INHALT

EXTRAS FÜR ABONNENTEN

Zusätzliche Recherchen und Downloads zu diesem Heft finden Abonnenten in ihrem persönlichen Login-Bereich im Internet:

- → Eine große Übersicht der Förderprogramme für die Digitalisierung
- → Ein Selbsttest: „Wie digital ist meine Firma?“ Plus: Eine Linkliste zu weiteren Fragebögen
- → Ein Handout für die Kundenwertermittlung
- → **impulse.de/kundenlogin**

Bei Fragen zur Nutzung Ihres Logins hilft unsere Kundenbetreuung: kundenbetreuung@impulse.de

DIGITALISIERUNG I: UNTERNEHMER MIKE SCHILLING SPART VIEL ZEIT MIT WHATSAPP

22

E-COMMERCE: WIE DOMINIK BENNER EINE HÄNDLER-PLATTFORM AUFBAUTE

46

MEHR FRAUEN! MALERIN INES KRAFT (VORNE) UND IHR TEAM

70

EDITORIAL von Nikolaus Förster **3**

INTERN Hinter den Kulissen von impulse **6**

TERMINE Jetzt teilnehmen und profitieren **84**

FEEDBACK aus dem impulse-Netzwerk **86**

IMPRESSUM/VORSCHAU **88/89**

Bernhard Huber, Bert Bostelmann, Steffen Roth, Dörthe Hagenguth; alle für impulse

DIGITALISIERUNG II: VON DER NORDSEE IN DIE ALPEN. DENKANSTÖSSE VON DER IMPULSE-TOUR 2019

40

ANHÖREN *Sie können mit dem Audio-Zeichen markierte Artikel auch hören. Die Audioangebote finden Sie in Ihrem persönlichen Login-Bereich unter* **impulse.de/kundenlogin** *direkt zum Anhören oder als MP3-Dateien zum Herunterladen*

START-UPS
Zwei Gründer bieten Autos im Abo an **8**

VERPACKUNGSGESETZ
Firmen, die sich nicht an die neuen Vorschriften halten, drohen hohe Bußgelder. Sind Sie vorbereitet? **10**

KOLUMNE FÜR CHEFS
Fehlschläge nicht bejammern, sondern akzeptieren **12**

ONLINE-MARKETING
Zeigen Sie Ihren Kunden, was sich durch Ihr Produkt für sie verbessert **14**

WAS WURDE AUS
... der Idee, einen Marketing-Roboter zu bauen? **16**

RECHTSPRECHUNG
10 Urteile, die Sie kennen sollten **18**

STEUERTIPP
So drücken Sie die Schenkungsteuer bei Immobilien **21**

TITEL: DIGITALISIERUNG
Schon mit wenig Aufwand und ohne viel Vorwissen lassen sich mit digitalen Technologien neue Kunden gewinnen und der Umsatz steigern. Fünf Praxisfälle **22**

DIGITALISIERUNG II
impulse reiste quer durch Deutschland und besuchte zehn Unternehmen. Denkanstöße für mehr Innovation **40**

E-COMMERCE
Dominik Benner wollte eigentlich kein Einzelhändler werden. Dann machte er aus dem elterlichen Geschäft eine der erfolgreichsten Online-Plattformen Deutschlands: Schuhe24 **46**

WEICHENSTELLUNG
Wie Florian Sieber die Verjüngung der traditionsreichen Modellbahnmarke Märklin vorantreibt. Ein Interview **54**

GRÜNDER
„Co-Living" bringt die Büro- mit der Wohngemeinschaft zusammen. Was taugt das Trendkonzept für Selbstständige? **58**

KUNDENBINDUNG
Wie einträglich eine Kundenbeziehung ist, zeigt sich erst über die Jahre. Dieser Wert lässt sich ermitteln. Eine Anleitung **64**

FACHFRAU GESUCHT
Für Betriebe in Männerdomänen hat es mehrere Vorteile, Mitarbeiterinnen zu fördern. Einer davon: mehr Umsatz – durch Kundinnen **70**

NEUE ARBEIT, ALTE GESETZE
Flexibilität, Transparenz und Teamarbeit – was als New Work gefeiert wird, birgt Fallen: Die Konzepte verstoßen oft gegen das Arbeitsrecht. Ein Überblick über die juristischen Risiken **78**

MEIN GRÖSSTER FEHLER
Hans W. Hohenester, Herausgeber des Michel-Katalogs für Briefmarken, über das Versäumnis, nicht mit neuen Technologien experimentiert zu haben **90**