

## STIMMEN UND ERFAHRUNGEN AUS STRATEGIEKREISEN

1. „Zwei Tage mit viel Erkenntnisgewinn“.  
**Rüdiger Kerschner, eco plus GmbH**
2. „Die Treffen im Strategiekreis finden immer wieder in einer angenehmen, konstruktiven Gesprächsatmosphäre statt. Es können aktuelle Probleme mit kompetenten Gesprächspartnern erörtert werden Nach den Treffen habe ich regelmäßig einen Wissen Zuwachs, verstärkte Motivation zur Veränderung und neue Ideen“.  
**Dr. Michael Hoff, St.Biebertal GmbH**
3. „Konzentrierter und fokussierter Austausch schafft großen Mehrwert, das ist mein persönliches Resümee“.  
**Andrea Klepsch, moderm conclusa gmbh**
4. „Sehr offen, ehrlich, vertrauensvoll und strategisch äußerst wertvoll, so habe ich den Strategie-Kreis Bio-Unternehmer erlebt. Es wurde nicht spekuliert, sondern in einer Runde von erfahrenen Unternehmern Problematiken gemeinsam angesprochen, analysiert und gleich Lösungen dafür gefunden.“  
**Claudio Mossa, Pasta Nuova GmbH**
5. „Der Inhalt ist von hohem Interesse, da dies Praxisfälle der Teilnehmer sind. Der Ablauf und das Timing, Darstellung der Probleme und anschließende Diskussionen der Lösungsansätze sind sehr gut. Praxisorientierte Diskussions- und Lösungsplattform, deren Qualität und Inhalt im Wesentlichen von den Teilnehmern bestimmt wird“.  
**Michael Kasperski, CDP Bharat GmbH**
6. „Mir stellten sich 2 Fragen, ob ich teilnehmen sollte: 1. Hast du Zeit dafür? 2. Was für einen Nutzen hat das Ganze? Nun, ich beantworte einfach mal die 2. Frage zuerst. Meine anfängliche Skepsis hat sich in mehrerer Hinsicht nicht erfüllt. Ich finde dort immer hochkompetente Kollegen, die mit großer Offenheit Ideen, Tipps und Hinweise geben. Ich bekomme einen konkreten Nutzen, indem mich die Kollegen an ihrer Erfahrung teilnehmen lassen. So spare ich Zeit und damit Geld. Damit ist die 1. Frage zum Teil schon beantwortet. Wann habe ich schon die Zeit, in „Ruhe“ mal über Dinge nachzudenken, die über das operative Geschäft hinausgehen? Ich mache das viel zu wenig. Hier, bei unseren Treffen genieße ich es, mal vom Tagesgeschäft Abstand zu nehmen und über die Zukunft, dem Geschäft von morgen, nachzudenken“.  
**Hans-Werner Bernhardt, Knipprath GmbH & CO.KG**

## WAS HABEN DIE BISHERIGEN CHAMPIONS DER BAUZULIEFER- BRANCHE RICHTIG GEMACHT?

„Hidden Champions der Bauzulieferbranche entwickeln einzigartige Produkte, einzigartige Problemlösungen und haben sich auf homogene Zielgruppen spezialisiert. Sie haben ihr Produkt als Innovatoren selbst eingeführt, mitunter ihre Position als Pionier im Markt behauptet. Die Wettbewerbsvorteile beruhen selten auf Kostenvorteilen, sondern fast immer auf Produktqualität, Innovation und überragenden Leistungen. Die richtige Strategie, nicht primär Kapital oder Größe, waren die wesentlichen Erfolgsursachen dafür.“

- Kräftekonzentration auf das Kerngeschäft ohne faule Kompromisse. Keine Verzettlung der Kräfte sowie Vertrauen auf eigene Stärken.
- Fokus auf die Lösung brennender Kundenbedürfnisse und -wünsche (Produkt/Prozess) sowohl bei den Endkunden als auch bei den Handelspartnern/ Lieferanten.
- Klare, hochgesteckte Ziele, um führender Anbieter im relevanten Markt (idealerweise Nr.1 Deutschland-/ Europaweit) zu werden oder zu sein.
- Globales ökologisches Denken aber Realisierung nationaler/lokaler Produktions- und Vermarktungsstrategien.
- Werte orientierte und wertorientierte Kundennähe.
- Kontinuierliche Innovation in den Produkten und transparenten Wertschöpfungsprozessen.
- Starke Antriebskräfte in der Marktentwicklung.
- Klare Wettbewerbsvorteile in Produkt, Service, Partnerschaften sowie sozialer Mitarbeitergestaltung und nachhaltiger Produktion.
- Sorgfältige Auswahl und Einbeziehung leistungswilliger und wertorientierter Mitarbeiter.

