

# Wachstums-Manager 2012

So erzeugen Sie Ihre eigene Konjunktur und wachsen schneller als der Wettbewerb



## Die Themen

- Entschlüsselt:  
Der Bauplan nachhaltig schnell wachsender Unternehmen
- Mitarbeitergewinnung, -integration und -begeisterung  
in schnell wachsenden Unternehmen
- Kommunizieren wie ein Champion
- Der Bambus-Code<sup>®</sup> als Mittel der Strategie-Exzellenz
- Praxis-Fallstudie:  
Von € 15 Mio. Umsatz auf € 250 Mio. in fünf Jahren

TOP-Referenten  
aus der Praxis!

## Ihre Experten



**Christian Kalkbrenner**

Inhaber, KALKBRENNER-  
Unternehmensberatung, Lindau



**Matthias Krieger**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
Krieger + Schramm GmbH & Co. KG,  
Autor und Stifter, Kassel



**Ingo Jensen**

Geschäftsführer,  
Jensen media GmbH, Memmingen



**Bettina Würstl**

Geschäftsleitung,  
kiddy GmbH, Hof

# Das Winterspecial für Sie als Ihr eigener Wachstums-Manager!

## Ziele und Inhalte des Winterspecials

Die Anzeichen für ein Abflachen der Konjunktur sind bereits unübersehbar. Doch viele Unternehmen sind am Anschlag. Die Zeit für die Strategie ist knapp. Dennoch werden jetzt die Weichen gestellt, die darüber entscheiden, ob es gelingt, auch dann noch weiter zu wachsen, wenn die Konjunktur nachlässt.

Jetzt ist die Zeit, innezuhalten und nachzudenken. Wie kann es gelingen, dauerhaft besser zu sein als der Wettbewerb? Wie ist es möglich, schneller zu wachsen als die Konkurrenz?

Jetzt ist die Zeit, sich umzusehen und umzuhören. Wie schaffen es andere Unternehmen, regelmäßig schneller zu wachsen? Was machen diese Unternehmen, um ihre Mitarbeiter auf diese ständig wechselnden Herausforderungen einzustimmen? Wie gelingt es diesen Unternehmen, Kunden zu gewinnen; Kunden, die Ihrem Unternehmen fehlen?

Jetzt ist die Zeit, Pläne und Strategien anzugehen und selbst Wachstum zu generieren, die Mitarbeiter dabei mitzunehmen und Kunden zu akquirieren. Erstellen Sie (unter Anleitung) den konkreten Fahrplan, um Ihre eigene Konjunktur zu gestalten.

Die Teilnehmer erfahren anhand der Erfolgsbeispiele überdurchschnittlich wachsender Unternehmen, wie es dauerhaft gelingen kann, schneller zu wachsen als der Schnitt der Branche. Mit dem Bambus-Code® lernen die Wachstums-Manager ein prämiertes Verfahren kennen, das systematisch hilft, Wachstums-Potenziale zu identifizieren und abzuschöpfen.

Damit die Teilnehmer eine ganz konkrete Lösung aus dem Seminar mitnehmen, schließt die Veranstaltung mit einer Arbeitsphase. Darin entwickelt jeder Teilnehmer die nächsten Schritte, um die marktführende Stellung seines Unternehmens weiter auszubauen. Unabhängig davon, wo es heute steht.

Auf den Punkt gebracht – in dieser Veranstaltung erfahren Sie alles, was Sie wissen müssen, um Ihr Unternehmen auf Wachstumskurs zu bringen und zu halten. Vier ausgewiesene Experten zeigen Ihnen bewährte und erfolgreiche Wege auf, wie Sie Ihre eigene Konjunktur erzeugen und auf diese Weise den Wettbewerb im Griff haben.

## Zeitplan

### Mittwoch, 8. Februar 2012

14.00 Uhr	Beginn der Veranstaltung
16.00 Uhr	Kaffeepause
ca. 18.30 Uhr	Ende des ersten Lehrgangstages
19.30 Uhr	Gemeinsames Abendessen und Ausklang an der Bar

### Donnerstag, 9. Februar 2012

9.00 Uhr	Beginn des zweiten Lehrgangstages
11.00 Uhr	Kaffeepause
13.00 - 14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
16.00 Uhr	Kaffeepause
ca. 18.30 Uhr	Ende des zweiten Lehrgangstages
19.30 Uhr	Gemeinsamer „Hüttenabend“

### Freitag, 10. Februar 2012

9.00 Uhr	Beginn des dritten Lehrgangstages
11.00 Uhr	Kaffeepause
ca. 13.00 Uhr	Ende der Veranstaltung

## Ihre Experten

### Christian Kalkbrenner

Inhaber, KALKBRENNER-Unternehmensberatung, Lindau

Herr Kalkbrenner ist Berater, Buchautor und Referent. Er restrukturierte als Manager auf Zeit zahlreiche Unternehmen und verhalf ihnen mit schlagkräftigen Marktkonzepten zu neuen Erfolgen. Dabei hat er sich zunehmend auf das Thema „Wachstum“ spezialisiert. Für den Beweis der Praxistauglichkeit des Bambus-Codes® zur Strategiefindung wurde Herrn Kalkbrenners Buch „Die Wachstum-Champions“ als Mittelstandsbuch 2010 ausgezeichnet.

