

## Die Strategie-Preisträger 2010

Auf der Mittelstandsmesse MEiM wurden fünf Strategie-Preise vergeben

Im Juli 2010 vergab das StrategieForum fünf Strategie-Preise für das Jahr 2010. Es folgt ein kurzer Überblick zu den Preisträgern. Ausführliche Fallstudien dazu finden Sie in den erwähnten Beiträgen von Strategie Journal und -Report.



**Florian Haas und Frank Ljepner**  
Deutscher Mietkautionsbund e.V.

(s.a. SR 5-10) Üblicherweise muss ein Mieter Bargeld für die Kautions hinterlegen, das zu schlechten Konditionen auf Sparbüchern angelegt wird. Problem: fehlende Liquidität. Folge: Hohe Zinsen und damit finanzielle Verluste für Darlehen oder dauerhafte Überziehung des Girokontos. Problemlösung Kautionsversicherung: durch Zahlung einer geringen jährlichen Prämie wird für den Vermieter eine Bürgschaft hinterlegt.



Besondere Vorteile: Alles kann online abgewickelt werden. Um das Produkt zu vermarkten wurde der Deutsche Mietkautionsbund e.V. gegründet. Im Oktober 2009 stellte der ARD Ratgeber Geld diesen als Anbieter mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis heraus.



**Paul Meyer und Josef Berchtold**  
Einer.Alles.Sauber. GmbH

(s.a. Titelstory) Paul Meyer ist Ostfrieser, kommt aus der Werbung. Josef Berchtold,

Österreicher, war Unternehmensberater für Bauhandwerker. Seit 1997 haben die beiden gemeinsam ein Franchisesystem aufgebaut. Heute machen 83 Franchisepartner 75 Mio. Euro Umsatz und beschäftigen 680 Mitarbeiter.



Anspruchsvolle Eigenheimbesitzer der Generation 50plus wünschen sich Modernisierungsleistungen wie z.B. Anbau, Umbau, Ausbau etc. in gehobenem Stil und das stressfrei und sauber aus einer Hand. Im Gegenzug sind sie bereit, diesen guten Service auch angemessen zu bezahlen. Den Franchisepartnern bietet Einer.Alles.Sauber. volle Auftragsbücher zu guten Preisen.



**Edith Stork - A-P-DOK Beratung**  
für Büro-Organisation

(s.a. SJ 4-06) Angefangen hat alles mit einer Idee: „Ich möchte nicht bei Ihnen tippen, ich möchte bei Ihnen aufräumen!“ Diesen Vorschlag machte sie dem Chef einer großen amerikanischen Beratungsfirma. Der Chef nahm sie beim Wort, sie machte ein schriftliches Konzept und räumte ihr erstes Büro auf. Das war der Startschuss zum A-P-DOK System, das Edith Stork in dieser Zeit entwickelte.

Über eine Freundin in der Schweiz gewann sie ihre ersten großen Kunden und machte sich dann im Jahre 1993 selbständig. Dann wurde sie von den Medien entdeckt und erhielt – unter dem Motto „Eine Frau räumt auf!“ – millionenschwere PR zum Nulltarif.



Und ganz offensichtlich bietet sie mit ihrem A-P-DOK System zur Büro-Organisation ihren Kunden einen hohen Nutzen, denn Edith Stork gewinnt einen Großteil ihrer Beratungsaufträge durch Empfehlungen zufriedener Kunden.



**Klaus Becher**  
Bio-Solar-Haus GmbH

(s.a. SJ 2-10) Sein Rentnerdasein wollte Klaus Becher in einem Haus verbringen, das ihn gesund erhält, das mit wenig Technik geringe Betriebs- und Heizkosten verursacht, durch die Verwendung ökologischer Baustoffen die Umwelt schützt und kostengünstig zu bauen ist.

Vereinfacht gesagt bestand Bechers innovative Idee darin, das Haus unter ein Glashaus zu stellen. Becher entwickelte das Konzept eines Prototyps inklusive innovativem Heizsystem und setzte es gegen den Widerstand von Behörden, der Gemeinde und gegen den Rat aller konsultierten Experten um – mit Erfolg! So wur-



de das Bio-Solar-Haus geboren mit rund 80% weniger Primärenergieverbrauch als ein Passivhaus. 1998 wurde die Bio-Solar-Haus Becher GmbH gegründet. Inzwischen arbeiten 12 Mitarbeiter im Planungsbüro und Sonnenpark-Probehauszentrum in St. Alban/Pfalz, und es wurden schon 250 Bio-Solar-Häuser verkauft.



**Thorsten Hinrichs - HIT Hinrichs  
Innovation + Technik GmbH**

(s.a. SR 1-10) Die Nachteile der allgemein verbreiteten Boxenhaltung wollte Thorsten Hinrichs für seine eigenen Pferde vermeiden und entwickelte den HIT-Aktivstall. Dort können sie sich ihr Futter selber holen, ein Computerchip steuert individuell, wieviel Futter jedem Pferd zusteht. Die Pferde stehen nicht mehr in Boxen, sondern leben im Herdenverband. Die Anlage ist so konstruiert, dass die Pferde täglich mehrere Kilometer zurücklegen müssen, um an das Futter zu kommen.



Nach anfänglicher Skepsis schlug das Konzept ein wie eine Bombe. Der HIT Aktivstall ist seither dabei die Pferdewelt zu revolutionieren. Im Jahre 2001 gründete Thorsten Hinrichs die HIT Hinrichs Innovation + Technik GmbH. Zielgruppe sind Besitzer von Pferdendepositionen. Diesen verhilft der HIT-Aktivstall systematisch zu gesunden Pferden, zufriedenen Kunden, höheren Pensionspreisen und damit zu mehr wirtschaftlichem Erfolg. ■



## Messe für mehr Erfolg im Mittelstand

Der Strategie-Kongress Sommer 2010 fand dieses Jahr in Kooperation mit der MEIM Mittelstandsmesse in der Dortmunder Westfalenhalle statt. Unzählige Unternehmen präsentierten sich mit Messeständen. Und es gab ein umfangreiches Rahmenprogramm, zu dem auch das StrategieForum mit seinen Rednern beitrug.

Eines der Highlights war sicherlich der Vortrag von Peter Sawitschenko zum Thema Positionierung, der im großen Saal der Messe stattfand. Weitere interessante Beiträge lieferten Doris Paulus, Hans Fraenkler, Helmut Muthers und Thomas Ruf. Die Messe bot interessante Impulse

und es war spannend, Teil einer so großen, gut organisierten Veranstaltung zu sein.

Es entstanden auch interessante neue Kontakte, und sicherlich kann das StrategieForum durch die Teilnahme an lokalen Messen auf sich und seine Leistungen aufmerksam machen. Denn das Thema „Strategie“ war bei der Veranstaltung eindeutig unterrepräsentiert. Hier kann sich das StrategieForum als Spezialist positionieren, der praktische Problemlösungen bietet.

Was naturgemäß beim eintägigen Event auf der Strecke blieb, war die gemütliche Intimität unserer eigenen Kongresse.



