



Wermuth, Yann / Walther, Beat

## Werde ein Wachstumsarchitekt

Kundenbedürfnisse messen,  
Wachstum generieren

ISBN 978-3-03909-364-9  
2025  
ca. 160 Seiten  
broschiert  
ca. CHF 36,00 / ca. EUR 36,00  
[\[Buch bestellen\]](#)

### Zum Buch

Wachstum ist ein Wagnis. Aber ein kalkulierbares.

Dieses Buch ist für Gestalter, die genug von Buzzwords haben – und endlich wissen wollen, wie man messbar für Kunden mehr Wert generiert und Wachstum beschleunigt. Ob Sie neue Märkte erschliessen oder die Produktstrategie schärfen wollen: Mit der Methode Customer-Focused Innovation (CFI) werden Sie zum Wachstumsarchitekten. Sie lernen, wie Sie

- unerfüllte Kundenbedürfnisse erkennen und gezielt adressieren.
- Strategien und Wertversprechen entwickeln, die wirklich überzeugen.
- Wachstum planen und generieren – datengetrieben, fokussiert, wirkungsvoll.

Als Wachstumsarchitekt verändern Sie die Denkweise Ihres Unternehmens und hinterlassen nachhaltig Spuren. Das Buch zeigt Ihnen, wie Sie Kunden begeistern, indem Sie ihnen genau das bieten, was sie wirklich brauchen. So überwinden Sie interne und externe Widerstände und treffen mit Ihren Initiativen ins Schwarze.

### Der Autor

Beat Walther ist Mitgründer und Managing Director der Vendbridge AG, Zürich, eines Beratungsunternehmens für Kunden-Insights und Wachstumsbeschleunigung. Zuvor war er bei Procter & Gamble und McKinsey. Er hat einen Master in BWL der Universität St. Gallen.

Yann Wermuth ist Partner bei der Vendbridge AG und neben der Klientenbetreuung hauptverantwortlich für Methodenentwicklung. Er ist Co-Host des Product Quest Podcasts, einem führenden Podcast für Produktentwicklung und Wachstum. Er hält einen PhD in Philosophie der Universität Zürich.