



Esteamacon
Strategieberatung mit Seele

Seminare für Führungskräfte 2026



Teilnehmertage
bisher

400

Teilnehmer-
zufriedenheit

Ø 9,2 von 10

Spenden bisher

€ 25.000

Vier Themenbereiche

- Nur gute **Führung** schafft eine Kultur für Kooperation und Leistung.
- Nur eine **Kultur**, die Menschen mitnimmt, ermöglicht Strategieumsetzung.
- Nur eine wirkungsvoll umgesetzte **Strategie** resultiert in realen Effekten.
- Nur ganzheitliche Ziele und **Effekte** ergeben sinnstiftende Arbeit für alle.
- Deshalb beginnen wir bei und mit den Menschen und bei der Führung.





Seminare für Führungskräfte

In St. Ottilien findet eine **Seminarreihe zur Weiterentwicklung von angehenden und erfahrenen Führungskräften** statt.

Wir freuen uns sehr, dass wir Esteamacon GmbH als Veranstalter gewinnen konnten, diese Seminarreihe mit und für uns durchzuführen. Dieses Netzwerk von Unternehmensberatern aus ehemaligen Absolventen unserer Schule fühlt sich unseren benediktinischen Werten besonders verbunden und hat sich zum Ziel gesetzt, in der Beratung und Begleitung von Menschen und Organisationen einen WERT-vollen Beitrag für die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft zu leisten.

Die Zusage des Veranstalters, dass ein Teil der darüber erzielten Erlöse dazu beiträgt, den dringend notwendigen **Neubau unseres Rhabanus-Maurus-Gymnasiums zu finanzieren**, freut uns ganz besonders.

Das Thema Führung ist ein Thema höchster Relevanz. Angesichts von 17 Milliarden Treffern in 0,5 Sekunden bei einer Google Suche nach „Leadership“ stellt sich aber die Frage, wo Konzepte mit Substanz, Nachhaltigkeit oder gar Erfolgsbeleg zu finden sind?

Weltweit leben heute rund 40.000 Mönche und Nonnen nach der 1.500 Jahre alten Benedikts-Regel für eine friedvolle und (auch ökonomisch) funktionierende Gemeinschaft. Die Benedikts-Regel scheint daher genau solche Konzepte mit Erfolgsbeleg bereit zu stellen.

Wenn Sie die Relevanz dieser Konzepte für Ihren täglichen Führungsalltag nicht nur theoretisch erlernen, sondern auch wirklich erleben wollen, dann nehmen Sie an diesen Führungsseminaren teil. Sie unterstützen damit nicht nur unsere Schule, sondern tun auch sich und Ihrem Unternehmen etwas Gutes!

Erzabt Wolfgang Öxler, St. Ottilien

Zukunftsweg

**„Zukunft findet dort statt,
wo Beziehungen gelingen.“**

Matthias Horx (Zukunftsforscher)

FOLGEN SIE UNS IN DIE ZUKUNFT

- ◆ **Wir sind** ein professionelles Netzwerk von Beratern mit benediktinischer Prägung und vielfältigen Beratungskompetenzen.
- ◆ **In der Beratung** und Begleitung von Menschen und Organisationen leisten wir einen WERT-vollen Beitrag für die Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft.
- ◆ **Wir berufen uns** dabei auf die 1.500-jährige Erfolgsgeschichte der Regel des HI. Benedikts.
- ◆ **Werte und Ansatz** unserer Beratung drücken sich aus in unseren 10 (An-)Geboten für benediktinisch geprägtes Führen von Menschen und Organisationen.

DAS TREIBT UNS AN

- ◆ Nach unserer humanistischen **Überzeugung** bedeutet Erfolg mehr als gute Zahlen und er wird geschaffen von vielen Menschen, deren Denken und Tun am besten von gemeinsamen Werten und Zielen getragen wird.
- ◆ Unsere **Erkenntnis** ist, dass erst gute Führung die Kultur schafft, die diesen Erfolg möglich macht.
- ◆ Unsere **Vision** ist, dass Denken, Handeln und Entscheiden von Menschen in Unternehmen und Organisationen von Werten bestimmt werden, die neben der Rendite, auch die Umwelt, den Einzelnen und die Gesellschaft im Blick haben.

DAS KÖNNEN SIE VON UNS ERWARTEN

- ◆ Wir haben langjährige und umfassende **Praxiserfahrung in Führung und Entwicklung** von Menschen und Organisationen aus unterschiedlichen Branchen, mit Organisationen unterschiedlicher Größe.
- ◆ Unsere **Differenzierung** liegt nicht im „Was wir tun“, sondern darin, „Wie wir mit Ihnen arbeiten“.
- ◆ **Systemisch-integrales Denken und Handeln**, das das Beste aus verschiedenen Ansätzen und aus unterschiedlichen Perspektiven nutzt.
- ◆ Eine **Vorgehensweise**, in der die Menschen der Ausgangs- und der Endpunkt sind.



„Kümmere Dich um die Menschen, dann kümmern sich die Ergebnisse um sich selbst.“

Götz Werner (Gründer dm-drogerie markt)

