

Uli & Uwe Kessel



Die Brüder Uli und Uwe Kessel, beide studierte Kaufleute, sind Familienunternehmer der neuen Generation. Als externe Unternehmensnachfolger haben sie gemeinsam den Rotonda Business Club übernommen. Mit ihrem Partner Michael Schmutzer von Design Offices haben sie die Rotonda zum größten Business Club Deutschlands ausgebaut. Mittlerweile ist Rotonda der Business Club des 21. Jahrhunderts. Vernetzt zu sein, war nie leichter als heute. Doch auch im digitalen Zeitalter leben Netzwerke von persönlichen Beziehungen. Der Rotonda Business Club gibt diesen Beziehungen Raum: Er ist der Ort, an dem Netzwerke geknüpft werden und Menschen sich treffen, um neue Sichtweisen kennenzulernen. Sie nutzen den Club, um Unternehmenskooperationen aufzubauen. Die Brüder Kessel gehören zu den am besten vernetzten Unternehmern in Deutschland. In ihren Clubs geben sie Einblick in Themen und Dialoge, die sonst nur hinter verschlossenen Türen stattfinden. In Kurzimpulsen und Vorträgen teilen sie ihre Einblicke zum Aufbau von nachhaltigen Geschäftsbeziehungen.

„Networking ist Zeitverschwendung. Geschäftsbeziehungen aufbauen und aktivieren im digitalen Zeitalter“

Themen

> Zukunft der Arbeit – Beziehung statt Networking – Gemeinsam führen

> Inspirationsdialog zur Zukunft der Arbeit

- Lassen Sie sich einen aktuellen Überblick über Megatrends und eindrucksvolle Praxisbeispiele zur Zukunft der Arbeit (Multilokales Arbeiten, Unternehmenskultur, Führung) geben
- Wie bringen Sie Innovations-/Start-up-Aktivitäten mit der Unternehmenskultur von traditionellen Unternehmensbereichen zusammen?
- Nach welchen Prinzipien und Mechanismen lassen sich Netzwerk-Organisationen im Unternehmen und im umgebenden Ökosystem entwickeln?

> Unterschied zwischen Networking und Beziehung

- Warum ist traditionelles Networking Zeitverschwendung?
- Wie gibt man Raum für vertrauensvolle Zusammenarbeit?
- Wie gestalten Sie Geschäftsprozesse und Produkte in Netzwerkorganisationen?

> Gemeinsam führen:

- Was in vielen Familienunternehmen üblich, aber häufig nicht reflektiert ist, wird inzwischen auch zum Erfolgsfaktor sich dynamisch entwickelnder Unternehmen
- Wie kann man bei einer sehr dynamischen Unternehmensentwicklung in wechselnden Rollen führen?
- Was sind Erfolgsfaktoren für gemeinsame Führung?
- Wie führt man als Tandem bei Job Sharing?

Zahlen, Daten & Fakten

„Uli und Uwe Kessel sind Unternehmer einer neuen Generation. Sie legen den Finger in die Wunde und zeigen mit Ihren Impulsen neue Wege auf.“

Oliver Bludau, Geschäftsführer Berghoff Group

Zu den Kunden gehören inhabergeführte Familienunternehmen, gehobene Mittelständler bis zu Konzernen, wie:

- Assmann
- Berghoff Group
- BMW
- BP
- Gelita
- Goodyear Dunlop Tires Germany
- IMA Dairy & Food Hassia
- LEW
- Nissan
- RWE
- TransTank
- VOSS Helme
- u. v. m.

www.speakers-excellence.com

Engagement

Impulsvortrag



Interview / Business-Talk



Honorargruppe

Auf Anfrage

Vortragssprachen



Standort



Marke & Medien

