

STRATEGIEKREIS HOLZ

Etwas anders denken



Strategiekreis Holz

Damit Sie sich ein Bild über den „Arbeitskreis“ machen können, geben wir Ihnen folgende Informationen: Bei den einzelnen Gruppen im „Strategiekreis Holz“ handelt es sich um Lerngemeinschaften von Inhaber*innen, Geschäftsführer*innen und leitenden Angestellten sowie kaufm. oder technische Vertriebs- und Kundendienstleiter*innen aus holzverarbeitenden Betrieben aus einem geografischen Raum.

Das Erfolgsmodell übernehmen wir aus der Druckindustrie, wo die 80 besten Druckereien seit 1985 in fünf Gruppen zusammenarbeiten. Die erste Arbeitsgruppe wurde 1985 gegründet. Sie besteht auch heute noch.

Das besondere Merkmal ist, dass die Firmen innerhalb der jeweiligen Gruppe nicht im Wettbewerb stehen. So ist es möglich, die wirklich wichtigen und entscheidenden Fragen offen zu behandeln.

Die Philosophie besteht darin, dass UnternehmerInnen dann viel voneinander lernen können, wenn ein besonderes Vertrauensverhältnis besteht. Deshalb gilt die grundsätzliche Regelung: Der hinzukommende Betrieb darf kein Konkurrent, der schon vorhandenen Mitglieder einer Arbeitsgruppe sein und benötigt das Einverständnis der jeweiligen Gruppenmitglieder.

Die Mitgliedschaft in der Lerngemeinschaft bleibt nach außen hin vertraulich. Eine Liste der Mitglieder

wird nicht veröffentlicht. Die Inhalte der Arbeitsgespräche und der eventuellen Betriebsbesichtigungen sind ebenfalls vertraulich und bleiben Eigentum der Arbeitsgruppe. Über die künftige Mitwirkung eines weiteren Unternehmens entscheiden die Personen, die bereits Mitglied des Arbeitskreises sind.

Neue Technologien, Strukturwandel, Verdrängungswettbewerb, sinkende Erträge, Internationalisierung des Geschäftes erfordern nicht nur klare Führungsinstrumente, sondern auch eine tragfähige Strategie und einen frühzeitigen Warndienst. Auf diesen Gebieten gilt es voneinander zu lernen.



Anders Denken

Suchen Sie Antworten auf die aktuellen dynamischen Marktentwicklungen? Haben Sie ein brennendes betriebliches Problem oder eine aktuelle strategische Frage? Möchten Sie von anderen erfolgreichen Unternehmern der Holz-Branche lernen?

Ihre Lösung: der Strategiekreis Holz.

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 „gewinnbringenden“ Nutzen für alle.

Vorgehensweise

Die Mitglieder des Arbeitskreises stellen jeweils in ihren Arbeitsgruppen ihre Strategien, Pläne oder Probleme vor. So wird durch ständige Übung, soziale Kompetenz erreicht und die Frage beantwortet: hat das Konzept Bestand vor den Augen der befreundeten Kollegen und Kolleginnen?

Je mehr praktische und weiter verfolgbare Zukunftsplanungen in der Runde nach und nach entstehen, desto nützlicher wird der ganze Prozess für die Gemeinschaft. Die geistige Kraft der Gruppe wird gewissermaßen laufend potenziert. Der aktive "Input" sichert den brauchbaren „Output“. Praxis und Theorie ergänzen sich.

Wie wird man Mitglied im Strategiekreis?

Der Wunsch nach Mitgliedschaft wird schriftlich oder mündlich geäußert. Über Aufnahme oder Ablehnung entscheiden die Personen, die bereits Mitglied des Arbeitskreises (der jeweiligen Arbeitsgruppe) sind. Ein Arbeitskreis besteht aus höchstens 10 Personen.

Status der Mitgliedschaft

Es handelt sich grundsätzlich um Firmen - Mitgliedschaften. Die Firmen können von Fall zu Fall entscheiden, welche Person an den Treffen teilnehmen. Persönliche Einzelmitgliedschaft ist möglich, wenn sie pro forma wegen des Wettbewerbsverhältnisses einer Firma zugeordnet werden kann.



