



Beratungsleistungen zur  
Strategieentwicklung und  
Umsetzung zu einer nachhaltigen  
Unternehmensführung

---

HOLGER RADTKE

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch eine nachhaltige Unternehmensführung

---

**„Es kommt nicht darauf an, die Zukunft vorherzusagen, sondern auf die Zukunft vorbereitet zu sein“**

**(Perikles um 490 v. Chr. bis 429 v. Chr.)**

Verantwortliche Unternehmensleitungen stehen vor der Herausforderung in einem unsicheren und herausfordernden Umfeld, die Widerstandsfähigkeit und die Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens gegen physische und transitorische Risiken mit systematisch entwickelten strategischen Konzepten nicht nur abzusichern, sondern die daraus resultierenden Chancen zu nutzen.

Hierbei unterstütze ich mit meinem langjährigen und aktualisierten Erfahrungs- und Wissensschatz als Führungskraft und Hochschuldozent.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Chancen zu mehr Wettbewerbsfähigkeit durch Weiterentwicklung der Strategie nutzen

---

Mit dem „Green Deal“ der EU wird Klimaneutralität bis 2050, in Deutschland bis 2045, angestrebt. Die marktwirtschaftlichen Instrumente der Transformation in der EU sowie National sind der Handel mit Verschmutzungsrechten EUA sowie über die Bewertung von unternehmerischen ESG-Chancen und -Risiken bei der Kapitalbeschaffung.

Eine Strategie ist immer dann erfolgreich, wenn unternehmerische Leistungen für Kunden einen Nutzen haben, Eigentümer gute Renditen erzielen, Mitarbeiter motiviert sind, das Unternehmen ein positives Image hat, mit den Markt- und Umweltbedingungen durch Innovationsfähigkeit schritt hält.

Für Unternehmensleitungen geht es darum, die aktuelle Strategie und das Geschäftsmodell auf Veränderungen des Umfeldes zu prüfen und zukunftsfähig weiterzuentwickeln.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Aus einer komplexen Situation heraus neue Chancen entdecken und nutzbar machen

---

Sie stehen mit Ihrem Unternehmen im operativen Tagesgeschäft. Der Fokus liegt auf der Erreichung der wirtschaftlichen Ziele, wobei die Kunden- und Mitarbeitermotivation die Basis für den Erfolg sind.

Sie erfahren, dass sich der Rahmen für Ihre wirtschaftliche Tätigkeit maßgeblich verändert. Der Energiemarkt ist volatil, Kunden erwarten neben überdurchschnittlichen Leistungen mehr Transparenz und Informationen zur Nachhaltigkeit, insbesondere zu Daten über Treibhausgase.

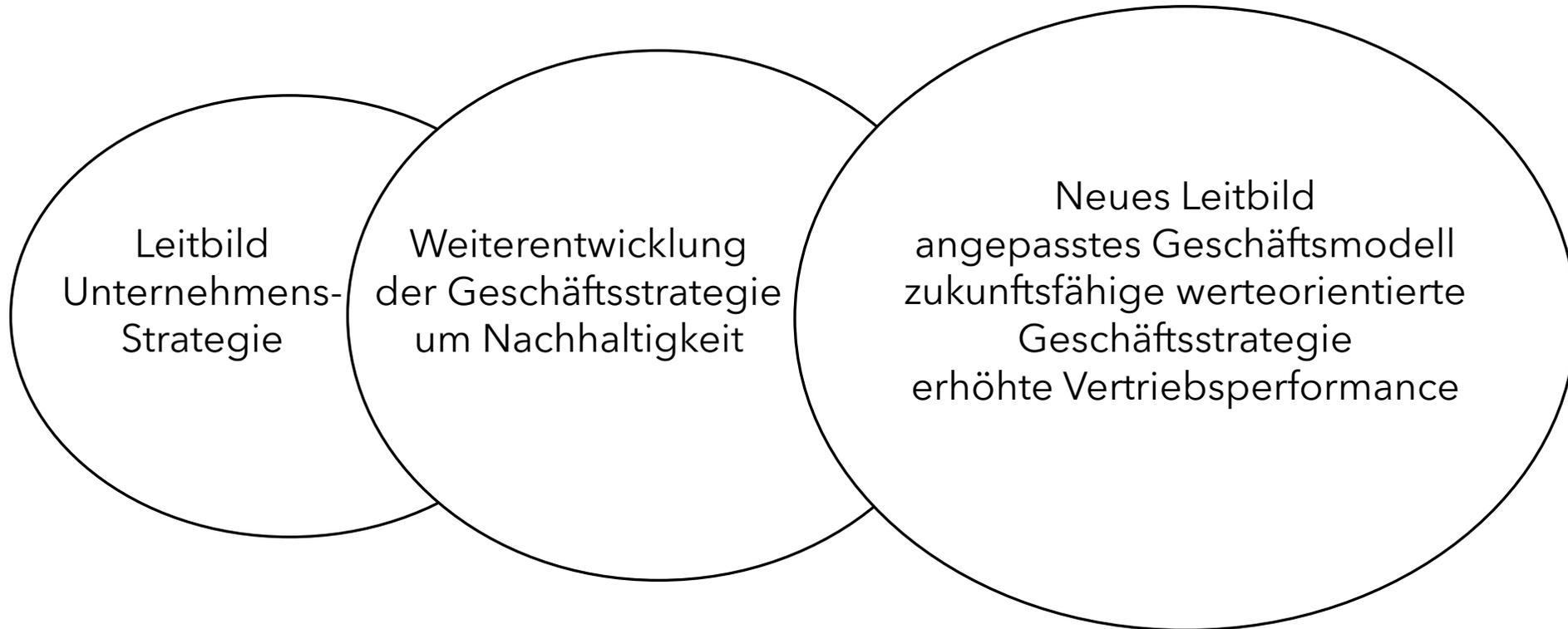
Sie verspüren eine gewisse Unsicherheit, inwieweit das bestehende Geschäftsmodell und die Strategie mittel- und langfristig den Veränderungen gerecht wird.

