



MIT VOLLGAS INS AUS BRETTTERN

Was deutsche Ingenieure können: Autos, wie sie heute sind, optimieren. Was sie nicht können: über die mobile Welt von morgen nachdenken. Denn in den Konzernen sitzen Größer-schneller-weiter-Ingenieure und draußen die Kunden, die nicht gehört werden. Die in Asien schon gar nicht, sagt Karl-Heinz Büschemann, Reporter der „Süddeutschen Zeitung“. Da schubst VW den 7000-Euro-Polo in den Markt und wundert sich, dass Inder lieber den Tata Nano für 1500 Euro kaufen.

Der Autor ist überzeugt: Die Autoindustrie wird wachsen. Profitieren wird, wer versteht, was Menschen wollen. In den Schwellenländern sind das billige Wagen mit Mindeststandards, in Europa Modelle, die dafür sorgen, dass die Mobilität nicht im Stau stecken bleibt und die Welt nicht in einer Abgaswolke erstickt. Deutsche Autobauer begreifen das nicht, deswegen stehen bis zu fünf Millionen Arbeitsplätze auf dem Spiel. Die nächste Autogeneration auf unseren Straßen dürfte das Logo von BYD oder SAIC tragen. Die kommen aus China, wo eifrig am Batterieantrieb geforscht wird. Ein deutsches Elektrogefährt ist unwahrscheinlich. An Batterien forscht bei uns vor allem – Bosch. Michael Prellberg

CRASHTEST

Deutsche Autobauer ohne Plan und Strategie, Karl-Heinz Büschemann, Hanser, 246 Seiten, 19,90 Euro

BOOTCAMP STATT BAUCHGEFÜHL

Die Falle, vor der Jörg Knoblauch warnt, funktioniert so: Prozesse, Liquidität und IT-Einsatz sind durchoptimiert – um gute Mitarbeiter kümmert sich keiner. Ohne die aber läuft nichts, und darum gilt es, die Besten zu finden, und zwar mit geeigneten Werkzeugen. „Ein kurzes Gespräch und Bauchgefühl sind kein Weg, mit dem man A-Bewerber findet“, kritisiert der Unternehmer und Berater. Chefs sollten lieber genau hinschauen und kräftig sieben. Ein Instrument ist das Telefoninterview. Hier lässt sich Knoblauch Stärken und Schwächen nennen. Antwortet der Kandidat „Ich arbeite zu hart“, kontert er: „Das ist eine Stärke. Ich will Ihre Schwächen wissen!“ Wer diese Hürde passiert, wird zum persönlichen Gespräch geladen, einem dreistündigen, durchgeplanten Fragenmarathon. Wer das übersteht, wird in der Probezeit so geführt, dass er seine Leistung entfalten kann, erst dann war die Neueinstellung ein Erfolg. Hört sich an wie ein hartes Trainingslager, doch weil der Autor mit Anekdoten und Beispielen glänzt, scheint es nach der Lektüre ein Spaziergang, das Beste aus seinen Leuten herauszuholen. Axel Gloger



DIE PERSONALFALLE

Schwaches Personalmanagement ruiniert Unternehmen, Jörg Knoblauch, Campus, 222 S., 29,90 Euro

TOP TEN DER WIRTSCHAFTSBÜCHER

1. Exit

Wie sichern wir Wohlstand, wenn die Wirtschaft nicht mehr wächst? Meinhard Miegel, Propyläen, 304 Seiten, 22,95 Euro

2. Die Ich-Sender

Über die kommerzielle Nutzung von Facebook, Twitter oder Xing. Wolfgang Hünnekens, Business Village, 156 Seiten, 17,90 Euro

3. Payback

Fürchten Sie auch manchmal, in der digitalen Datenflut zu ersaufen? Der „FAZ“-Herausgeber beleuchtet die kognitive Krise. Frank Schirrmacher, Blessing, 240 Seiten, 17,95 Euro

4. Emotional Boosting

(Neuro-)Marketing – aber jetzt bitte einmal mit Gefühl! Hans-Georg Häusel, Haufe, 205 Seiten, 29,80 Euro

5. Ausgekuschelt

Schluss mit lustig: Warum Sie Ihre Leute wieder härter anpacken müssen. Roland Jäger, Orell Füssli, 198 Seiten, 24,90 Euro

6. Überflieger

Ein Überflieger über Überflieger. Oder: das Geheimnis des Erfolgs. Malcolm Gladwell, Campus, 272 Seiten, 19,90 Euro

7. Das Arroganz-Prinzip

Die Sprache der Männer ist nur eine Fremdsprache unter vielen – für Karrierefrauen also ein Kinderspiel. Peter Modler, Krüger, 240 Seiten, 16,95 Euro

8. Kunden auf der Flucht?

Was Unternehmer tun müssen, um loyale Kunden zu gewinnen – und zu halten. Anne Schüller, Orell Füssli, 207 Seiten, 26,90 Euro

9. Sprengsatz Inflation

Die schlechte Nachricht: Wir haben zu viel Geld. Henrik Müller, Campus, 192 Seiten, 17,90 Euro

10. Aufbrechen

Abi für alle: ein Plädoyer für ein „exzellentes“ Deutschland. Gunter Dueck, Eichborn, 224 Seiten, 19,95 Euro

Quelle: www.getabstract.com; die Bestenliste basiert auf drei Kriterien: Verkaufsrang bei Amazon.de, Anzahl der Downloads und Buchbewertung bei getAbstract.

getAbstract
compressed knowledge