Ihre Investition

Der Arbeitskreis versteht sich als Solidargemeinschaft. Deshalb wird die jeweilige Seminargebühr als Umlage erhoben. Die Investition pro Treffen und Firma betragen zur Zeit **EUR 520,-** zzgl. gesetzl. MwSt. Das Einzelunternehmen kann auch mit zwei Mitarbeitern im Arbeitskreis vertreten sein, ohne dass sich die Kosten pro Firma erhöhen. Die Kosten mit dem Tagungshotel rechnet jedes Unternehmen selbst ab.

Firmen, die an einem Treffen nicht teilnehmen können, zahlen die halbe Seminargebühr, die für das jeweilige Treffen gilt. Dadurch wird erreicht, dass die Teilnehmenden nicht für die Ferngebliebenen die volle Umlage tragen müssen. Außerdem bleibt das Stimmrecht zum Abwehren von Wettbewerbern erhalten.

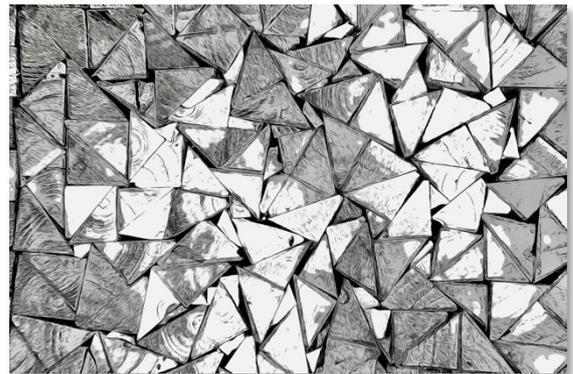
Wird die Seminargebühr nicht bezahlt, so erlischt die Mitgliedschaft. Wird die Neuaufnahme zum nächsten Treffen wieder beantragt, so kann jedes Mitglied von seinem Einspruchsrecht Gebrauch machen.

Termine und Tagungsorte

Um Kontinuität und Lernerfolg sicherzustellen, werden Frühjahrs- und Herbsttermin zwischen der Gruppe und dem Hotel so zeitig festgelegt, dass sich alle Beteiligten gut darauf einstellen können.

Die Treffen finden halbjährlich jeweils von Donnerstagsabend bis Freitag nachmittags statt. In der Aufbauphase einer Gruppe oder bei Kleingruppen ist auch eine Veranstaltungsform über einen Tag möglich.

Die Veranstaltungsorte werden jeweils nach Wunsch und Standort der Mitglieder festgelegt.



Die Stärken des Strategiekreises

- Sie erhalten Lösungsvorschläge auf brennenden Fragen ihrer Unternehmenskolleg*innen.
- Der moderierte Erfahrungsaustausch fördert den Erfolg der Gemeinschaft und des Einzelnen.
- Unternehmer*innen werden so zu Sparringpartner, die dem gegenseitigen Erfolg verpflichtet sind.

Ihr Nutzen

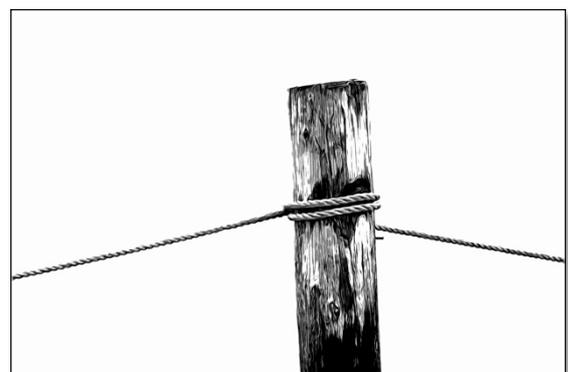
- Sie bekommen neue Ideen für bessere Problemlösungen neuer Produkte, Dienstleistungen oder Vermarktung.
- Sie beschleunigen ihre Lernprozesse.
- Sie vergrößern den Vorsprung zu ihrem Mitbewerber.
- Sie erweitern ihren Horizont durch den offenen Austausch mit ihren Kolleg*innen und bekommen so andere Sichtweisen.
- Die Teilnehmer*innen sind Inhaber, Geschäftsführer oder Führungskräfte mit Prokura.
- Die Themenwahl erfolgt durch die Teilnehmer*innen.

