

Inhalt

Vorwort	9
Einführung: Wie Bankraub, aber ganz legal	14
1. Die Geldmaschine	17
Fakten und Zahlen	17
Wie man 20000 Euro in der Woche verdient	19
Ein Hoch aufs Honorar	21
Die sieben unfehlbaren Maschen	22
Am Finanzamt vorbei	33
Fazit	34
2. Die unfeine Kunst der Kostensenkung	36
Warum es grundsätzlich 30 Prozent Steigerungspotenzial gibt	36
Wer einmal lügt, dem glaubt man wieder	42
Die Umsetzung von Verbesserungen im Management – nach Holzfällermanier	51
Mangelnde Professionalität	54
3. Die Pforte zum Beraterparadies	60
Wie alles begann	60
Wie es weiterging	65
Eine große glückliche Familie	67
Was die Familie zu bieten hatte	71

Der Mensch im Mittelpunkt	73
Das Beraterparadies	79
4. Mehrwert und Kundennutzen –	
Der große Bluff	81
Managementberatung	81
IT-Systeme	89
Wirklich etwas bewirken	96
Dem Kunden die Stirn bieten	96
5. Wie man mühelos Millionen-Euro- Projekte verkauft	100
Wissen, wie man verhandeln muss	102
Wie man den Fuß in die Tür bekommt	107
Wie man den Kunden von sich abhängig und zum Jasager macht	109
6. Insidertricks	133
Wie eine Präsentation zur Arbeitssitzung wird	135
Wie man Kundenteams für eigene Zwecke einspannt ...	137
Die Freuden des konspirativen Verkaufens	139
Wie man Schwächen als Stärken verkauft	140
Das Entscheidungsnetz managen	143
7. Schrumpfende Märkte und erste Zerfallerscheinungen	147
Die Angst vorm Verpassen der E-Commerce-Welle	148
Das Leben nach dem Platzen der Dotcom-Blase	156
Warum es so selten ein Happy End gibt	157
Das Heer der orientierungslosen Berater	161
8. Der tiefe Fall	165
Der Weg in den Abgrund	165

9. Der große Schwindel mit Systemen	180
Massive Systems: Wie man ungestraft kassiert	180
Wenn der Karren im Dreck steckt	182
Der Hintergrund	185
Blinder Eifer schadet nur	189
Der Weg durchs Minenfeld	191
Fazit	197
10. Der Kollaps	199
Der Bräutigam: Auf Siegeszug rund um die Welt	201
Die Braut: Wirtschaftsprüfer am Tropf der Berater- branche	202
In unheiliger Ehe vereint	205
Sich selbst der Nächste	209
Wie aus Integration Auflösung wurde	211
Das bittere Ende	215
11. Wozu man Berater braucht	218
Für die Reichen gelten eigene Gesetze	222
Den Lohn nehmen, die Verantwortung abwälzen	227
Management als Modetrend	229
Es ist ja nicht unser Geld	231
Fähige Manager können auch ohne Berater	232
Die Quintessenz:	
Wie man Berater findet, die Wert schaffen	235
Erfolgskriterien	236
Was bleibt	240