Produktentwicklung | |
| Die Marke erweitern | 143 |
| Namensgebung über den Markencode | 148 |
| Schattierungen von Orange | 153 |
| Mit Menschen Kontakt aufbauen. | 157 |
| Akquisitionen mit dem Brand Code | 160 |
| Partner auswählen mit dem Brand Code | 161 |
| V14-17 | |
| Kapitel 7 | 1(2 |
| Das persönliche 4D- und 4Du-Branding | 163 |
| 4D-Führung | 165 |
| Das Individuum steht an erster Stelle | 167 |
| Wie passen Sie zu Ihrem Unternehmen? | 169 |
| Ihre persönliche Marke bilden | 170 |
| Abgleichen der Marken | 174 |
| Sind Sie bereit für das persönliche Branding? | 177 |

| Kapitel 8 Die 10 Gebote für eine Marke mit Zukunft | 179 |
|--|-----|
| Sachregister | 187 |
| Marken- und Unternehmensregister | 190 |
| Autoreninformation | 192 |