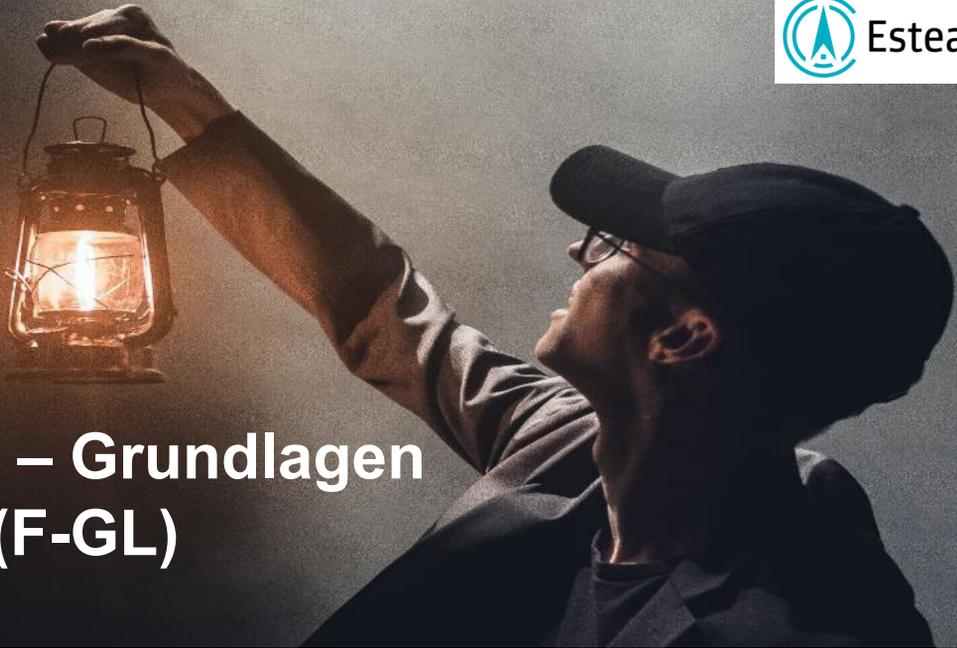
SEMINARKONZEPT

- Wir bieten die Seminare offen (unternehmensübergreifend) und geschlossen (für ein Unternehmen) an.
- In unseren Seminaren gibt es keinen „Nürnberger Trichter“, bei dem wir möglichst viele Lernziele dadurch zu erreichen versuchen, indem wir möglichst viel Inhalt dozieren. Bei uns gibt es kognitive Lernerfahrungen. Hier lernen Sie mit Herz und Verstand, indem wir folgende Elemente möglichst wirkungsvoll kombinieren:
 - **Achtsamkeitsübungen**, um Herz und Hirn in einen Lernmodus zu versetzen
 - **Kurze Impuls Beiträge** (TED-Formate) mit aktuellem Know-how zu einzelnen Themen, um den Gedanken und Diskussionen eine Orientierung zu geben.
 - **Übungen und Experimente**, um die Themen zu erleben und aus diesen Erfahrungen Erkenntnisse zu gewinnen
 - **Selbstreflexionen**, um aus einer Beobachterperspektive zu erkennen, was das Thema mit einem selber macht. Aus diesem Sich-Selbst-Sehen und -Spüren entstehen Erkenntnisse.
 - Das Teilen der Erfahrungen und Erkenntnisse aus den Übungen mit allen Seminarteilnehmern lässt **interaktiv soziales Lernen** entstehen. Alle lernen von Allen und der Trainer wird vom Dozenten zum Moderator.
 - **Praxisbezug**, damit die Teilnehmer ab dem nächsten Tag ihre Führungspraxis verbessern können
- Auf Wunsch der Teilnehmer bieten wir einen Nachsorgeprozess für eine noch nachhaltigere Verankerung.

SEMINARKATALOG - ALLE 2-TÄGIG

Ganzheitliche Führung Basisprogramm	Führung		Kultur		Strategie		Effekt	
	F-GL	Grundlagen	K-GL	Grundlagen	S-GL	Grundlagen	E-NH	Nach- haltigkeit
	F-SF	Sich selbst führen	K-TL	Teamleistung	S-SU	Strategie Umsetzung		
	F-GL	Andere führen						
Zusatz- module			K-KM	Konfliktmanagement	S-PMK	Projektmanagement Klassisch		
					S-PMA	Projektmanagement Agil		
					S-CH	Customer Happiness		

Führung – Grundlagen (F-GL)



- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- Beschreibung
 - Im ersten Teil unseres gesamten Seminarkurrikulums geht es um das Thema Führung, weil darüber die Kooperations- und Leistungskultur in Organisationen definiert wird. Diese ist das notwendige „Betriebssystem“, damit eine wirkungsvolle Strategieumsetzung stattfinden kann.
 - In diesem Seminar geht es um die grundsätzlichen Vorstellungen von und die hilfreiche **Haltung** zum Thema Führung, z.B., ob eine Organisation wie eine **Maschine oder wie ein Organismus** funktioniert.. Dabei stoßen wir auf **vielfältigste Führungsverständnisse**, die sich z.B. zwischen den beiden Polen aus **Privileg und Dienstleistung** bewegen oder was der Unterschied zwischen **Management und Führung** ist. aus dem Verständnis, ob eine Organisation wie eine Maschine oder wie ein Organismus funktioniert. In diesem **Grundlagenseminar** leiten wir aus bekannten Modellen wie z.B. der Regel Benedikts, New Leadership oder **Spiral Dynamics** mögliche **Handlungsfelder** für sie ab, um zu besserer Führung zu kommen, z.B. so praktische Fragen nach der **Arbeitsteilung auf verschiedenen Hierarchiestufen**. In diesem Seminar werden wir auch **konkrete, individuelle Maßnahmen zu ihrer Umsetzung interaktiv erarbeiten**.
 - In den beiden „folgenden“ Seminaren F-SF und F-AF werden dann eher die Verhaltensaspekte „Sich selbst führen“ und „Andere führen“ vertieft.
- Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen die Bedeutung von Führung für Kultur, Strategieumsetzung und unternehmerischem Effekt.
 - Sie erkennen verschiedene Führungsverständnisse und verstehen deren Wirkungen.
 - Sie kennen und verstehen wichtige Handlungsfelder der Führung.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Veränderung.
- Referent: Dr. Bernhard Schmalzl