Sie können sich aufgrund des Tagesgeschäfts nicht im erforderlichen Umfang um eine Überprüfung von Geschäftsmodell und Strategie sowie Verbesserung der Vertriebsperformance kümmern und suchen nach einer Hilfestellung.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Der Erfolg ist das Ergebnis einer Strategie der Widerstands- und Zukunftsfähigkeit

---



# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Eine umfassende Analyse mit individuell passenden Methoden bildet das Fundament

---

***Wem ist die Sache nicht leichter erschienen, sobald er sie nur anfasste? Nicht weil sie schwer ist, wagen wir sie nicht, sondern weil wir sie nicht wagen, ist sie schwer. (Seneca ca. 4 v. Chr. - 65 n. Chr.)***

Am Anfang steht eine Stakeholder- und/oder Wesentlichkeitsanalyse, die kombiniert oder separat zu einer ESG-Chancen-/Risikoanalyse durchzuführen ist. Diese erfasst die Ausgangssituation und die Erwartungshaltung, welche Szenarien bis 2030 und darüber hinaus bis 2035 wahrscheinlich sind.

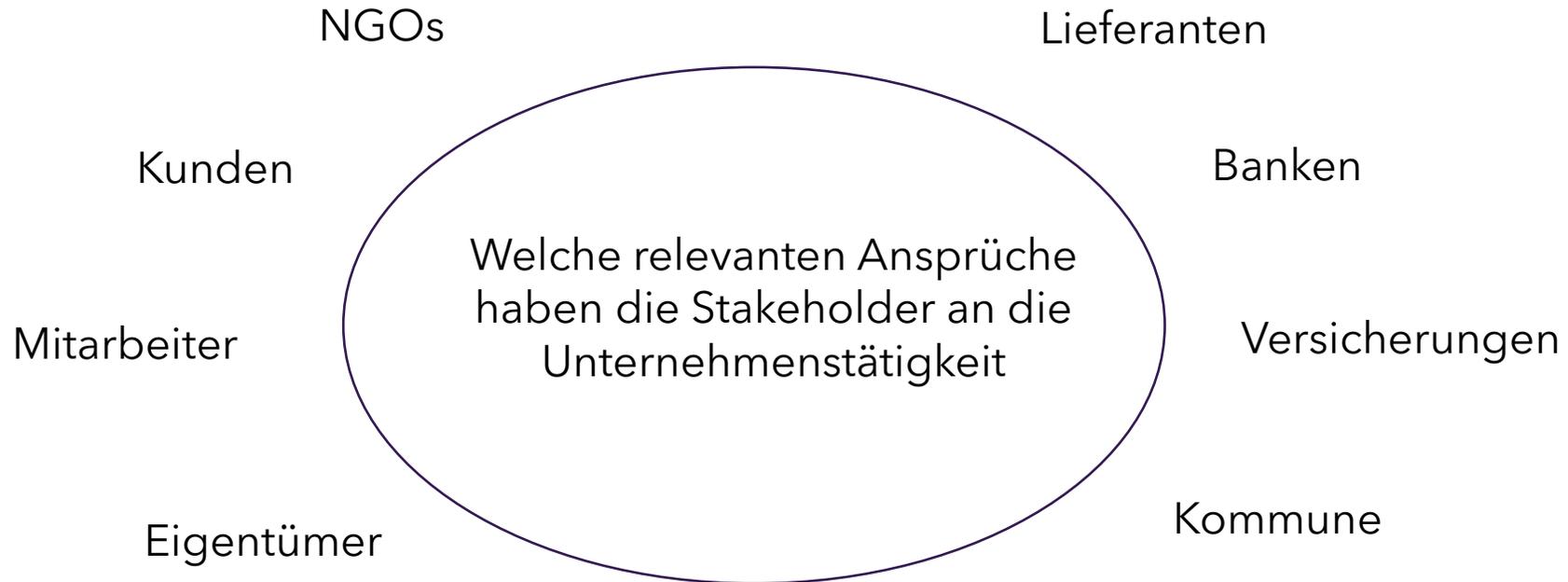
Mit der Analyse der Wirkungen richtet sich zum einen der Blick von außen auf das Unternehmen und zum anderen vom Unternehmen selbst nach außen auf die Umwelt.

