

Inhalt

Vorwort	9
1. Systeme ändern statt an Menschen schrauben	11
Das Potenzial	14
Das »Geheimnis« vor unserer Nase	15
Ohne Ergebnis kein Erfolgserlebnis	18
2. Der Weg in die Sackgasse	21
Kompliziert versus komplex	24
Wie Menschen wirklich ticken	27
Negative Glaubenssätze aufgeben	28
3. The Great Game of Business – zwei Praxisbeispiele aus den USA	31
Jack Stack und The Great Game of Business	32
Das coolste Unternehmen in den USA	35
4. Systeme ändern durch Transparenz und Verbundenheit – die universelle Gewinnformel	39
Veränderungen beim Militär	40
Veränderungen in der Automobilindustrie	42
Wie Selbstorganisation funktioniert	44
5. Aufgaben gamifizieren und Teamgeist aktivieren	47
Das Scoreboard	52
Ein Vertriebsspiel	54
Die Kultur ändern	56
Regeln gelten für alle	60
Elemente der Team-Challenge	63

6. Fokus auf den größten Engpass	81
Definition: Was macht die Erfolgszahl aus?	82
Exkurs: Führen über Ziele	85
Die Erfolgszahl ermitteln	89
Die richtigen Treiber: der Grundstoff für Team-Challenges	92
Team-Challenges und Erfolgszahl: Beispiele aus der Praxis	95
7. Unternehmertraining für alle	105
Die Welt der Finanzsprache	107
Warum alle den Nettogewinn kennen sollten – ein Praxisbericht	110
Glaubenssätze und Unternehmenskultur	115
Scoreboard-Management, Finanztraining und mentale Modelle	122
Formate für das Finanztraining	127
Übungen zum Thema Finanzen	133
Umgang mit Verweigerern	138
8. Scoreboard-Management – der Fitnessstracker fürs Unternehmen	143
Das Scoreboard und die Kennzahlen	146
Kommunikation über Huddles	150
Verwandte Konzepte: Balanced Scorecard und OKR	158
Transparenz – und ihre Grenzen	161
9. Scoreboard-Management in der Praxis	169
Arbeit an einer Kennzahl: Autohaus Südbeck	170
Große Huddles in dezentralen Teams: Infinitas GmbH	175
Jedes Team huddelt anders: Markenagentur Kaapke	177
»Es geht um beides: Menschen und Geld« – ein Interview mit Timo Kaapke	180
10. Vom Mitarbeiter zum Mitunternehmer	201
Gewinnbeteiligung	202
Strategie und Innovation – alle bringen Ideen ein	209

11. Führung und Scoreboard-Management 221

Erfolgsmodell mit Verfallsdatum 222

Führung oder Leitung? 225

Und nun? 231

Anhang

Anmerkungen 236

Literaturtipps und Quellen 240

Register 245

Die Autorin 248