### Ingo Jensen

Geschäftsführer,  
Jensen media GmbH, Memmingen

Herr Jensen ist Geschäftsführer der international tätigen Kommunikations- und PR-Agentur Jensen media. Jensen media zählt zu den bedeutendsten Fachpresse-Agenturen in Deutschland und ist auch in der Sportszene eine feste Größe. Ingo Jensen ist Pressechef der Vierschanzentournee; außerdem betreute er für den internationalen Ski-Verband (FIS) Journalisten bei den nordischen Ski-Weltmeisterschaften und war bei den Olympischen Winterspielen 2006 lokaler Pressechef beim Skispringen.

### Matthias Krieger

Geschäftsführender Gesellschafter,  
Krieger + Schramm GmbH & Co. KG,  
Autor und Stifter, Kassel

Herr Krieger ist Geschäftsführender Gesellschafter der vielfach preisgekrönten Krieger + Schramm GmbH & Co. KG, einem Bauunternehmen mit ca. 70 Mitarbeitern. Er ist ein erfolgreicher Unternehmer und „bester Arbeitgeber Deutschlands“. Mit seinem Herzensprojekt – der „Dagmar + Matthias Krieger Stiftung“ – fördert er Menschen in Sport, Kultur und Bildung. Die DNA des Erfolges hat er in seinem Buch „Die Lösung bist Du!: Was uns wirklich voranbringt“ niedergeschrieben.

### Bettina Würstl

Geschäftsleitung, kiddy GmbH, Hof

Frau Würstl leitet gemeinsam mit ihrem Mann in zweiter Generation die in Hof ansässige kiddy GmbH – einen Hersteller von Autokindersitzen, Kinderwagen und Zubehör. Sie verantwortet den Vertrieb und das Marketing und damit den erfolgreichen nationalen und internationalen Expansionskurs des Unternehmens. Für das überdurchschnittliche Mitarbeiter- und Umsatzwachstum der vergangenen fünf Jahre erhielt kiddy im Juli 2011 den Mittelstandspreis des Bayerischen Wirtschaftsministers als Bayerns Best 50.

## Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Kaufmännische Leiter, Innovationsmanager und Innovationscontroller, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, Business Management Developer sowie Consultants

# Nachhaltig mehr Wachstum erzeugen!

## Mittwoch, 8. Februar 2012

*Christian Kalkbrenner*

### Entschlüsselt: Der Bauplan der Wachstums-Champions

- So ticken schnell wachsende Unternehmen
- 15 Verhaltensweisen und die Do's & Don'ts, um schneller zu wachsen
- Der Wachstums-Potenzial-Check zur eigenen Standortbestimmung

### Der Schlüssel zur Nachhaltigkeit im Wachstum

- Perfektion durch Reflektion: Wie Wachstums-Champions ihre Stärken ausbauen
- Step by Step zum Sieg: Unternehmen machen es wie die Spitzensportler
- Das „Die Welt hat uns verdient“-Prinzip kennen und umsetzen

### Initiativen im Ringen um geeignete Mitarbeiter

- Wachstum als Magnet, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten
- Wege, um die Talente aus den Schulen und Hochschulen für sich zu begeistern und strategische Initiativen, um neue Arbeitsmärkte zu eröffnen
- Erkenntnisse der Gehirnforschung und der demographischen Entwicklung: Deutschland gehen die Ideen aus

## Donnerstag, 9. Februar 2012

*Christian Kalkbrenner, Ingo Jensen, Matthias Krieger*

### Wachstums-Controlling als Prozess

- Die sieben Unternehmens- und Verkaufszahlen, auf die es jetzt ankommt: kurz- und mittelfristig
- Wie Sie den Wachstums-Prozess transparent gestalten und am Köcheln halten
- Wie das gesamte Unternehmen täglich schneller und besser wird – lernen Sie von den besten Boxenstopp-Teams im Rennsport