Des Weiteren gibt das Business Model Canvas strukturiert Aufschluss darüber, inwieweit das Geschäftsmodell erweitert werden sollte, um neue Chancen erfolgreich zu erschließen, die in einer Performancesteigerung der Vertriebsleistungen münden.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Es beginnt damit, inwieweit die Ansprüche der Stakeholder für die Unternehmenstätigkeit relevant sind, diese gilt es zu analysieren und nach deren Bedeutung einzuordnen.

---



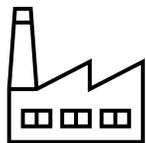
# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Aus der Wesentlichkeitsanalyse lassen sich die ESG-Themen ableiten, auf die es ankommt

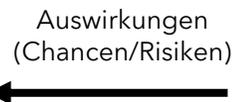
---

## Finanzielle Wesentlichkeit

Verständnis, wie Nachhaltigkeitsthemen im Umfeld auf den Unternehmenswert und die Performance wirken (Chancen/Risiken)



Unternehmen

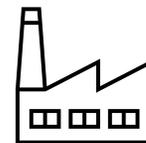


Umwelt &  
Gesellschaft

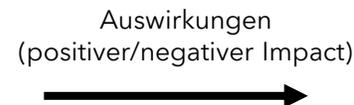
Primärer Adressat: Investoren

## Ökologische & Soziale Auswirkungen

Verständnis, wie die Wirtschaftsaktivitäten des Unternehmens entlang der Wertschöpfungskette auf Umwelt und Gesellschaft wirken (positiv/negativ)