Führung - Sich selbst führen (F-SF)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- Beschreibung
 - Im vorgelagerten Grundlagen-Seminar F-GL geht es um die grundsätzlichen Vorstellungen von und die hilfreiche **Haltung** zum Thema Führung.
 - Auf der Grundlage dieser Haltung geht es in diesem Seminar mehr um **Verhaltensaspekte** in der Führungspraxis. Wir befassen uns hier jetzt mit der Grundlage guter Führung – mit uns selbst. Denn **nur, wer sich selbst führen kann, kann andere führen**. Demzufolge werden Sie in diesem Seminar Ihre **Achtsamkeit** (inkl. achtsames Zuhören oder Morgenspaziergang in Stille), **Selbstwahrnehmung** (inkl. Selbstreflexion nach Fatzer oder auch im Modell von Gott 9.0 von Küstenmacher et. al.) und Ihr **Selbstmanagement inkl. Impulskontrolle** steigern. Dazu gehören z.B. Erkenntnisse aus Schulz von Thuns **Wertequadrat**, dem Japanischen Konzept **Ikigai** oder der Anwendung der **Timeline** nach Bodo Janssen.
 - Dabei werden Sie viele **Instrumente zur Selbstreflexion erleben** und auch über das Verständnis des „**sozialen Konstruktivismus**“ zu einem **glücklicheren Leben und gesteigerter Selbstliebe** finden.
 - Im Seminar F-AF wird dann der Aspekt „Andere führen“ vertieft.
- Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen, warum gute Führung bei einem selbst beginnt.
 - Sie lernen sich selbst besser kennen und können Ihr Führungsverhalten besser managen.
 - Sie lernen Grundlagen und Techniken für ein glücklicheres Leben.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und auch für Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Veränderung.
- Referent: Dr. Bernhard Schmalzl



Führung Andere führen (F-AF)



- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
 - Teilnehmer: 6 – 12
 - Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
 - Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- 
- Beschreibung
 - Im vorgelagerten Grundlagen-Seminar F-GL geht es um die grundsätzlichen Vorstellungen von und die hilfreiche **Haltung** zum Thema Führung.
 - Auf der Grundlage dieser Haltung geht es in diesem Seminar mehr um **Verhaltensaspekte** in der Führungspraxis. Hier befassen wir uns jetzt mit dem **Führen Anderer**. Dafür lernen Sie Grundlagen der **Motivation** und darin u.a. auch eine hilfreiche Technik für mehr **Wertschätzung**. Sie werden die Bedeutung verstehen, in den Mitarbeitern das in ihnen steckende **Potenzial zu erkennen** und wie sie Mitarbeiter mit der Anwendung des **Pygmalion-Effekts** entwickeln können. Im weiteren geht es um das Thema **Empathie** und wie wir diese mit Konzepten, wie z.B. **Kontrolldramen, Transaktionsanalyse und den „vier Seiten einer Nachricht“** oder auch einer **stärkenbasierten Teamkomposition** steigern können. Im dritten Teil geht es dann um die Oberstufe, die **Führung** an sich. Dort werden z.B. die Bedeutung psychologischer Sicherheit für Leistung und das wichtige Konzept **Empowerment** bearbeitet.
 - Im folgenden Seminarblock zum Thema Kultur lernen Sie, auf der Grundlage guter Führung eine hilfreiche Kultur für Veränderung in Ihrer Organisation zu implementieren.
 - Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen, warum Motivation und Empathie notwendige Grundlagen guter Führung sind.
 - Sie lernen Techniken und Konzepte anzuwenden, um Motivation und Empathie zu steigern.
 - Sie verstehen und erkennen unterschiedliche Führungsstile und können Ihren eigenen Führungsstil situativ besser anpassen.
 - Sie managen besser, wer auf welcher Hierarchiestufe wofür Verantwortung übernimmt.
 - Sie lernen, die Konzepte zu Empowerment und Purpose wirkungsvoll einzusetzen.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Veränderung.
 - Referent: Dr. Bernhard Schmalzl



Kultur Grundlagen (K-GL)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
 - Teilnehmer: 6 – 12
 - Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
 - Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- 
- Beschreibung
 - Im ersten Teil unseres gesamten Seminarkurrikulums geht es um das Thema Führung, weil darüber die Kooperations- und Leistungskultur in Organisationen definiert wird.
 - Im Themenblock **Kultur** geht es jetzt darum, eben diese Kultur auszuprägen und in diesem Seminar K-GL lernen Sie die **Grundlagen zur Unternehmenskultur** allgemein und zu den drei **Ebenen Mindset, Werten und Verhalten**. Dabei besprechen wir z.B. Verhaltensmuster nach dem **DISG-Modell**. Nach einer Erklärung, was wir unter diesen **Begriffen** verstehen, widmen wir uns dem Aspekt, warum das **so wichtig** ist. Die Unternehmenskultur ist eben kein „Sozialklimbim“, sondern ein wichtiger **Faktor für den Erfolg** einer Organisation. Danach steht die **Gestaltung der Unternehmenskultur** im Vordergrund, z.B. durch eine professionelle **Feedbackkultur**. Um die Phänomene bei der Gestaltung von Kultur besser zu verstehen, beschäftigen wir uns im letzten Teil mit den sogenannten „**Morphic Fields**“, die erklären, warum speziell diese Veränderungen so oft als zäh und schmerzhaft wahrgenommen werden.
 - Im folgenden Seminar zu Teamleistung (K-TL) widmen wir uns dann den besonderen Aspekten, welche typischen Blockaden Teams daran hindern, ihre volle Leistung zu entfalten.
 - Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen die Grundlagen und die Bedeutung von Unternehmenskultur für Organisationen.
 - Sie verstehen, wo die Widerstände bei der Kulturarbeit herkommen.
 - Sie lernen Techniken, um eine Kultur trotzdem weiterzuentwickeln.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Kulturveränderung.
 - Referent: Dr. Bernhard Schmalzi



