

STIMMEN UND ERFAHRUNGEN

1. „Zwei Tage mit viel Erkenntnisgewinn“.
Rüdiger Kerschner, eco plus GmbH
2. „Der Strategie-Kreis der Bio-Unternehmer war für mich eine sehr wertvolle Erfahrung. Neben der Möglichkeit, mein existierendes Netzwerk auszubauen, habe ich vor allem den offenen und sehr vertrauensvollen Umgang untereinander geschätzt. Neben den inhaltlichen Diskussionen zu den von den Teilnehmern vorbereiteten Themen habe ich darüber hinaus vor allem auch die Vielzahl an Möglichkeiten zum informellen Austausch mit den Teilnehmern als besonders wertvoll empfunden“.
Heiko Hintze, Yogi Tea GmbH
3. „Konzentrierter und fokussierter Austausch schafft großen Mehrwert, das ist mein persönliches Resümee des Strategie-Kreises der Bio-Unternehmer“.
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, die „Mann und Frau“ sofort umsetzen kann. Unter der Moderation des Strategie-Experten Roland Schön zwei durch und durch lohnenswerte Tage voller Inspiration. Ich freue mich bereits jetzt auf den nächsten Strategie-Kreis“.
Claudio Mossa, Pasta Nuova GmbH
5. „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. Geht es Ihnen auch so? 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



„Erfolg durch Einzigartigkeit“

Fliederweg 4
D-69259 Wilhelmsfeld
Telefon 06220-914540
info@rolandschoen.de

WAS HABEN DIE BISHERIGEN CHAMPIONS IN DER BIOBRANCHE RICHTIG GEMACHT?

„Hidden Champions der Biobranche“... 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 Verzettelung 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 Bio-Marktführer – Hypothesen Nr. 78 bioPress 47: Die Zukunft in der Biobranche)



STRATEGIE-KREIS BIO-UNTERNEHMER



Ein Dialog- und Kommunikationsangebot
für Hersteller, Händler und Dienstleister

Bio hat es mittlerweile von der alternativen Öko-Nische in den Alltag der Verbraucher geschafft. Das Wachstumspotential ist dabei längst noch nicht ausgeschöpft. Doch "Bio" alleine ist kein Alleinstellungsmerkmal mehr und der Preisdruck wächst. Mit welcher Innovations- oder Spezialisierungsstrategie gelingt der Weg aus der Austauschbarkeitsfalle? Mit welcher Strategie halten Sie dem Preisdruck und dem Verdrängungswettbewerb stand?

Suchen Sie Antworten auf die dynamische Marktentwicklung aktuell. Haben Sie ein brennendes betriebliches Problem oder eine aktuelle strategische Frage? Möchten Sie von anderen erfolgreichen Unternehmen der Bio-Branche lernen?

Ihre Lösung: der Strategiekreis „Bio-Unternehmer“

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.

DER STRATEGIEKREIS BIO-UNTERNEHMER

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 Erfahrung mit Strategiegruppen
- Innovative Großgruppenmoderation
- Vielfältige Berufs- und Managementenerfahrung
- Kenntnisse des Clusters / der Biobranche
- Strategisches Know-how nach MEWES-Strategie
- Unternehmerberatung/-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 Unternehmen 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 Bio-Branche aus den Bereichen Herstellung, 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.

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 Gruppe sind. Die ersten Mitglieder einer Gruppe haben den Vorteil, die Zusammensetzung der Gruppe maßgeblich zu bestimmen.

Ihre Investition: € 700,- pro Strategiekreistag

DER KONTEXT BAHNBRECHENDEN DENKENS

Prinzipien	Methoden	Werkzeuge
Ganzheitliches Denken + Handeln	Dialogmethoden	Kollegiale Fallberatung
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 Hotel (Nähe ICE-Bahnhof) oder in den Firmenräumen eines Teilnehmers statt und dauern 1,0 - 2 Tage (je nach Gruppengröße).

KONTAKT:

Roland E. Schön
Roland Schön + Partner
Fliederweg 4, D-69259 Wilhelmsfeld
Fon 06220 914540, Fax 06220 914542
info@rolandschoen.de 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 Betriebe 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.

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

Herausgeber der ersten Biofach-Messezeitschriften. Entwicklung der Biofach Zulassungskriterien 1996 Durchführung der 1. Bio-Zukunftskonferenz in Nürnberg. Beratung von Pionier-Unternehmern des Bio- und Öko-Marktes seit 1995. Gründungstifter Stiftung Lebensraum Leiter StrategieForum Metropolregion Rhein-Neckar