Unternehmen



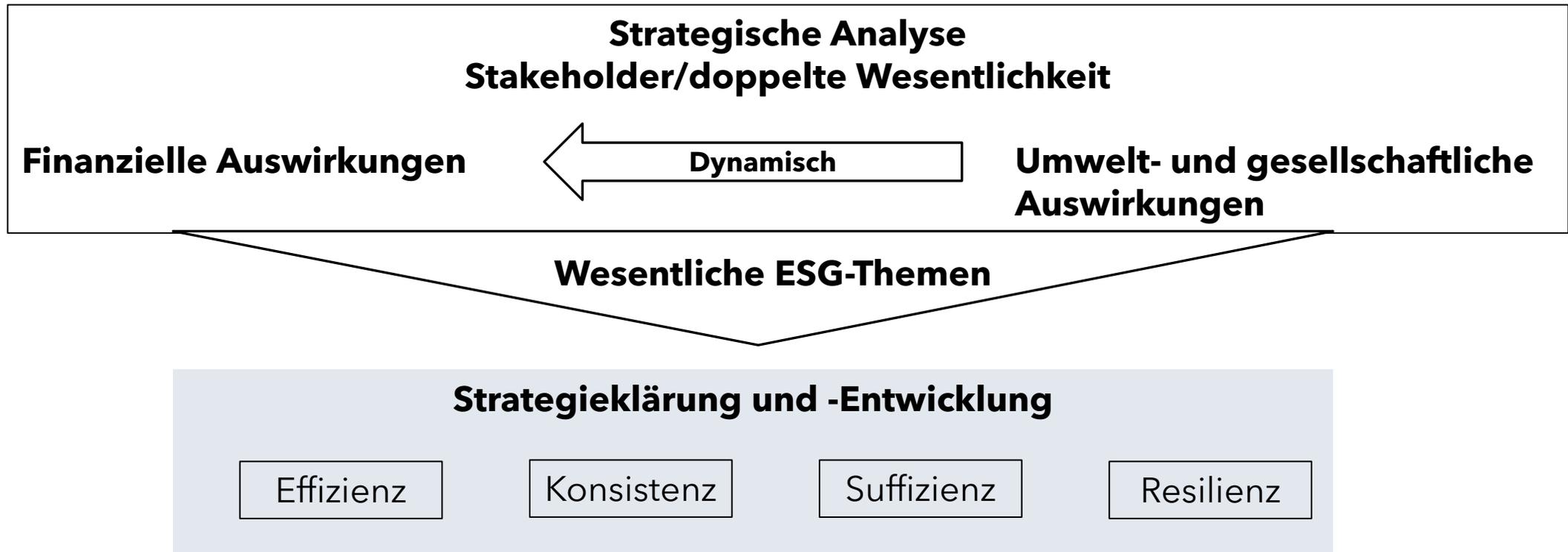
Umwelt &  
Gesellschaft

Primäre Adressaten: Kunden,  
Geschäftspartner, NGOs, Zivilgesellschaft

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Die wesentlichen ESG-Themen sind Grundlage für die Nachhaltigkeitsstrategie

---



# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie anhand einer nachhaltigkeitsorientierten Logik

---



- Effizienz
- Konsistenz (Effektivität)
- Suffizienz
- Resilienz

- Vertriebsperformance
- Mehrwert für Kunden
- Preisstrategie
- Reputation
- Kostenvorteil

- Neue Geschäftsfelder
- Nachhaltigkeitsorientierte Ziele
- Erweiterte Wertschöpfung
- Stakeholder Integration

- Wirtschaftlich
- Ökologisch
- Sozial

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Wirtschaftlicher Erfolg wird maßgeblich von der Vertriebsperformance bestimmt

---

## **Unternehmens-/Nachhaltigkeitsstrategie**

**Organisation und Lieferkette verbessern  
effizienter, effektiver, resilienter**

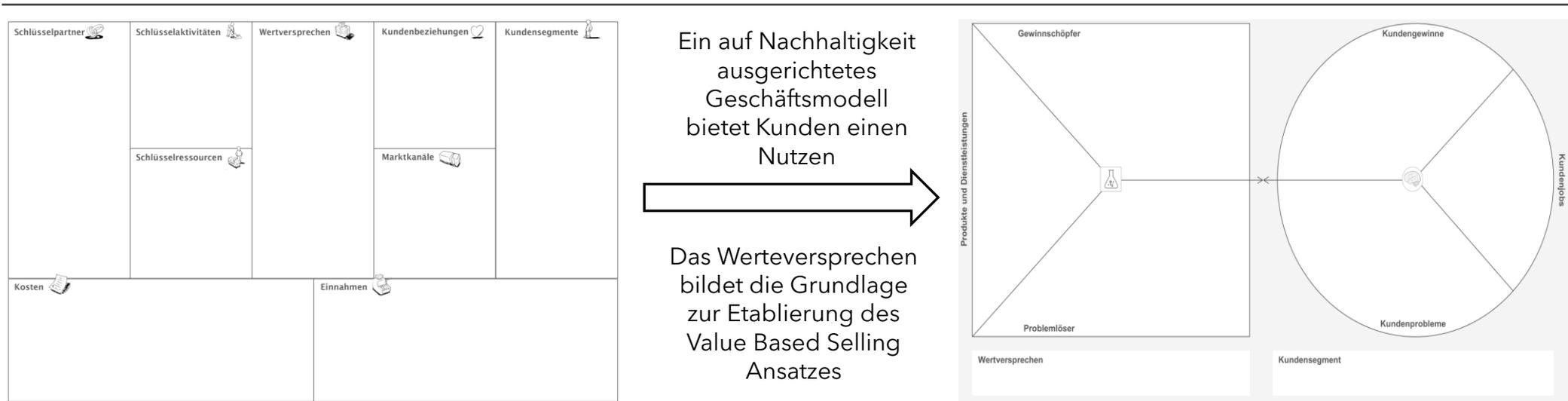
**Produkte & Services ermöglichen  
Mehrwert für Kunden**

Neues Geschäftsmodell mit einer  
Value Proposition

Erfolgreiche Vertriebsperformance  
mit  
Value Based Selling

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Aus dem Geschäftsmodell Entwicklung einer Value Proposition als Grundlage für die Optimierung der Vertriebs-Performance durch den Value Based Selling Ansatz



Value Based Selling zielt darauf, die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden (u. a. nach Nachhaltigkeit) zu erfüllen. Der Verkaufsprozess und die Interaktion mit dem Kunden wird verbessert. Die eigenen Leistungen werden nach Wert für den Kunden verkauft, d. h. nach einem Value-Pricing Model.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Wie sieht das unterstützende Vorgehen zur Strategieentwicklung und Umsetzung aus?