(Quelle: Erfolgsstrategien der Hidden Champions, Prof. Hermann Simon)



„Erfolg durch Einzigartigkeit“

Fliederweg 4  
D-69259 Wilhelmsfeld  
Telefon 06220-914540  
[info@rolandschoen.de](mailto:info@rolandschoen.de)



## STRATEGIE-KREIS BAUZULIEFER-UNTERNEHMER



Ein Dialog- und Kommunikationsangebot  
für Unternehmen der Bauzulieferbranche

Die Bauzulieferindustrie sieht sich ständig konfrontiert durch hohen Marktdruck, hoher Wettbewerbsintensität, steigender Komplexität in Vertrieb und Kundenansprache, Lieferkettenproblematik sowie steigenden Anforderungen an nachhaltiges und klimaneutrales Bauen.

Mit welcher Strategie gelingt es, diese Herausforderungen zu meistern? Wie halten Unternehmer dem Preisdruck und dem Verdrängungswettbewerb stand?

Suchen Sie Antworten auf die dynamische Marktentwicklung? Haben Sie ein brennendes Problem oder eine aktuelle strategische Frage? Möchten Sie von anderen Unternehmern Ihrer Branche lernen?

### Ihre Lösung: Strategiekreis der Bauzulieferbranche

Er hilft, gemeinsam und auf Augenhöhe über heikle Fragestellungen vertraulich zu sprechen und die richtigen Antworten zu finden. Ideen, Anregungen sowie Erfahrungen der Anderen werden so häufig zum „geldwerten Nutzen“ für alle.

## STRATEGIEKREIS BAUZULIEFERBRANCHE

### Merkmale

- Wettbewerbsfreier Raum
- Offener Austausch
- Neue, kreative Formen des Dialoges sowie innovativer Kreativitätstechniken
- Inspirierende Umgebung
- Professionelle Moderation
- Gute Vorbereitung/Organisation
- 2 Treffen im Jahr
- Verpflichtung und Arbeitsfreude ohne Zeitdruck

### Erfahrungen des Moderators

- 25 Jahre Moderationserfahrung
- Langjährige Leitung von Strategiegruppen
- Pionier im Umweltmanagement
- Erfahrung und Beratung in der Bauzulieferbranche
- Persönliche Unternehmerberatung und Coaching

### Die Stärken des Strategiekreises

- Die Teilnehmer sind Inhaber, Geschäftsführer oder Top-Führungskräfte mit Prokura der ersten Ebene.
- Die Themenwahl erfolgt durch die Teilnehmer: brennende Fragestellungen, die interessieren.
- Der moderierte Erfahrungsaustausch fördert den Erfolg der Gemeinschaft und des Einzelnen.
- Unternehmer-Kollegen werden so zu Sparringspartnern, die dem gegenseitigen Erfolg verpflichtet sind.

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten Lösungen auf Ihre brennenden Fragen auch Ihre Unternehmerkollegen.
- Sie bekommen Ideen für bessere neue Problemlösungen, neue Produkte, neue Dienstleistungen und neue Formen der Vermarktung.
- Sie beschleunigen Ihre Lernprozesse.

- Sie vergrößern den Vorsprung vor Ihren Wettbewerbern.
- Durch den offenen Dialog mit erfahrenen Unternehmern aus der Branche erweitern Sie Ihren Horizont, profitieren von deren Erfahrungen, kommen zu neuen Sichtweisen und gewinnen so an Sicherheit in Ihren Entscheidungen.

## WIE FUNKTIONIERT DER STRATEGIEKREIS

### Spielregeln

- Nur derjenige kann Mitglied werden, der das Einverständnis aller Anderen hat.
- Die Mitglieder entscheiden jeweils gemeinsam über die Aufnahme weiterer Mitglieder.
- Dadurch wird sichergestellt, dass ein wettbewerbsfreies Arbeitsklima entsteht.
- Der Strategiekreis sollte eine Mitgliederzahl von 9 nicht überschreiten.
- Die zentralen Themen sind der Austausch über strategische Fragen des Unternehmens und der Branche, über betriebliche Engpässe und Probleme sowie fachliche, innovative und zukunftsweisende Konzepte und Ideen.
- Die Gruppe trifft sich zweimal im Jahr unter professioneller Vorbereitung und Moderation eines erfahrenen Moderators und Prozessexperten.
- Jeder kann jederzeit wieder aussteigen, ohne Rechtfertigung und zusätzliche Kosten.
- Entsteht mit der Teilnahme kein Nutzen, was nicht begründet werden muss, entfällt die Teilnahmegebühr.
- Das Besprochene und die Ergebnisse werden absolut vertraulich behandelt.

### Teilnehmer

Die Teilnehmer sind Inhaber, Geschäftsführer oder leitende Angestellte mit Prokura von Unternehmen der Bauzulieferbranche aus den Bereichen Produktion, Handel, Dienstleistung. Die Firmen kommen aus dem Raum Deutschland, Österreich, Schweiz.

