

EXTRAS FÜR MITGLIEDER

Checklisten, Tipps oder zusätzliche Recherchen finden impulse-Mitglieder in Ihrem persönlichen Login-Bereich im Internet.

Diesmal:

- Anleitungen zur Risikoanalyse, eine umfangreiche Risikocheckliste sowie einen großen Leitfaden zum Thema Geschäftsrisiken
 - eine Entscheidungshilfe für die Frage, ob sich der Bau einer Solaranlage lohnt, plus wichtige Weblinks
- impulse.de/kundenlogin



**STRATEGIE: NORBERT SKROBEK
SETZT IM WETTBEWERB AUF MEHR
DIENSTLEISTUNG**

24

**ENERGIE: LANDWIRT
STEFAN DOHMANN WURDE
ZUM STROMVERSORGER**



54



**MARKENBILDUNG:
KATHI GEHT ZU DEN KUNDEN**

40

EDITORIAL von Nikolaus Förster	3
INTERN Hinter den Kulissen von impulse	6
TERMINE Jetzt teilnehmen und profitieren	84
IMPULSE UMSETZEN Mitglied des Monats	86
FEEDBACK aus dem impulse-Netzwerk	87
IMPRESSUM/VORSCHAU	88/89



**NACHHALTIGKEIT:
SECHS GRÜNE GESCHÄFTSIDEEN
IM IMPULSE-CHECK**



76



ANHÖREN Sie können Artikel auch hören: Gehen Sie auf den Link impulse.de/audio. In der impulse-Digitalausgabe klicken Sie einfach auf das Audiosymbol

GRÜNDER

Eine Anwältin verkauft Kaffee speziell für Schwangere **8**

ONLINE-HANDEL

Das Lastschriftverfahren muss wohl künftig auch ausländischen Kunden angeboten werden. Sind Sie vorbereitet? **10**

KONFLIKTE

So entschärfen Sie Kritikgespräche. Die Kolumne für Chefs **12**

NEUGIER WECKEN

Ob Webseite oder Social Media – nur richtig gute Überschriften ziehen Leser in Texte. Teil 12 der Online-Marketing-Serie **14**

WAS WURDE AUS

... der Idee, ein Label für nachhaltige Mode aufzubauen? **16**

KREATIVE ZERSTÖRER

Kann eine digitale Modeberatung den Service beim Herrenausstatter ersetzen? **18**

RECHTSPRECHUNG

10 Urteile, die Sie kennen sollten **20**

STEUERTIPP

Weniger Erbschaftsteuer für Immobilien **23**

TITEL: STRATEGIE

Mit einfachen Methoden können Sie Risiken für Ihr Geschäft frühzeitig erkennen. Fünf Unternehmer zeigen, wie sie ihre Firma zukunftsfähig gemacht haben **24**

MARKENBILDUNG

Der ostdeutsche Hersteller von Backmischungen Kathi ist die Nummer zwei hinter Dr. Oetker. Wie das Familienunternehmen eine Marke zum Anfassen werden will **40**

POSITIONIERUNG

Stifte-Hersteller Faber-Castell setzt konsequent auf analoge Produkte. Warum die Strategie Erfolg verspricht **48**

ENERGIEVERSORGUNG

Die Zeit der Großkraftwerke geht zu Ende. Wer Ökostrom auf dem eigenen Dach erzeugt, kann selbst zum Versorger werden **54**

KUNDENBINDUNG

Drei Trends aus dem Silicon Valley zeigen, worauf es künftig ankommen wird, um Produkte erfolgreich zu verkaufen **62**

ONLINE-BEWERTUNGEN

Noten, Sterne, Kommentare – so können sich Unternehmer wehren, wenn Kunden im Internet Unwahrheiten über sie verbreiten **68**

NACHHALTIGKEIT

Sie retten Lebensmittel, bauen ein wetterfestes Lastenrad, kämpfen gegen Plastik oder helfen mit einem Thermostat beim Energiesparen – sechs grüne Geschäftsideen im Check **76**

MEIN GRÖSSTER FEHLER

Starwinzer Alois Lageder aus Südtirol bereut, dass er nicht schon früher auf Biowein umstellte **90**