

Beispiele funktionierender Geschäftsmodelle

Zum dritten Mal fanden die Strategie-Gespräche in Oldenburg statt

Im Rahmen der Strategie-Gespräche des StrategieForum Oldenburg-Bremen wurden den rund 70 Gästen drei interessante Fallbeispiele funktionierender Geschäftsmodelle präsentiert.

Trotz hochsommerlicher Temperaturen von über 30 Grad fanden Mitte September rund 70 Gäste den Weg in das Technologie- und Gründerzentrum Oldenburg, um an den Strategie-Gesprächen teilzunehmen.

Drei Unternehmer berichteten im kurzweiligen Gespräch mit Thomas Rupp über ihren persönlichen Werdegang und die systematische Nutzung

strategischer Chancen. Jürgen Kuhnes Leben war schon immer geprägt von Veränderungen. So kündigte er einen „sicheren“ Job, um sich mit Horseconsulting im Bereich der Pferdehaltung nach dem HIT-Konzept selbständig zu machen.

Drei Unternehmer berichteten über die systematische Nutzung strategischer Chancen.

Olaf Lekat von Rheinmetall Technical Publications beschrieb die Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes im Bereich erneuerbarer Energien. Hier gibt es komplexe Systeme – wie z.B. ei-

nen Windpark – mit hohen z.T. ungelösten Anforderungen an die Dokumentation der technischen Komponenten.

Als dritter Gesprächspartner stellte Erwin Seyfarth seinen Werdegang und die Entwicklung seiner Klientengruppen dar. Im Anschluss an das Gespräch wurde ihm von BSF-Präsident Georg Rohde und Geschäftsführer Thomas Ruf der Ehrenpreis 2016 für sein Lebenswerk überreicht.

Zum Ausklang des gelungenen Abends gab es ein kleines Buffet und eine Vielzahl interessanter Gespräche unter den Gästen. ■

Fotos: Medienproduktion Wortmann



Oben: (v.l.n.r.) Olaf Lekat, Thomas Rupp, Georg Rohde, Erwin Seyfarth und Jürgen Kuhne waren die Protagonisten der diesjährigen Oldenburger Strategie-Gespräche. Georg Rohde und Thomas Ruf überreichten Erwin Seyfarth den Strategiepreis 2016 für sein Lebenswerk.