Als Gewinner von Veränderungen erweisen sich stets die Unternehmen, die große Zusammenhänge erfassen und sich schnell und tiefgreifend anpassen können. Strukturwandel, Verdrängungswettbewerb, sinkende Erträge und steigende Kosten erfordern nicht nur klare Führungsinstrumente, sondern auch eine tragfähige Strategie und einen frühzeitigen Warndienst. Auf diesen Gebieten gilt es, voneinander zu lernen.

Aus zwei Gründen werden konkrete Zukunftsplanungen anwesender Firmen vorgestellt und behandelt.

Erstens: Um den Vortragenden zu beraten und ihm/ihr zu helfen.

Zweitens: Um die Erkenntnisse auf den eigenen Betrieb zu übertragen. Kooperation, Austausch von Werkzeugen und Erfahrungen sowie gemeinsamer Einkauf unter den Mitgliedsfirmen wird angestrebt.



Veranstalter

Der Strategiekreis wird von
Mag. Klaus Mastalier, MA geleitet.

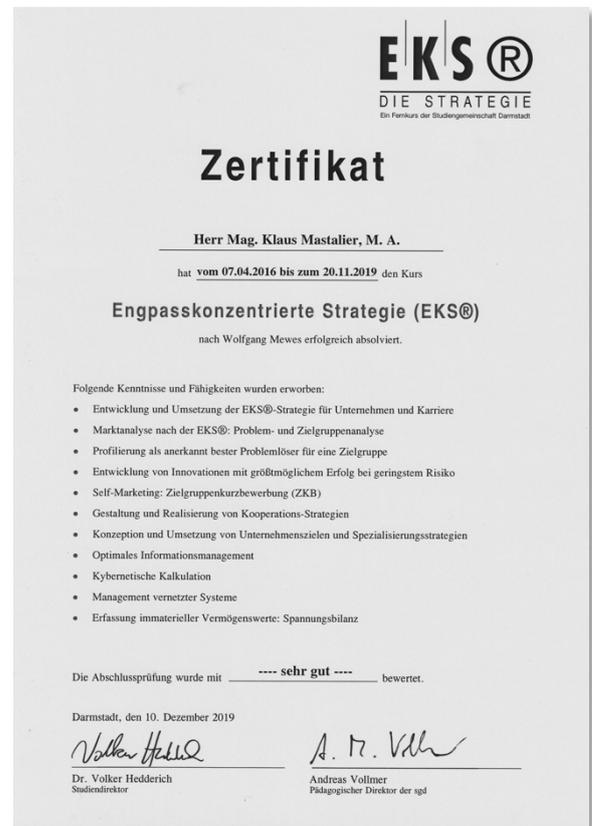
Klaus Mastalier ist seit über 15 Jahren im Bereich Marketing und Strategie selbstständig. Als zertifizierter Fachtrainer nach ISO 17024 und Workshopleiter begleitet er viele Klein- und Mittelbetriebe, auch aus der Holzverarbeitenden Branche. Themen wie Innovation und EKS®-Strategie bilden den Schwerpunkt seines Beratungsunternehmens nischenbox®.

Er ist Mitglied im Strategieverband e.V.

Klaus Mastalier übernimmt die Verantwortung für die geistige Weiterentwicklung der Gruppe und strukturiert die Lern- und Entscheidungsprozesse. Er organisiert die Tagungen, hält Impulsvorträge und moderiert die Gruppe.

Arbeitskreis-Themen

- Wie löse ich mein Lagerproblem?
- Neupositionierung oder alte Zielgruppe?
- Fördermöglichkeiten für meine Firma?
- Voraussetzungen für Kooperationen?
- Kundengewinnung über Social Media?
- Neue Werkstoffe in Kombination mit Holz?
- Welche Erfahrungen gibt es mit Veränderungsprozessen?
- Wie erkenne ich ein gutes Marketingkonzept?



EKS®-Strategie-Lehrgang mit „sehr gut“ absolviert.

„Wenn uns die Zielgruppe nicht versteht, dann ist sie nicht unsere Zielgruppe.“ – *Markus Kutter*

STRATEGIEKREIS HOLZ

Etwas anders denken



Mag. Klaus Mastalier, MA
Breitwiesergutstraße 44
A-4020 Linz

Tel. +43 699 1963 1969
www.strategiekreis-holz.com
e-mail: strategiekreis@gmx.at