Kultur Teamleistung (K-TL)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
 - Teilnehmer: 6 – 12
 - Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
 - Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- 
- Beschreibung
 - Nachdem mit unseren Führungsseminaren die Grundlagen für eine Kooperations- und Leistungskultur in Organisationen definiert wurden, geht es in unseren Kulturmodulen darum, diese wirklich herzustellen.
 - Anhand verschiedener **Organisationsentwicklungsmodelle** beleuchten wir, inwiefern eine solche **Evolution von Unternehmen** in ihrem Lebenszyklus auch neue Anforderungen an die simultane Entwicklung der Unternehmenskultur stellt. Wir besprechen, wie mit bestimmten **Analyseinstrumente** festgestellt werden kann, wo ein Team in seiner Leistungsfähigkeit tatsächlich steht. Vor den vorgestellten **Top 5 Modellen zur Teamentwicklung** werden im Modell von Lencionis alle **fünf typischen Blockaden** von Teams so bearbeitet, dass die Teilnehmer lernen, wie sie ein existierendes Team heilen können: 1. Vertrauen (Leistung und Erholung in Balance), 2. Konflikt (Konfliktmanagement), 3. Klarheit / Commitment / Engagement (Aufwand vs. Effekt / Balance / Prokrastination), 4. Verantwortlichkeit (Konsequenzmanagement, Empowerment), 5. Gemeinsame Ergebnisse (Kollektive Intelligenz)
 - In diesem Seminar werden Sie auch **konkrete, individuelle Maßnahmen zur Umsetzung in Ihrem Verantwortungsbereich interaktiv erarbeiten.**
 - Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen die Bedeutung von Kultur für die Strategieumsetzung.
 - Sie verstehen bei einer Evolution Ihres Unternehmens, in welche Richtung Sie die Kultur mitentwickeln müssen.
 - Sie verstehen Balance und können sie gezielt einsetzen.
 - Sie wissen, wie Hochleistungsteams funktionieren, weil Sie im Seminar eines erleben.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Veränderung.
 - Referent: Dr. Bernhard Schmalzl



Auf
Anfrage



Kultur Konfliktmanagement (K-KM)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Ein Tag / 9:30 – 17:30 Uhr
- Netto Preis: € 300 + € 70 Tagungspauschale (Raummiete, Verpflegung, ...)
- Beschreibung
 - Konflikte können überall auftreten, wo Menschen miteinander agieren. Zu grundlegenden Faktoren im Spannungsfeld zwischen Kunden, Vorgesetzten und Mitarbeitern kommen auch noch umfeldspezifische Faktoren wie Zeit- oder Kostendruck hinzu.
 - Daher werden zunächst die (teilweise versteckten) **Anzeichen** und die unterschiedlichen **Ursachen und Formen** von Konflikten sowie deren grundlegende psychologische, systemische und individuelle **Hintergründe** beleuchtet.
 - Um neben den scheinbar hinderlichen und **lähmenden Effekten** auch die positiven und **konstruktiven Aspekte** von Konflikten zu verinnerlichen, werden die möglichen Ergebnisse eines Konfliktes dargestellt und diskutiert.
 - Die notwendigen **Schritte**, um Konflikte wertschätzend anzusprechen und einer **Lösung** zuzuführen, werden, verschiedene Methoden zur Konfliktanalyse, -visualisierung und -bearbeitung gemeinsam und anhand anschaulicher Beispiele erarbeitet.
 - Anhand von **Rollenspielen** wie auch **reellen Konfliktfällen**, idealerweise **aus dem Kreis der Teilnehmer**, wird das gewonnene Methodenwissen geübt, spürbar gemacht und so besser verankert.
- Ihr Mehrwert
 - Sie erkennen Konflikte rechtzeitig und können diese richtig einordnen.
 - Sie verfügen über Methoden und Vorgehensweisen, die ihnen ermöglichen, je nach Art bzw. Phase des Konfliktes zügig und konstruktiv zu agieren.
 - Sie sind im Stande, Konflikte einer Lösung zuzuführen und dies mit der operativen Arbeit, Zielsetzung Ihres Teams und Ihrer Organisation in Einklang zu bringen.
- Referent: Martin Lindhuber, Dr. Bernhard Schmalzl



Strategie – Grundlagen (S-GL)



- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)



• Beschreibung

- Mit den vorgelagerten Seminaren wurde bereits vermittelt, dass nur mit guter Führung eine Leistungs- und Kooperationskultur in einer Organisation geschaffen wird. Diese ist eine notwendige Grundlage für eine wirksame Strategieumsetzung.
 - Zuerst klären wir in diesem Seminar noch die Grundlagen der Strategie. **Was verstehen wir unter Strategie** und was sind die vier klassischen Schritte in der Strategiearbeit (Analyse, Vision, Planung, Umsetzung)? Wir erarbeiten die vier Quadranten unseres Strategiemodells mit den Dimensionen Identität (Purpose, Werte, Menschenbild), Markt und Kunde (Marktsegmente, -positionierung, -bearbeitung), Fähigkeiten (Portfolio, Kompetenzen, Prozesse, Organisation, Partnerschaften) und Kultur (Führung, Mindset, Verhaltensmuster) sowie den Kennzahlen, anhand derer Veränderung und Fortschritt transparent werden. Danach analysieren wir, woher ein **strategischer Veränderungsbedarf** kommen kann (wie z.B. aus Megatrends) und wieso plötzlich **neue Geschäftsmodelle** gefordert werden. Wir erkennen den Unterschied zwischen **Veränderung und Transformation**. Im nächsten Schritt entwickeln wir das Verständnis für die **Bedeutung einer Strategie**, für eine Mobilisierung durch Sinnstiftung und für die Fokussierung einer Organisation.
 - Im darauffolgenden Seminar S-SU beschäftigen wir uns mit wirkungsvoller Strategieumsetzung.
- ## • Ihr Mehrwert
- Sie verstehen Bedarf, Inhalt und Bedeutung von Strategiearbeit.
 - Sie kennen und verstehen wichtige Handlungsfelder der Strategiearbeit.
 - Sie wissen, wie Sie über diese Handlungsfelder die Strategie in Ihrem Verantwortungsbereich (weiter)entwickeln können.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Strategiearbeit.
- ## • Referent: Dr. Bernhard Schmalzl



