



### Was lesen Sie gerade?

DAS INVESTMENT lässt lesen und stellt Buchtipps von Fondsmanagern und Finanzberatern vor. Dieses Mal: **Stefan Mönkediek**, geschäftsführender Gesellschafter der Vermögensverwaltung Runte, Stadtmüller & Mönkediek

## Reise in die Zukunft

**LESERTIPP:** Auf kurzweilige und unterhaltsame Weise vermittelt Johannes Winterhagen in seinem Buch „Abgeschaltet“ die Bedeutung der verschiedenen Energieformen in der Zukunft. Er erklärt Hintergründe und beleuchtet die Fragen der Energiewende von mehreren Seiten. Wer schon immer einmal wissen wollte, wie eine Kernfusion funktioniert und was es mit Methanhydraten auf sich hat, findet hier verständliche Antworten und gut recherchierte, fundierte Erklärungen.

**Warum ist das Buch lesenswert?** Ein unterhaltsames und informatives Buch über das Megatrendthema Neue Energien, in dem der Autor sich intensiv mit den verschiedenen Energieformen nicht nur am Schreibtisch, sondern vor Ort beschäftigt hat, das Zusammenhänge verständlich erklärt und mit weit verbreiteten Vorurteilen und Halbwissen aufräumt.

**Wer sollte es lesen?** Jeder, der sich über die Zukunft Gedanken machen möchte oder bereits gemacht hat.



**Autor:** Johannes Winterhagen  
**Titel:** Abgeschaltet: Was mit der Energiewende auf uns zukommt  
**Verlag:** Carl Hanser  
**Preis:** 17,90 Euro (256 Seiten)  
**ISBN:** 978-3-44642-773-0

## äußliche Freundschaften

**ERTRIEB:** „Ich wollte nie ‚Verkäufer‘ sein – und bin es auch nicht geworden“, schreibt Jürgen Frey. In seinem Buch „Mein Freund, der Kunde“ stellt er Vertriebsleiter und Verkaufsberater in „aalglaten Typen, der mit Tricks und Fallen den Kunden über den Arm zieht“, den fairen Verkäufer gegenüber. Verständlich, unterhaltsam und mit vielen Praxisbeispielen erklärt er Autor, warum Verkaufsdruck keine Lösung ist, welche Wirkung das Wissen um die Kernkompetenzen, Zielgruppenfokus, Servicequalität, Innovationsfähigkeit

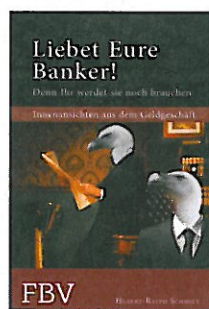


und eine kluge Verkaufsstrategie auf den Kunden haben und was eine gute Kundenbetreuung mit einer Freundschaft gemeinsam hat.

**Autor:** Jürgen Frey  
**Titel:** Mein Freund, der Kunde  
**Verlag:** Gabal  
**Preis:** 24,90 Euro (210 Seiten)  
**ISBN:** 978-3-86936-433-9

## Plädoyer für Menschenverstand

**BANKBERATUNG:** Jeder ist für sein Handeln selbst verantwortlich, meint Hubert-Ralph Schmitt. In seinem Buch „Liebet Eure Banker“ beschreibt er die Beziehung zwischen Banker und Anleger und stellt fest, dass kein Investor vom Berater zu seiner Anlageentscheidung gezwungen wurde. Die Gier des Investors karikiert Schmitt ebenso wie deren häufig von Ignoranz geprägtes Herangehen an ein Anlageprodukt. Das Buch stellt ein klares Plädoyer für den gesunden Menschenverstand dar, der hinter jeder Finanz-



entscheidung stehen muss. Ein Buch, das durch einen sehr verständlichen und durchweg unterhaltsamen Schreibstil überzeugt.  
**Autor:** Hubert-Ralph Schmitt  
**Titel:** Liebet Eure Banker! Denn Ihr werdet sie noch brauchen.  
**Verlag:** Finanzbuchverlag  
**Preis:** 14,99 Euro (112 Seiten)  
**ISBN:** 978-3-89879-716-0

## DER ANDERE TIPP

### Facebook-Mythen

**SOZIALE NETZWERKE:** Was kann ein Unternehmen in sozialen Netzwerken wie Facebook eigentlich falsch machen? Dieser Frage stellt sich Hendrik Wolber ausführlich in seinem Buch. Er beleuchtet die Vor- und Nachteile einer Firmen-Präsenz im Internet, erläutert anhand von tatsächlichen Begebenheiten,



was einen sogenannten „Shit-Storm“ auslöst, und widmet sich den verschiedenen Konzepten, wie ein Unternehmen das eigene Image im Web 2.0 aktiv mitgestalten kann. Dabei bleibt er immer auf dem Sprachniveau des Lesers und hält das Buch für jeden verständlich. Ein Buch für Internet-Einsteiger, das viele interessante Aspekte enthält.

**Autor:** Hendrik Wolber  
**Titel:** Die 11 Irrtümer über Social Media  
**Verlag:** Gabler Verlag  
**Preis:** 39,95 Euro (228 Seiten)  
**ISBN:** 978-3-83493-112-2