



Die heimlichen Gewinner

Hermann Simon

Campus; 1996

306 Seiten

Euro 41,10

Sie kennen das. Es gibt Bücher, die tauchen auf der Bestsellerliste auf, werden dann quer durch alle Medien rezensiert und früher oder später fasst man den Entschluss, besagtes Buch unbedingt zu lesen. Nur kommt einem dann dauernd etwas dazwischen. Entweder man hat keine Zeit oder ein anderes Buch genießt gerade höhere Priorität. Egal, die Zeit geht ins Land und bei einem dieser seltenen Momente, in denen man in aller Ruhe in einem Buchgeschäft stöbert, hat man das Buch plötzlich in Händen. "Ah genau, das wollte ich eigentlich schon lange kaufen". Gesagt, getan. Man fährt nach Hause, beginnt zu lesen und denkt sich "Warum hab ich das Buch nicht schon früher gelesen, das ist ja wirklich spitzenmäßig! Das muss ich unbedingt weiter empfehlen."

Genau diese Art Buch ist "Die heimlichen Gewinner". Erstens macht Hermann Simon mit seiner Studie Know-how aus jenen mittelständischen Spitzenunternehmen zugänglich, die es sonst vorziehen, möglichst unbemerkt von der Öffentlichkeit zu agieren. Das ist für sich genommen schon sehr verdienstvoll. Zweitens beschreibt er die Kompetenzen, Vorgangsweisen und Strategien dieser Weltmarktführer auf höchst spannende Art. Und drittens merkt man anhand der Fallbeispiele, dass viele Vorgangsweisen etwa jener der Marktdefinition und -abgrenzung den in gescheiterten Büchern, Vorlesungssälen und Symposien propagierten Konzepten diametral widersprechen. Alles in allem ein äußerst wertvoller und hilfreicher, weil praxisrelevanter Blick hinter die Kulissen höchst erfolgreicher Unternehmen.

Fazit: Wer der These anhängt, dass man von den Besten ihres Fachs immer etwas lernen kann, kommt an diesem Buch nicht vorbei. Auch wenn die Firmenbeispiele bereits aus der Zeit Mitte der 90er-Jahre stammen, an der Nützlichkeit bestimmter Erfolgsfaktoren erfolgreicher Unternehmensführung ändert das wenig.