Strategie Umsetzung (S-SU)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- Beschreibung
 - Mit den vorgelagerten Seminaren wurde bereits vermittelt, dass nur mit guter Führung eine Leistungs- und Kooperationskultur in einer Organisation geschaffen wird, als notwendige Grundlage für eine wirksame Strategieumsetzung.
 - In diesem Seminar gehen wir nun davon aus, dass es eine ausgearbeitete Strategie gibt, die es jetzt wirkungsvoll umzusetzen gilt. Hierfür beschäftigen wir uns mit zwei großen Themenblöcken. Im **Roadmapping** geht es darum, wie der gesamte Strategieprozess aussieht und wir aus einer logischen Struktur einer Strategie eine sinnvolle Reihenfolge machen („Erst die Hose, dann die Schuhe“).
Beim **Change-Management** bearbeiten wir mit ADKAR nicht nur das Standardkonzept (von Prosci) zum Change-Management, sondern auch die Erfolgsfaktoren für gelingende Veränderungen und lernen auch einzelne Instrumente kennen. Das Pinguin Prinzip von Kotter erklärt Veränderungsmechanismen anhand einer unterhaltsamen Fabel. Die kritische Masse / der Tipping Point erklärt, warum man nicht die ganze Organisation von einer Veränderung überzeugen muss und Ausführungen von Prof. Kruse oder ein Ausschnitt aus dem Film „Die Blechtrommel“ zeigen, wie wir Resonanzen erzeugen können. Wir behandeln auch die Themen Kommunikation und Widerstand, den Aufbau einer (dezentralen) Change Organisation sowie die Messung von sechs Erfolgsfaktoren. Konzepte wie z.B. die U-Turn Methoden, die Kübler Ross-Kurve der sieben emotionalen Stufen oder das Change House sowie die Change Story komplettieren den Methodenbaukasten.
- Ihr Mehrwert
 - Sie kennen und verstehen wichtige Instrumente der Strategieumsetzung.
 - Sie können diese Instrumente grundsätzlich anwenden.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen für Ihre Strategieumsetzung.
- Referent: Dr. Bernhard Schmalzl



Strategie Projektmanagement Klassisch (S-PMK)

Auf
Anfrage



- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
 - Teilnehmer: 6 – 12
 - Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
 - Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- 
- Beschreibung
 - Dieses Seminar adressiert Führungskräfte in der Auftraggeberrolle, Projektleiter, Projektmitarbeiter und alle, die klassisches PM kennenlernen möchten.
 - Was macht **Projekte** besonders? Und warum brauchen wir überhaupt **Projektmanagement**? Diese Frage wird zunächst eindeutig geklärt, und damit ergeben sich die wichtigsten Verhaltensweisen und Grundregeln im Projekt intuitiv fast ganz von alleine.
 - Obwohl der Schlüssel zum **Projekterfolg** im Wesentlichen in der **Haltung** und den kommunikativen Fähigkeiten der beteiligten Schlüsselrollen beruht, ist es unausweichlich, Struktur, Transparenz und Bewusstheit in die Projekte zu bringen.
 - Daher werden hier neben typischen **Phasenmodellen**, den notwendigen **Rollen** und deren Verantwortlichkeiten die Bedeutung eines sauberen **Projektauftrages**, integrierter **Planung** sowie konsequenter **Steuerung** erläutert.
 - Professionelle Zieldefinition, Stakeholderanalyse, Projektstrukturplanung, Zeit-, Ressourcen- und Kostenplanung, Kick-Off, Steuerung inkl. transparenter Umgang mit Änderungen und Abschluss werden anhand reeller **Fallbeispiele der Teilnehmer** auch praktisch durchgespielt, gewonnenes Methodenwissen erlebbar gemacht und so besser verankert.
 - Das Seminar „Klassisches Projektmanagement“ lässt sich auch hervorragend durch das Seminar „Agiles Projektmanagement“ ergänzen, um sich je nach konkretem Umfeld oder Einsatzzweck in Organisationen der passenden Werkzeuge individuell bedienen zu können.
 - Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen die Bedeutung von klassischem Projektmanagement und dessen Nutzen.
 - Sie kennen mögliche Rahmenbedingungen von Projekten und können sie bewusst gestalten.
 - Sie gewinnen einen Überblick über die einzelnen Methoden im Projekt-Lebenszyklus und erfahren den Mehrwert sowie mögliche Hindernisse.
 - Sie erhöhen Ihre Wirksamkeit bei der Projektabwicklung und sind in der Lage, Ihr Umfeld, Kollegen und Mitarbeiter entsprechend einzubinden und zum Team zusammen zu führen.
 - Referenten: Martin Lindhuber, Dr. Bernhard Schmalzl

Strategie Projektmanagement agil (S-PMA)

