



Bewusster führen im Mittelstand – der Werteentwicklung zuliebe



Werte erwachsen aus Zielen!



*Hartmut Kriese*  
*Initiator und Geschäftsführer*  
*der ContentCoaching GmbH*

Gelernter Kaufmann,  
studierter Psychologe,  
erfahrener Unternehmer,  
leidenschaftlicher  
Unternehmerberater.

## Das Problem

Wenn man nicht ganz genau weiß, wo man hin will, dann kann man nicht wirklich wissen, ob, wie und wann man dort ankommt. Ziele sind entscheidend für das Generieren von Werten. Die Beschäftigung mit Zielen ist erhabene Führungsaufgabe. Fragt man nach Zielen, zeigt sich entweder, dass es keine präzise formulierten Ziele gibt, oder, dass diese nur in den Köpfen der Entscheider existieren.

Und das kostet: Chancen und Wertezuwachs.

Muss das wirklich sein? Ganz ehrlich: nein!

## Die Lösung

**Strategische**Werte – das Werkzeug für Führungskräfte mit strategischer Verantwortung.

## Der Gegenstand

Konstruktiv-kreatives Sparring über Vorstellungen, Ziele, Wege und taktisches Kommunizieren – mithilfe des Führungsinstruments „strategische Kommunikation“.

## Das Alleinstellende

In unserer Arbeit orientieren wir uns nicht nur an Gegenständlichem (z. B. Zahlen, Fakten), sondern wir verstehen es, Dinge „zwischen den Zeilen“ (z. B. Vorstellungen, Erwartungen) mit in den Blick zu nehmen und gegebenenfalls zu lösen.

## Das Versprechen

**Werte erwachsen aus Zielen!** – Wertezuwachs ist eine Funktion von vielem. Unter anderem von Vorsprung (Time-to-Market), von Erreichbarkeit (schneller, leichter, mehr), von effizienter Leistungserstellung (Erträge) und abnehmenden Widerständen (Adaptation).

## Die Form

Einzelgespräche oder Klausuren mit den Führungsteams, thematische Vorbereitung, Moderation der Zielklärungen einschließlich der Erarbeitung gangbarer Wege zur Zielerreichung, Dokumentation, Präsentation, mit Empfehlungen zum weiteren Vorgehen, Entscheidungshilfen – auf Wunsch zupackende Umsetzungsbegleitung (Co-Manager).

## Die Erfahrung

Wenn es nicht nur um Ziele gehen muss, die eine schöne Rendite bringen, sondern um Ziele, die das Potenzial haben, Produkte/Leistungen oder das ganze Unternehmen für die Zukunft vorausschauend neu zu positionieren – vielleicht in einem Wachstumsmarkt, den heute noch keiner auf dem Zettel hat –, so wird Wertezuwachs ganz anders evident.

## Die Durchführung

Unternehmerberater **Hartmut Kriese** – ContentCoaching GmbH ([www.content-coaching.de](http://www.content-coaching.de)).

## Die Interessenten

Mittelständische Unternehmer (aller Branchen), strategische Führungskräfte sowie Institutionen und öffentliche Leistungsträger mit Entwicklungs- und Positionierungsbedarf.

## Die Honorare

Individuelle Präzisionspakete, Mittelstandskonditionen, Honorarbasis: 1.450,00 €/Tag.



## STRATEGISCHEWERTE

Ein besonderes Angebot der CONTENTCOACHING GmbH –  
die Unternehmer-Beratung für alle, die mal wirklich was  
unternehmen wollen.

## CONTENTCOACHING

An den Höfen 3 | 36100 Petersberg  
Fon 06 61.5 00 82 70 | Mobil 01 73.7 30 37 47  
info@content-coaching.de | [www.content-coaching.de](http://www.content-coaching.de)