

# Büchertipps der «Handelszeitung»

## TITEL DER WOCHE



**Das Beobachter-Geldbuch**

**Gezielt sparen, sicher vorsorgen, erfolgreich anlegen**

Börsen im freien Fall, Grossbanken, die vom Staat gerettet werden müssen – höchste Zeit, sich über die Finanzwelt schlauzumachen und sein Geld selber in die Hand zu nehmen. Das Buch hilft, jede grössere Anschaffung auf Herz und Nieren zu prüfen, dabei die Risiken zu erkennen und die persönliche Anlagestrategie zu entwickeln. Welcher Geldtyp bin ich? Welche Anlagen passen zu mir? Woran erkenne ich Finanzhype? Im Beobachter-Geldbuch zeigen die vier Geldexperten, wie man gezielt spart, sicher vorsorgt und sinnvoll anlegt. Abzockern und Finanzbetrügern nicht auf den Leim kriechen: Kernstück des neuen Ratgebers ist das grosse Anlegerkapitel. Das ideale Buch für Sparer, Anleger und alle, die ihr Geld in jeder Lebensphase im Griff haben wollen. Mit vielen nützlichen Beratungstipps, Berechnungen, Mustervorlagen und einem Geldtypstest.

Garry, Müller, Schreiber, Weigele/320 Seiten, gebunden 2009, Beobachter/Fr. 45.–

## BESTSELLER



**Klardeutsch.**

**Neuro-Rhetorik für Manager**

Sprache entsteht im Gehirn. Wer erfolgreich kommunizieren will, muss wissen, was dort vor sich geht, wenn wir reden, zuhören und lesen. Neuro-Rhetorik zeigt, wie man die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung für den persönlichen Kommunikationserfolg nutzt. Mit diesem Buch lernen sie, Reden zu halten und Texte zu schreiben, die im Gehirn der Zuhörer und Leser die Neuronen zum Feuern bringen. Der Autor beweist, dass einfache, konkrete und bildhafte Wörter besser sind als jedes Managerkauerwelsch. Er zeigt, warum unser Gehirn an komplizierten Sätzen scheitern muss. Er legt dar, wie man die Fantasie der Zuhörer anregt, ihre Erinnerung anzapft und an ihre Gefühle appelliert. Das Buch verbindet anspruchsvollen Wissenschaftsjournalismus mit zahlreichen praktischen Tipps.

Markus Reiter/224 Seiten, gebunden 2008, Hanser/Fr. 36.90



**Mission: Profit**

Die Lizenz zum Abschluss

Verkäufer werden ist nicht schwer, Verkäufer sein dagegen sehr. Denn irgendwann ereilt ER jeden: Der Moment, in dem es um den Preis geht und um nichts als den Preis. Auch Simon Richter, der Jüngster im Sales-Team der Topoloh AG, ist verzweifelt, weil er dem ewigen Gefellsche nichts mehr entgegenzusetzen hat. Doch da begegnet ihm Profit, Tom Profit, Chef-Agent der Mission Profit, die sich der Mehrwertstrategie verschrieben hat. Schritt für Schritt bringt er Simon Tricks und Taktiken nahe, wie er seine Verhandlungspartner davon überzeugen kann, dass billig nicht alles ist. Im Stil eines Agententhillers, szenisch aufgebaut und mit plastischen Charakteren bewegt sich dieses Buch sehr nahe an der Lebenswirklichkeit.

Thomas Burzler/234 Seiten, gebunden 2009, Gabal/Fr. 54.–



**Jenseits vom Mittelmaß**

Unternehmererfolg im Verdrängungswettbewerb

Viele Unternehmen versinken im Mittelmaß: Sie bieten das, was andere auch bieten. Doch auf den dicht besetzten Märkten von heute genügt das nicht mehr. Durchschnittsprodukte zu Durchschnittspreisen führen im Verdrängungswettbewerb geradewegs ins Abseits. Der Marketingexperte Hermann Scherer entzündet ein Feuerwerk von Ideen rund um Produkte, Märkte und innovative Verkaufsstrategien. Das klar gegliederte und schön gestaltete Buch zeigt den Live-Erfolgsvortrag von Scherer mit allen Folien und ergänzt um Kommentare und Zusatzinformationen. In 25 thematischen Modulen hat Scherer zahlreiche Fallbeispiele und eindrucksvolle Best-Practice-Erfahrungen für den Unternehmenserfolg zusammengestellt. Ein Buch, von dem jede Führungskraft in Marketing und Verkauf profitieren und sich inspirieren lassen kann.

Hermann Scherer/351 Seiten, gebunden 2009, Gabal/Fr. 88.–



**Controlling für Manager**

Was Nicht-Controller wissen müssen

Unter dem Begriff Controlling werden Planungs-, teuerungs- und Kontrollmechanismen in Unternehmen zusammengefasst. Manager und Unternehmer, die keine betriebswirtschaftliche Ausbildung haben, finden hier alles, was sie für ein professionelles Controlling wissen müssen. Anschaulich und ohne Vorkenntnisse voraussetzen, wird in dieser Neuausgabe des Standardwerks Wichtiges zu Cashflow, Kennzahlen, Deckungsbeitragsrechnungen, Investitionsrechnungen und Mehrjahresplanungen erklärt. Völlig neu sind die Ausführungen zur Unternehmensbewertung sowie zu strategischen Instrumenten.