Auf
Anfrage

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- Beschreibung
 - Dieses Seminar adressiert Führungskräfte, Product Owner, Scrum Master, Team-Mitglieder in agilen Projekten und alle, die agiles PM kennenlernen möchten.
 - **Ist „agil“ das neue klassisch?** Und warum brauchen wir überhaupt Projektmanagement? Diese Frage wird zunächst eindeutig geklärt, um den **richtigen Einsatzzweck** und den **Mehrwert agiler Methoden** zu verstehen.
 - Besonderen Wert wird dabei auf die Bedeutung des „**agilen Mindsets**“ gelegt, das die Grundlage für den erfolgreichen Einsatz im komplexen Umfeld bildet.
 - Auf Basis von **Scrum** werden die typischen **Rollen, Artefakte und Ereignisse** agiler Rahmenwerke erläutert.
 - **Anhand eines konkreten Fallbeispiels werden zwei Sprints simuliert**, um die Formulierung von Aufgaben, Aufwandsschätzung, Priorisierung, den Verlauf eines Sprints sowie Abnahme und Retrospektive (die Begriffe werden hier bewusst auf Deutsch aufgeführt) auch praktisch zu erfahren und damit das Methodenwissen besser zu verankern.
 - Das Seminar „Agiles Projektmanagement“ lässt sich auch hervorragend durch das Seminar „Klassisches Projektmanagement“ ergänzen, um sich je nach konkretem Umfeld oder Einsatzzweck in Organisationen der passenden Werkzeuge individuell bedienen zu können.
- Ihr Mehrwert
 - Sie verstehen die Bedeutung von agilem Projektmanagement und dessen praktischen Nutzen.
 - Sie kennen die wesentlichen Rollen und Bestandteile von Scrum und können diese bewusst anwenden.
 - Sie gewinnen einen Überblick über die einzelnen Schritte im Sprint und erfahren den Mehrwert sowie mögliche Hindernisse beim Einsatz von Scrum.
 - Sie erhöhen Ihre Wirksamkeit bei der Projektabwicklung und sind in der Lage, Ihr Umfeld, Kollegen und Mitarbeiter entsprechend einzubinden und zum Team zusammen zu führen.
- Referenten: Martin Lindhuber, Dr. Bernhard Schmalzl





Customer Happiness (S-CH)

- **Zielgruppe:**
 - Geschäftsführung, Vertriebs-/Service-Manager und kundennahe Abteilungsleiter
 - Idealerweise 3 Personen pro Organisation, mindestens 2 aus demselben Unternehmen
 - Für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Geschäftsbereiche größerer Organisationen mit eigenständiger Kundenverantwortung
- Teilnehmer: 8 – 20
- Dauer: Ein Tag / 9:30 – 17:30 Uhr
- Netto Preis: € 300 + € 70 Tagungspauschale (Raummiete, Verpflegung, ...)
- **Beschreibung**
 - Wie gelingt es Unternehmen heute, Kunden zu begeistern – und so Differenzierung, nachhaltige Kundenbindung und Mitarbeiterattraktivität zu schaffen?
 - In diesem Workshop entdecken Sie, wie entscheidend Customer Happiness für Ihren Unternehmenserfolg ist, weit über Kundenzufriedenheit hinaus – und wie und warum sie wirkt.
 - Sie lernen, wie Customer Happiness auch mit überschaubaren Budgets machbar ist – und gleichzeitig Kostenvorteile schafft sowie die Mitarbeiterzufriedenheit steigern kann.
 - Sie wenden die Methode selbst an – auf Ihre Organisation – und sammeln erste Erkenntnisse.
 - Gemeinsam mit Führungskräften und auch im Austausch mit Teams anderer Unternehmen analysieren Sie Kundenreisen, identifizieren Hebel und entwickeln erste konkrete Lösungsansätze.
 - Sie erhalten Impulse auch von anderen Unternehmen, tauschen sich aus und schaffen eine fundierte Basis für weiteren Entscheidungen in Ihrem Unternehmen.
- **Ihr Mehrwert**
 - Sie kennen die wichtigsten Treiber und Wirkmechanismen von Customer Happiness.
 - Sie bewerten Ihre eigene Ausgangslage und schätzen das Potenzial für Ihre Organisation ein.
 - Sie entwickeln erste konkrete Hebel und Maßnahmen zur Umsetzung.
- **Referenten:**
Dr. Martin Zimmermann + Dr. Bernhard Schmalzl





Effekt Nachhaltigkeit (E-NH)

- Zielgruppe: (angehende) Führungskräfte aus Organisationen
- Teilnehmer: 6 – 12
- Dauer: Zwei Tage / 10–18 Uhr + 8:30–17 Uhr
- Netto Preis/Tag: € 300 + € 70 Tagungspauschale (+ evtl. Übernachtung)
- Beschreibung
 - In den vorgelagerten Seminarblöcken Führung, Kultur und Strategie ging es im Grunde genommen immer darum, die Grundlagen dafür zu schaffen, dass eine Organisation möglichst erfolgreich ist. Aber wie definiert sich Erfolg?
 - Unter **ganzheitlichen Unternehmenszielen** werden heute die drei Zieldimensionen **People, Planet, Profit** verstanden. Gleichzeitig vermuten viele Führungskräfte einen **Zielkonflikt** zwischen Profit und People / Planet: „Man muss mehr Profit machen, um sich Nachhaltigkeit leisten zu können“. Studien belegen, dass diese Annahme falsch ist. Was ist also unser Optimierungskriterium? Wohlstand oder Wohlergehen? Lebensstandard oder Lebensqualität? Wir erarbeiten in unserem Seminar mit ihnen zusammen, wie sie in Ihrem Verantwortungsbereich **Ziele für mehr Solidarität (People) und Nachhaltigkeit (Planet) setzen** können. Dabei bearbeiten wir klassische Teilaspekte der **Corporate Social Responsibility (CSR)** und vor allem der **Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen UN**. Das Thema Profitsteigerung behandeln wir in diesem Seminar nicht, weil es dafür erfahrungsgemäß weniger Qualifizierungsbedarf gibt.
 - Am Ende dieses Seminarzyklus beginnt die Reise eigentlich wieder von vorne. Wenn ich verstanden habe, was mir besonders wichtig ist und worauf ich mein Leben ausrichten will, befinde ich mich mitten im Thema Führung, beginnend mit der Führung meiner selbst.
- Ihr Mehrwert
 - Sie kennen und verstehen das Konzept der Nachhaltigkeit.
 - Sie verstehen, dass es keinen Zielkonflikt zwischen einem profitablen und einem nachhaltigen Unternehmen gibt.
 - Sie können für ihren Verantwortungsbereich nachhaltige Ziele setzen.
 - Sie erarbeiten interaktiv für sich und Ihren Verantwortungsbereich Ideen und Maßnahmen zur Veränderung.
- Referenten: Dr. Bernhard Schmalzl, Christoph Heumos



Ihre Referenten



Dr. Bernhard Schmalzl *Strategie und Veränderungs- management in Großunternehmen

Nach neun Jahren in benediktinischen Internaten war Dr. Bernhard Schmalzl Pilot in der deutschen Luftwaffe. Später hat er Maschinenbau (München) und Betriebswirtschaft (Hagen) studiert. Nach seiner Promotion zum Dr.-Ing. trat er in den IT/TK-Bereich von Siemens ein und arbeitete 12 Jahre lang in verschiedenen kundennahen Bereichen und leitete bis zu 300 Mitarbeiter in Beratung, Vertrieb und technischem Außendienst in Deutschland, Europa und weltweit.

