

KNAKKE - Von der  
Idee zum Patent

Win/Win-Situation mit  
Kooperations-Marketing

Glückwunsch:  
Prof. Mewes wird 90!

# Strategie **Journal**

Impulse für den Mittelstand

Strategie Journal - Heft 02-14



## Tradition als Innovation

Blaumann-Jeanshosen werden in  
Deutschland handwerklich gefertigt

# Nutzenorientierung statt Gewinnmaximierung

## Erfolgreiches Strategiegelgespräch mit Top-Referenten in Oldenburg

Am 13. Mai 2014 fanden rund 100 Teilnehmer den Weg ins Landesmuseum Natur und Mensch in Oldenburg. Ihr Interesse galt weniger der Flora und Fauna als den naturgesetzlichen Mechanismen des strategischen Erfolgs. (Fotos: Peter Kreier)

Zu diesem Thema hatte das StrategieForum Oldenburg/Bremen - namentlich Georg Rohde - eingeladen. Zum Erfolg der Veranstaltung trugen neben Publikum und Organisator in erster Linie die Referenten bei. Mit Dr. Kerstin Friedrich, Dr. Dieter Fröhlich und Paul Meyer konnte Georg Rohde drei hochkarätige Redner gewinnen.

Über die Veranstaltung wurde im Vorfeld in den regionalen Medien berichtet. Die Teilnehmer hatten sich weitgehend zur Veranstaltung angemeldet. Georg Rohde führte in die Thematik der Veranstaltung ein und erläuterte ihren Titel „Nutzenorientierung statt Gewinnmaximierung“. Die-



(v.l.n.r.) Dr. Dieter Fröhlich, Dr. Kerstin Friedrich, Georg Rohde, Paul Meyer

se Aussage ist eine Grundforderung der Engpass-Konzentrierten Strategie nach Prof. Wolfgang Mewes.

Dr. Dieter Fröhlich sprach als Präsident des Deutschen Franchiseverbandes. „Einmal gedacht, hundertmal gemacht!“ lautete der Titel seines Vortrags. Was können wir von erfolg-

reichen Franchise-Systemen lernen? Er wies auf die wachsende Bedeutung der Franchisewirtschaft hin und lieferte entsprechende Zahlen: gut 550.000 Beschäftigte in rund 70.000 Unternehmen machten in Deutschland in Franchise-Unternehmen einen Jahresumsatz (2012) von mehr als 61 Milliarden Euro. Er sieht im Franchise Konzept eine Lösung für die Herausforderungen unserer Zeit, insbesondere in gut geführten Systemen. Diese erschaffen gemeinsam mit den Franchisenehmern eine Win/Win-Situation, ganz nach dem Motto: „Gemeinsamkeit statt Einsamkeit“.

**Dieter Fröhlich sieht im Franchise Konzept die Lösung für die Herausforderungen unserer Zeit.**

EKS-Expertin und Bestseller-Autorin, Dr. Kerstin Friedrich, lieferte neue Perspektiven: „Ökonomie neu gedacht: Erfolgsstrategien für Sinnsucher und Sinnstifter“. Gelten eigentlich die alten Paradigmen unseres Wirtschaftssystems noch? Sind Kampf, Verdrängung ▶



Neben interessanten Impulsen und Anregungen zum Thema Strategie bot die Veranstaltung in Oldenburg auch Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen.



und Wettbewerb nach wie vor die Mittel erster Wahl? Oder gibt es vielleicht einfachere und bessere Wege zum Erfolg?

**Kerstin Friedrich: „Denke zuerst an den Vorteil anderer, und um so besser geht es Dir.“**

Die Nord-West-Zeitung NWZ schreibt dazu: „Denke erst an den Vorteil anderer, und umso besser geht es dir“, erklärte Friedrich. Wichtig sei die Spezialisierung und Fokussierung eines Unternehmens. ‚Wir sehen immer nur den Mangel und wollen uns breit qualifizieren, um auf alles eine Antwort zu haben, so die Referentin. Durch Spezialisierung könne ein Unternehmen um ein Viel-

faches wachsen. Die These: je spezieller das Angebot, desto weniger Konkurrenz gibt es. Gleichzeitig steigert der Unternehmer seine Motivation, da er durch Spezialisierung nur noch Arbeiten erledigen kann, die ihn erfüllen.

Paul Meyer aus Leer gründete mit seinem Partner Josef Berchtold das erfolgreiche Franchisesystem Einer.Alles. Sauber. Es erzielt mit knapp 100 Partnern rund 100 Millionen Euro Jahresumsatz. Es ist ein Franchisekonzept fürs Bauhandwerk und bietet Eigenheimbesitzern Modernisierungsleistungen aus einer Hand an. Der Name ist Programm: Der Kunde hat es nur mit einem Partner zu tun, der alle Gewerke koor-

diniert und sich bis hin zum Einziehen von Staubschutzwänden um alles kümmert. In seinem Vortrag „Mit der EKS vom Hauptschüler zum erfolgreichen Franchisegeber“ berichtete Paul Meyer praxisnah über seinen Werdegang und die Entwicklung seines Unternehmens.

Die Veranstaltung in Oldenburg bot in der Kürze der Zeit ein hohes Maß an authentischer Information und neue Impulse. Zudem bestand die Gelegenheit für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, sich untereinander auszutauschen und zu vernetzen.

**Kontakt:** Georg Rohde  
info@stiftung-fuehrungsmethodik.de



BSF-Präsident Georg Rohde begrüßt die Teilnehmer - Dr. Dieter Fröhlich redet über den Nutzen von Franchising  
Dr. Kerstin Friedrich setzt auf Spezialisierung - Paul Meyer berichtet über seinen Weg vom Hauptschüler zum erfolgreichen Unternehmer.