

Roundtable

Geschäftsführung und echte Wettbewerbskraft

30 % auf alles – geht das?



Wie geht Geschäftsführung, wenn ein riesiger Verbesserungssprung her muss? Produktivität. Innovation. Geschwindigkeit.

30-50% schneller.

30-50% weniger Kosten.

30% neue Produkte mit Premium-Preisen.

Unrealistisch?

Oder lediglich außerhalb dessen, was wir uns zu denken erlauben?

Wenn Märkte unter Druck geraten, reagieren viele Organisationen reflexhaft:

Kultur- und Motivations-Appelle, Prozess-, Effizienz und Kostenprogramme. Einstellungsstopps.

Stellenabbau. Das wirkt sich positiv auf die Kosten aus.

Aber selten auf die zukünftige Wettbewerbskraft.

Selten wird die entscheidende Frage gestellt:

Welchen strukturellen Leistungssprung für mehr Wettbewerbskraft braucht unser Unternehmen wirklich – und was würde das konkret bedeuten?

Denn der Umsatz bricht nicht nur ein, weil Märkte sich verändern, sondern weil die Wettbewerbsfähigkeit relativ sinkt. Wer dann hauptsächlich auf die Kostenseite schaut, beschädigt die Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich. Kosten schrubben ohne Blick auf Innovation und Wertschöpfung mit den heute verfügbaren Mitteln und Technologien führt nicht selten noch tiefer in die Krise und auf Dauer ins Grab.

Auf einen Blick

Nächster Roundtable

23.06.2026

mit Get-together am Vorabend

Uhrzeit

jeweils 08.30 – 16.30 Uhr

Ort

V&S Büro

Leisewitzstraße 41

30175 Hannover

auch Inhouse buchbar,
Preise auf Anfrage

Für wen?

Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer, die, die Wettbewerbskraft stärken wollen und bereit sind, ihr tatsächliches Ambitionsniveau zu klären – und die strukturellen Konsequenzen daraus zu durchdenken.

Investition

980,00 EUR

pro Person, zzgl. MwSt

in den Gebühren sind Getränke und Essen beim Get-Together, sowie Getränke und Mittagessen am Veranstaltungstag enthalten, sowie alle Materialien

Teilnahme buchen 

Beobachtungen vieler Geschäftsführungen

Gleichzeitig beobachten viele Geschäftsführungen in Unternehmen ab etwa 150 Mitarbeitenden, dass Innovation, Produktivität und Geschwindigkeit der gesamten Organisation sinken, obwohl jeder Bereich rational sinnvoll handelt.

Viele Geschäftsführungen sehen den Mangel sehr genau.

Doch wenige übersetzen diese Beobachtung in ein ambitioniertes, wirtschaftlich unterlegtes Zielbild und eine gemeinsame Vorstellung, wie es gehen könnte. Denn es scheint unvorstellbar.

Ein Ambitionsniveau von 30 % mehr Wettbewerbskraft in mehreren Dimensionen ist kein Marketing-Slogan. Es ist ein gedanklicher Wendepunkt.

Ein solches Ziel macht deutlich:

- BWL wird nicht reichen. Kostensenkung alleine wird uns nur kurz helfen.
- Fundamentale Veränderung werden notwendig sein.
- Es muss eine Vorstellung her, wie das gehen könnte.
- Zuversicht, Energie und echte Zusammenarbeit hören sich esoterisch an – sind aber die Grundlage für einen Sprung. Es geht also auch um Führung.

Es erzwingt strukturelle Fragen:

- Wo verwechseln wir Prozessdisziplin mit Wettbewerbsfähigkeit?
- Welche strukturellen Entscheidungen vermeiden wir aus politischer oder kultureller Rücksicht?
- Welche Führungslogik stabilisiert die Muster, die wir eigentlich verändern wollen?
- Was machen wir als Management-Team versehentlich falsch?

Der Roundtable „Geschäftsführung für Wettbewerbskraft“ ist kein Methoden-Training und kein Transformations-Baukasten.

Es ist ein geschützter Arbeitsraum für Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer, die bereit sind, ihr tatsächliches Ambitionsniveau zu klären – und die strukturellen Konsequenzen daraus zu durchdenken.

Krisen-Prävention und -management sowie Transformation werden hier konsequent von Wertschöpfung, Innovation und Produktivität her gedacht.

Roundtable

Geschäftsführung und echte Wettbewerbskraft

30 % auf alles – geht das?



Ziele des Roundtables

- Klarheit über Ihr wirtschaftliches Ambitionsniveau
- Identifikation konkreter Hebel für einen signifikanten Sprung.
- Ein belastbarer Denkraum jenseits reflexhafter Krisenprogramme



Was ist der Roundtable?

- Vertrauliche Gruppen-Räume mit insgesamt max. 10 Geschäftsführerinnen und Geschäftsführern
- Intensive Arbeitssequenzen
- Keine Best-Practice-Folien – sondern Arbeit an der eigenen Realität
-

Für Geschäftsführungen, die nicht Transformation ankündigen, sondern Wettbewerbskraft strukturell erhöhen wollen.

Ihr Gastgeber am Roundtable – Benno Löffler

- Gründer und Geschäftsführer von V&S,
- Enthusiast für wirksame Organisationsentwicklung für mehr Wertschöpfung und Wettbewerbskraft
- Autor des Buches "Saugute Zusammenarbeit"