In sechs Jahren Programm Management bei Unify leitete er eine Projektorganisation mit 150 Mitarbeitern, die das strategische Transformationsprogramm der Unify-Serviceeinheit (6.000 Mitarbeiter) bearbeitete. Er leitete viele Sanierungsmaßnahmen, Wachstumsinitiativen, Kostensenkungen, Effizienzsteigerungen, Restrukturierungswellen und schließlich den größten europäischen Outsourcing-Deal in der TK-Branche im Jahr 2015, indem er seine eigene Abteilung mit 300 Technikern zu IBM transferierte.

Als Senior Partner in der Unternehmensberatung liegen seine Schwerpunkte bei Visions- und Strategieentwicklung, Marketing, Wertmodellierung, Portfoliomanagement, Organisationsentwicklung, Hochleistungs- und Führungskultur, Customer Experience, Geschäftsprozessoptimierung, ITIL, Geschäftsmodell- und Ecosystem-Modellierung, KPIs sowie dem zugehörigen Change- und Transformations-Management auf der Grundlage kollektiver Intelligenz.

Bernhard ist seit 35 Jahren verheiratet und das mit der gleichen Frau. Sie haben drei erwachsene Kinder und versuchen, sie so zu behandeln, dass sie dereinst einen schönen Pflegeplatz für die Eltern aussuchen. Bis dahin bevölkern auch noch sechs Laufenten und sechs Hühner den Garten. Trotz dieses Kraftortes zu Hause geht er gerne mit dem Motorrad auf Tour, um Beziehungen zu pflegen und die Schöpfung zu genießen.

Bernhard erreichen Sie unter bernhard.schmalzl@estemacon.de

Ihre Referenten



Christoph Heumos

*KMU *Industrie

*produzierendes Gewerbe *Politik

Als studierter Wirtschaftsgeograph hat Christoph Heumos nach seinem Studium in München und Frankfurt in einer Münchner Strategieberatung deutsche und internationale Unternehmen der Baubranche sowie Nahrungs- und Verpackungsbranche beraten.

Besondere Expertise hat er sich in den Bereichen Wachstums- und Internationalisierungsstrategien sowie New Business angeeignet. Sein Fokus liegt dabei auf den Märkten Europa, USA und Asien.

Neben Unternehmen der Fensterbau-, Baustelleneinrichtung- und Sanitärindustrie waren in den letzten Jahren auch drei namhafte Hersteller von Fertighäusern in Europa seine Kunden. Nach drei Jahren als Angestellter machte er sich 2020 als Freelancer selbstständig, arbeitete nebenbei als Spengler in der Spenglerei Heumos in Finning. 2020 wurde zum zweiten Bürgermeister seiner Heimatgemeinde Finning gewählt wovon er 2022 allerdings zurückgetreten ist, um sich ganz dem von ihm und zwei Freunden gegründeten Startup KOROSHO zu widmen. KOROSHO kauft Cashews direkt und fair von Farmern aus Tansania, organisiert die gesamte Wertschöpfungskette und vermarktet sie in Deutschland als Snacks und innovative vegane Produkte.

Expertise:

Bau, Nahrung & Verpackung, Maschinenbau

Christoph erreichen Sie direkt unter christoph.heumos@esteamacon.de

Ihre Referenten



Martin Lindhuber

*Konzern *Industrie *KMU
*Personen

„Man kann andere nur so weit führen, wie man selbst gegangen ist.“

Dieses Motto leitet Martin Lindhuber auf seiner Mission, mehr Bewusstheit und (Eigen-)Verantwortung als Schlüssel zum Erfolg über die Ebene des Projektmanagements hinaus in Unternehmen zu tragen.

Kein Business-Theater mehr, sondern echte und aufrichtige Begegnungen!

Mit großer Leidenschaft, einem klaren Verstand und viel Herz begleitet Martin seit seinen ersten großen Auslandsprojekten Menschen und Organisation auf ihrer eigenen Reise der permanenten Weiterentwicklung und vermittelt liebevoll-deutlich auf Basis seiner eigenen Erfahrungen die große Bedeutung der (kontext-spezifischen) inneren Haltung.

Parallel zu seinem ausgeprägten Faible für Struktur und Klarheit hat er in den letzten Jahren die Macht der Emotionen mit all ihren konstruktiven, teilweise aber auch destruktiven Ausprägungen wiederentdeckt.

In der Arbeit mit ihm kann man erleben, wie gut es sich anfühlt, sowohl die richtigen Dinge zu tun als auch die Dinge richtig zu tun.

In seinem Werkzeugkoffer befinden sich neben professionellen PM-Methoden im klassischen und agilen Umfeld auch fundierte Kenntnisse und weitreichende Erfahrungen zu OKR, agiler Transformation, Management von Veränderungsprozessen, systemischer Organisationsberatung, Organisationsdesign, Business- sowie Agile Coaching.