### Das neue Fitnessprogramm der Besten: Unternehmenswettbewerbe

- Die Teilnahme an Unternehmenswettbewerben als mitreißendes Instrument der Unternehmensführung
- Vom Ritterschlag zum Auftrag: Das Netzwerk der Geehrten als neue Kundengruppe
- Bloß keine Fehler in der Vermarktung: So gewinnen Sie Ansehen und neue Kunden

### Wirbst Du noch, oder bist Du schon wichtig? So kommunizieren Champions!

- Wie Sie mit professioneller Pressearbeit die anderen links liegen lassen
- Tipps zur Fachpressearbeit und zu PR 2.0 im Social Web
- Wie Sie Ihre Bekanntheit nachhaltig steigern

### Mitarbeitergewinnung und -begeisterung in einem schnell wachsenden Unternehmen

- Vision und Mission als Antrieb aus Überzeugung
- Die Lösung bist DU: Führung und Motivation in guten und in harten Zeiten
- Veränderungsmanagement in schnell wachsenden Organisationen

### Exkurs: Das Banken-Rating als Wachstums-Sprungbrett

- Vom Ablehnungsfall zum BBB-Kandidaten in der mit C-gerateten Baubranche
- Wie geht das? Das strategische Programm dahinter
- Der Wegbegleiter: Controlling par excellence

### Strategie-Exzellenz mit dem Bambus-Code®

- Die 7 Elemente des Bambus-Codes®
- Wachstums-Champions nutzen im Schnitt fünf der sieben Elemente: Die besten Beispiele
- Die Wachstums-Road-Map als Navigationssystem zu neuen Ufern

## Freitag, 10. Februar 2012

*Christian Kalkbrenner, Bettina Würstl*

### Fallstudie: Mit dem Bambus-Code® von € 15 Mio auf € 250 Mio in fünf Jahren

- Der Bambus-Code® für Kiddy – die wichtigsten Ziele und Maßnahmen auf einen Blick
- Die wichtigsten Erkenntnisse
- Der nationale und internationale Vertriebsplan
- Vom Denken ins Tun: die Umsetzung in der Praxis – Rückschläge und Durchbrüche

### Workshop: Step by Step – Erarbeitung eines pointierten Wachstums-Aktionsplans mit den Teilnehmern

- Diskussion von Code zwei des Bambus-Code: die Marktführung
- Ableitung von Zielen und Maßnahmen, die jeder Teilnehmer unmittelbar nach dem Seminar in seinem Umfeld vorantreiben und umsetzen kann

Anmeldung unter  
anmeldung@forum-institut.de oder  
Fax +49 6221 500-555

## Anmeldeformular

- Ja, ich nehme teil am Winterspecial Wachstums-Manager 2012
- Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden, dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

- Ich wünsche während der Lehrgangszeit ein Doppelzimmer

Name, Vorname der Begleitperson

Ferner wünsche ich folgende weitere Leistungen:

- Übernachtung vom ..... bis .....  
 EZ oder  DZ incl. HP und
- Übernachtung vom ..... bis .....  
 EZ oder  DZ incl. HP

## Rückfragen und Informationen

**Felix Ernst**

Tel. +49 6221 500-880

f.ernst@forum-institut.de

## So melden Sie sich an

### Anmelde-Information:

FORUM · Institut für Management GmbH  
Postfach 10 50 60 · D-69040 Heidelberg

**Anmelde-Hotline: +49 6221 500-501**

**Tagungs-Nr. 12 02 560**

### Internet:

www.forum-institut.de

### Termin/Veranstaltungsort:

8.-10. Februar 2012 in Waidring, Österreich  
Rilano Resort Steinplatte  
Sonwendstraße 13b · AT 6384 Waidring  
Tel. +43 5353 201 00 918 · Fax: + 43 5353 201 72

### Gebühr:

**Sondergebühr für Frühbucher bis 30. November 2011 i. H. v. € 1.590,-;** ansonsten € 1.990,- (jeweils zzgl. 20% MwSt.) inkl. Dokumentation, Erfrischungen, Kaffeepausen, Mittagessen am 9. Februar 2012, Abendessen am 8. und 9. Februar 2011, Übernachtung im EZ inkl. Frühstück vom 8. bis 10. Februar 2012 (2 Nächte).

### Weitere Übernachtungen/Optionen:

Doppelzimmer statt Einzelzimmer während des Lehrgangs incl. HP für die Begleitperson (2 Nächte) – Aufpreis € 170,-.

### Verlängerungsmöglichkeiten:

Teilnehmer des Lehrgangs können gerne zu Sonderkonditionen den Aufenthalt verlängern oder früher anreisen. Die entsprechenden Preise teilen wir Ihnen auf Anfrage gerne mit.

### Anreise:

Sonderpreise unter: [www.forum-institut.de/bahn](http://www.forum-institut.de/bahn)



## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 19.12.2008), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.