---

Auftakt bildet ein **persönliches Gespräch** zum gegenseitigen Verständnis und zur Definition der gewünschten Unterstützung.

Zur Vorbereitung der **Workshops** werden Managementinterviews durchgeführt. Die inhaltlich abgestimmten **Workshops** werden dokumentiert.

**Konzepterstellung**, schriftliche Zusammenfassung der Erkenntnisse aus den Workshops in mögliche Maßnahmen wie die Strategischen Ziele, unter Berücksichtigung von Fördermittel, zu einer nachhaltigen Unternehmensführung erreicht werden können.

**Empfehlung** zu einem **Steuerungs-/Kennzahlensystem**, dass eine systematische Nachverfolgung der nachhaltigen Unternehmensführung gewährleistet.

**Präsentation** der Ergebnisse im Unternehmen.

**Schulungen**, die die Strategie an die Mitarbeiter vermitteln und somit zur Verankerung der nachhaltigen Unternehmensstrategie im Unternehmen beitragen.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Wie sieht die Beratungsleistung mit Vorgehensweise aus?

---



- Ist-Situation aufnehmen
- Unternehmensstrategie
- Geschäftsmodell

- Stakeholder- und Wesentlichkeitsanalyse
- ESG-Themen identifizieren

- Nachhaltigkeitsstrategie in Unternehmensstrategie integrieren
- Geschäftsmodell weiterentwickeln

- Vertriebsstrategie um Value Based Selling erweitern.
- Umsetzungsmaßnahmen festlegen.
- Fördermittel prüfen und beantragen.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Wie sieht die Unterstützung zur Transformation in eine nachhaltige Unternehmensführung im Rahmen der Umsetzung aus?

## **Unterstützung**

---

- zur Entwicklung eines Unternehmensleitbildes, das dem Veränderungsprozess zu einer Verankerung der Transformation in der Unternehmenskultur verhilft,
- zur Einführung eines wertorientierten Vertriebsmanagements und Schulung der Vertriebsmitarbeiter zur Value Based Selling Methode,
- zur Umsetzung von Maßnahmen wie Transformationsplan und Energieeffizienz können Fördermittel genutzt werden, zu denen ich aufgrund meiner Qualifizierung zum Energieauditor Zugang habe, und

**Begleitung** bei der Auswahl fachkundiger Dienstleister, u. a.

- zur Erstellung eines Transformationsplan auf Basis eines CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks (Scope 1,2), zur Sanierung von Gebäuden, insbesondere im Hinblick auf Klimaanpassungsmaßnahmen,
- zur detaillierten Erfassung des Gesamtenergieverbrauchs einschließlich Empfehlungen zur Energieeffizienz im Sinne eines Energieaudits bzw. zur Einführung eines Energiemanagementsystems.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

## **Über Mich**

---

Langjährige Management- und Führungserfahrung u. a. in einem internationalen Energieunternehmen mit Verantwortlichkeiten für M&A-Aktivitäten, Energiehandel- und Vertrieb. Wahrnehmung von Aufsichtsrats- und Gesellschaftermandate.

Interdisziplinäre Qualifikation anhand eines Abschlusses als Dipl.-Ing. Verfahrenstechnik sowie wirtschaftswissenschaftlicher Studienabschlüsse in Wirtschaftsingenieurwesen und MBA Financial Management. Darüber hinaus vertiefende Kenntnisse als dena-gelisteter Energieeffizienzexperte, die Maßnahmen in Verbindung mit Fördermitteln betreffen.

Tätigkeit als Lehrbeauftragter an der Hochschule Fresenius u.a. für nachhaltige Unternehmensführung und Vertriebsmanagement.

# Beratungsleistungen zur Strategieentwicklung und Umsetzung

Kontakt

---

[info@holger-radtko.de](mailto:info@holger-radtko.de)

[www.holger-radtko.de](http://www.holger-radtko.de)