



Reinhold Würth

**BEITRÄGE
ZUR UNTER
NEHMENS
FÜHRUNG**

Verlag Paul Swiridoff

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
Würth-Außendienst – Fundament des Fortschritts	13
Planung und Sollerfüllung	25
Management = Führung + Motivation	35
Die Bedeutung erfolgreicher Verkäufer für den gesamten Außendienst	43
Bedeutung der Energo-Kybernetischen Strategien für das Unternehmen Würth	53
Erfolg = Führung + Motivation + Information	61
Die Würth-Idee der 80er Jahre	81
Gewinn-Optimierung	91
Den Erfolg sichern, die Zukunft gestalten	103
Die Kunst, Mittel und Zeit richtig zu dosieren	117
Gewinn – Lohn für kluges Wirtschaften?	127
Managementstil im Außendienst	141
Der Manager und seine Aufgaben	153
Unternehmen brauchen Ziele	165
Führung durch Vorbild und Konsequenz im Außendienst	173
Die Qualität des Wachstums verbessern	185
Do it!	201
Do it '83	211
Bedeutung der Träger der Würth-Ehrennadel für das Betriebsklima	223
Catch the Chance	231
Lahme Fettpolster – eine Chance an der Basis realisieren	245

Management by	255
„Würth-Schaften“	265
Das neue Einschulungs-Modell der Adolf Würth GmbH & Co.KG	279
Die Bedeutung von Handel und Handwerk für die Wirtschaft und Gesellschaft	287
Waren auf dem Weg vom Hersteller zum Verbraucher	303
Erfolgreiches Management im Außendienst	317
Vorwort zum Leitfaden für den Außendienst der Würth-Gruppe ..	335
Wie werde ich ein guter Verkäufer bei Würth?	341
Lebens-Lang Lernen – Life-Long Learning	365
Außendienst-Mitarbeiter-Einschulungsmodell	379
Mitarbeiterführung und Motivation	391
Der Verkäufer und sein Sozialprestige	405
Energie, Ausdauer, Konsequenz	415
Namensverzeichnis	441
Stichwortverzeichnis	443
Verwendete Abkürzungen	447