Martin kontaktieren Sie direkt unter martin.lindhuber@esteamacon.de

Ihre Referenten



Dr. Martin Zimmermann

*Strategie-Umsetzung & Coaching

*Wachstums- & Strategieberatung

*KI & Transformationsberatung

*Vertriebs- & Kundenstrategie

Erfolgreiche Unternehmen benötigen mehr als nur Strategien – sie müssen nachhaltig umgesetzt werden. Martin unterstützt Führungskräfte und Teams dabei, strategische Initiativen und Organisationen zu entwickeln und voranzutreiben, das volle Potenzial der Mitarbeiter zu mobilisieren und damit nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

Als Sparringspartner kombiniert er strategische Expertise mit praxisnaher Umsetzungsbegleitung. Er hinterfragt, gibt Impulse und sorgt für Klarheit, Fokus und eine konsequente Umsetzung – zeitlich flexibel und zielgerichtet, bis die Transformation greift.

Ob Wachstumsstrategie, KI-Transformation oder Vertrieboptimierung – Martin bringt umfangreiche Erfahrung aus verschiedenen Bereichen und langjähriger Führungsverantwortung mit, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und echte Wirkung zu erzielen.

Mit einer internationalen Karriere, die ihn über vier Kontinente geführt hat, und Expertise in Technologie, KI und Automatisierung (MIT, ETH Zürich), Top-Management-Beratung (McKinsey), als erfolgreicher Gründer zweier Start-ups, sowie Führungsrollen in DAX-Unternehmen (CEO großer Geschäfte, Chefstrategie, Chief Digital & Customer Officer) bietet Martin einen einzigartigen Background.

Heute arbeitet Martin als Coach, Berater und pragmatischer Umsetzungspartner für CEOs, Führungskräfte und Private-Equity-Firmen. Als Dozent an der Universität St. Gallen teilt er zudem sein Wissen mit der nächsten Generation von Führungskräften.

Martins Stärke: pragmatisch und zielgerichtet Hand in Hand auf Augenhöhe mit Kunden zu arbeiten, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und nachhaltige Wertschöpfung zu garantieren.

Martin kontaktieren Sie direkt unter martin.zimmermann@cocobiz.digital



Termine

	2025				2026												2027	
Monate	S	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	J	F
Führung			F-GL			F-SF			F-AF		F-GL			F-SF			F-AF	
Kultur				K-GL		K-KM	K-TL						K-GL		K-TL			
Strategie & Effekt	S-SU	E-NH			S-GL		S-SU S-CH			E-NH				S-GL		S-SU		E-NH

Datum Kürzel Titel

01./02.09.2025	S-SU	Strategie – Umsetzung
30./31.10.2025	E-NH	Effekt – Nachhaltigkeit
10./11.11.2025	F-GL	Führung – Grundlagen
08./09.12.2025	K-GL	Kultur – Grundlagen
12./13.01.2026	S-GL	Strategie – Grundlagen
05.02.2026	K-KM	Kultur – Konfliktmanagement
12./13.02.2026	F-SF	Führung – Sich selbst führen
02./03.03.2026	K-TL	K-TL Kultur – Teamleistung
16./17.04.2026	S-SU	Strategie – Umsetzung
23.04.2026	S-CH	Strategie – Customer Happiness
20./21.05.2026	F-AF	Führung – Andere Führen
09./10.06.2026	E-NH	Effekt – Nachhaltigkeit
21./22.07.2026	F-GL	Führung – Grundlagen
23./24.09.2026	K-GL	Kultur – Grundlagen
01./02.10.2026	S-GL	Strategie – Grundlagen
19./20.10.2026	F-SF	Führung – Sich selbst führen
16./17.11.2026	K-TL	K-TL Kultur – Teamleistung
07./08.12.2026	S-SU	Strategie – Umsetzung



Termine

Diese Terminierung ermöglicht individuelle Entwicklungspfade.

- **Einzelseminare**

Es gibt eine gewisse Logik im Ablauf der Seminare innerhalb eines Themenbereiches wie z.B. Führung und auch in der Abfolge der Themenbereiche, aber kein Seminar ist eine zwingende Voraussetzung für ein folgendes. Interessenten an **Einzelseminaren** können also jedes Seminar einzeln und in beliebiger Reihenfolge belegen.

- **Ganze Themenbereiche**

Interessenten an einem **Themenbereich wie z.B. Führung** können die zugehörigen Seminare in zeitlich überschaubaren Tracks buchen. Das vorgelagerte Seminar innerhalb eines Themenbereichs ist nie eine zwingende Voraussetzung. Jedes Seminar ist selbstständig. Bei einer Belegung in der vorgedachten Reihenfolge ist aber ein höherer Lernerfolg zu erwarten.

- **Ganzheitliche Führungskräftequalifizierung**

Die intensivste Entwicklung erfahren die Teilnehmer, die sich im Rahmen eines Tracks zu einer weitgehend stabilen Lerngruppe verabreden und alle Seminare als **ganzheitliche Führungskräftequalifizierung** innerhalb von drei bis acht Quartalen gemeinsam durchlaufen.

Buchung

- Buchung der Seminare bitte über den Tagungsort:
- Exerzitienhaus, Erzabtei 3, 86941 St. Ottilien
- <https://erzabtei.de/SeminareFuehrungskraefte>



**„Das Ganze ist mehr
als die Summe
seiner Teile.“**

(Aristoteles)

IHRE BEGLEITER IN DIE ZUKUNFT

VERANSTALTER



Estemacon

TAGUNGSPORT

Exerzitien- und Gästehaus



Dr. Bernhard
Schmalzl



Martin
Lindhuber



Christoph
Heumos



KONTAKT

Estemacon GmbH
Weiherstr. 3, 82269 Geltendorf

Dr. Bernhard Schmalzl
Tel.: +49 (0) 176 45926346
bernhard.schmalzl@estemacon.de
www.estemacon.de

KONTAKT

Exerzitienhaus
Erzabtei 3, 86941 St. Ottilien

Tel.: +49 (0) 8193 71601
exhaus@ottilien.de
<https://erzabtei.de/>
<https://erzabtei.de/SeminareFuehrungskraefte>