Johannes Rüegg-Stürm, Stefan Sander/350 Seiten, gebunden 2009, Campus Verlag/Fr. 89.–




**Marketing 2020**

Die elf neuen Zielgruppen – wie sie leben, was sie kaufen.

Die Frage nach der Zusammensetzung der Gesellschaft wurde in der Vergangenheit relativ einfach beantwortet: Die Feudalgesellschaft kannte nur sehr wenige an der Spitze der sozialen Pyramide, später wurde das Sozialgefüge als Klassengesellschaft definiert und seitdem spricht man von sozialen Milieus. Die hier vorgestellten Lebensstil-Typologien nehmen eine neue, flexiblere Einteilung vor, denn Alter, Schicht und Religionszugehörigkeit sagen nur noch wenig über Menschen aus. Die Autoren geben Einblicke in die komplizierten Kaufentscheidungen von Konsumenten und vermitteln prognostisches Marktverstehen. Sie zeigen – im Widerspruch zur traditionellen Marktforschung –, dass ab sofort eine flexiblere Einteilung der Gesellschaft notwendig ist, um Marketing zukunftsorientiert und krisenfest zu handeln.

Oliver Dziemba, Elke Wenzel/212 Seiten, gebunden 2009, Campus Verlag/Fr. 71.–




**Management Consulting**

Perspektiven am Puls des Wandels

Management Consulting vereint fundierte Beiträge zu den wichtigsten Aspekten der klassischen Unternehmensberatung. Wirkungen, Spannungsfelder und Entwicklungen werden transparent, Konstanz und Wandel aufgezeigt. Die Autoren sind ausgewiesene Akteure aus Beratungsfirmen sowie bekannte Vertreter der Klientenseite, der Wissenschaft und der Öffentlichkeit. Die Schwerpunkte zeigt der Blick hinter die Kulissen: Spannungsfelder im Management Consulting Business, die Sicherstellung der Wertschöpfung des Beratersinsatzes und entscheidende Soft Factors der Klient-Berater-Beziehung. Zusätzlich zeigen die CEO der grössten Beratungsfirmen auf, was sie für die Zukunft als relevant ansehen. Das Buch richtet sich an Unternehmensberater, Medienvertreter, Führungsverantwortliche in Wirtschaft, Verwaltung und Forschung.

André C. Wohlgenuth/317 Seiten, gebunden 2008, NZZ Buchverlag/Fr. 59.–



**Bossing - Wenn der Chef mobbt**

Strategien gegen den Psychokrieg

Mobbing: Wen es trifft, der ist existenziell bedroht, oft mit lebenslangen Folgen. 15 bis 25 Mrd Euro kostet es Deutschland im Jahr, so der geschätzte volkswirtschaftliche Schaden. Mobbing ist in aller Regel keine Angelegenheit unter Kollegen, sondern Bossing. Denn in mindestens jedem zweiten Fall agiert der Vorgesetzte als Mobber. Die beiden profilierten Autoren legen den Finger in die Wunde: Warum sind ausgerechnet die Verantwortlichen im Unternehmen die Hauptakteure im Psychokrieg? Die vielfältigen Fallbeispiele verdeutlichen, wie Bossing funktioniert. Krieger und Opfer erhalten praktische Hilfen an die Hand – zur Vorbeugung, um schädliche Handlungsroutinen zu durchbrechen und um Frieden und Fairness im Arbeitsalltag wieder herzustellen.

Helmut Fuchs, Andreas Huber/180, kartoniert 2009, Kreuz Verlag/Fr. 32.90

## Bestellcoupon (keine Ansichtsendungen)

[www.handelszeitung.ch/bookshop](http://www.handelszeitung.ch/bookshop)

Bitte Coupon ausfüllen und einsenden an: **Handelszeitung Buchversand, Postfach, 8021 Zürich**  
per Fax an +41 43 444 59 32, E-Mail: [buecher@handelszeitung.ch](mailto:buecher@handelszeitung.ch) oder [www.handelszeitung.ch/bookshop](http://www.handelszeitung.ch/bookshop)

Ex. Das Beobachter-Geldbuch/Garry, Müller, Schreiber, Weigele	Fr. 45.–	<input type="checkbox"/> Frau	<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Firma	<input type="checkbox"/> Privat
Ex. Klardeutsch/Reiter	Fr. 36.90	Name/Vorname			
Ex. Mission: Profit/Burzler	Fr. 54.–	Firma/Funktion			
Ex. Jenseits vom Mittelmaß/Scherer	Fr. 88.–	Strasse			
Ex. Controlling für Manager/Rüegg-Stürm, Sander	Fr. 89.–	PLZ/Ort			
Ex. Marketing 2020/Dziemba, Wenzel	Fr. 71.–	Tel./Fax			
Ex. Management Consulting/Wohlgenuth	Fr. 59.–	E-Mail			
Ex. Bossing - Wenn der Chef mobbt/Fuchs, Huber	Fr. 32.90	<input checked="" type="checkbox"/> Unser Service: ich bin damit einverstanden, per E-Mail über interessante Produkte und Angebote des Verlags informiert zu werden. Gegebenenfalls streichen.			

Preis inkl. MwSt, zugl. Versandkosten. Preisänderungen vorbehalten. Keine Lieferung ins Ausland.

oreil füssli  
Auslieferung erfolgt durch [www.books.ch](http://www.books.ch)

18/09