## DIE DURCHFÜHRUNG

### Treffen des Strategiekreises

Der Strategiekreis setzt sich aus mehreren absolut getrennt diskutierenden Gruppen zusammen. Jede Gruppe wird sorgfältig zusammengestellt, besteht aus max. 9 Teilnehmern und trifft sich 2 mal pro Jahr für 1-2 Tage (je nach Gruppengröße).

### Wie werden Sie Teilnehmer?

Der Wunsch nach Mitgliedschaft im Strategiekreis wird schriftlich oder mündlich geäußert. Über Aufnahme oder Ablehnung entscheiden die Personen, die bereits Mitglied der gewünschten Gruppe sind. Die ersten Mitglieder einer Gruppe haben den Vorteil, die Zusammensetzung der Gruppe maßgeblich zu bestimmen.

**Ihre Investition: € 700,-- pro Strategietag**

## DER KONTEXT BAHNBRECHENDEN DENKENS

Prinzipien	Methoden	Werkzeuge
<b>Ganzheitliches Denken + Handeln</b>	<b>Dialogmethoden</b>	<b>Kollegiale Fallberatung</b>
Respekt/Wertschätzung anderen Ideen gegenüber	Moderationsmethoden	Systemische Fragen
Gemeinsam miteinander denken	Ganzheitliche Strategiemethoden/ EKS – Mewes Strategie	Dynamic Facilitation
Vernetztes, ökologisches Denken	Methoden der ganzheitlichen Führung / Unternehmensführung	Lernreisen
Selbstorganisation	Managementkybernetik	Action learning
WIN-WIN-Denken	Kreativitätstechniken	TAE – Thinking at the edge
Offenheit im Geben und Nehmen	Mentale Modelle	Rat der Weisen

## DER ABLAUF

### 4 Wochen vor jedem Treffen des Strategiekreises

Bitte nennen Sie uns die Themen und Fragen, die Sie diskutieren möchten. Wir bitten Sie, diese sowie Ihre Unterlagen an uns zu senden. Wir bereiten sie für den Workshop auf. Wir reservieren Ihr Hotelzimmer und buchen die Tagung.

### 14 Tage vor Veranstaltung

Ihr Thema wird mit dem Moderator persönlich abgestimmt. Eine vorläufige Agenda erstellt.

### 7 Tage vor Veranstaltung

Sie erhalten noch ausstehende Unterlagen und die endgültige Agenda.

### Mittwochabend (Anreise)

Individuelle Anreise am Vorabend. Ein gemeinsames Abendessen ist im Hotel möglich, aber nicht verbindlich gebucht.

### Donnerstag (alternativ Freitag)

Workshop von 09:00 – 18:30 Uhr  
Erarbeitung Ihrer Themen, wie in der Agenda vorgesehen.  
Ein externer Gast bringt bei Bedarf inspirierenden Input zu einem „heißen“ Thema.

### Freitag (alternativ Samstag)

Workshop von 09:00 – 13:00 Uhr  
Workshop Ende  
...nach dem gemeinsamen Mittagessen.

### Wann und wo finden die Treffen statt?

Die Treffen finden in einem Seminarhotel (Nähe ICE-Bahnhof) oder in der Firma eines Teilnehmers statt.

### KONTAKT:

**Roland E. Schön**  
**Roland Schön + Partner**  
**Fliederweg 4, D-69259 Wilhelmsfeld**  
**Fon 06220 914540, Fax 06220 914542**  
**[info@rolandschoen.de](mailto:info@rolandschoen.de) [www.rolandschoen.de](http://www.rolandschoen.de)**

**JETZT informieren und mitmachen!**



## DER MODERATOR

**Roland E. Schön**, Gründer und Inhaber von Roland Schön + Partner, ist Dipl.-Wirtsch.-Ing. und Strategie-Berater für unternehmerisch geführte Unternehmen des Mittelstandes.

Sein Motto: „Unternehmenserfolg durch Einzigartigkeit“. So wurde er zum Spezialisten für nachhaltige und ganzheitliche Unternehmer-Strategien und erhielt dafür den Strategiepreis des Bundesverbandes Strategie-Forum. Er gilt als Experte für die prozess- und teamorientierte Umsetzung nachhaltiger Strategie- und Veränderungsprozesse auf Basis der MEWES Strategie.

Aufgewachsen in einem Familienbetrieb kennt er den unternehmerischen Mittelstand aus eigener Erfahrung. Neben Führungsaufgaben in der Industrie war er als geschäftsführender Gesellschafter eines Medienunternehmens sowie als Berater für Umwelt- und Qualitätsmanagement tätig.

Leiter StrategieForum Metropolregion Rhein-Neckar  
Beratung und Begleitung von Agenda 21 Prozessen zur nachhaltigen Entwicklung  
Pionier in der Durchführung von Großgruppenzukunftskonferenzen im deutschsprachigen Raum  
Beratung von Öko-Pionier- und Bio-Unternehmen seit 1995  
Gründungsstifter der Stiftung Lebensraum Mensch, Boden, Wasser, Luft