

# Rentable neue Geschäfte aufbauen

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH252

**Dauer:** 7 Tage, nur firmenspezifisch

**Ort, Termin:** zu vereinbaren

**Sprache:** wahlweise Deutsch oder Englisch

**Projektanfrage:** Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: [www.sgbs.ch/inh252](http://www.sgbs.ch/inh252)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

1. Leistungsträger, die sich mit Innovation, Start-up und neuen Geschäftsmodellen beschäftigen
2. Fach- und Führungskräfte, die den Erfolg eines neuen Geschäftes aktiv fördern wollen
3. Führungskräfte, die finanzielle Mittel für neue Geschäfte beantragen oder darüber entscheiden

## Aufbau

Teil 1 zeigt, wie neue Geschäftsideen entwickelt und aufgebaut werden.

Teil 2 zeigt, wie die Profitabilität und Rentabilität eines Geschäftes gesteuert wird, um trotz hohen Investitionen in Neues eine gesunde Ertragslage zu sichern oder zu erreichen.

## Konzept

Um aus Geschäftsideen neue, rentable Geschäfte zu machen, braucht es Investitionen. Das Investieren in neue Geschäfte hat aber seine Tücken:

- Der Mittelbedarf wird meist unterschätzt.
- Die Zeitachse wird unterschätzt.
- Das Flop-Risiko wird zu tief bewertet.

«Soll das Unternehmen wirklich in Innovation investieren?» Nur durch den Aufbau neuer Geschäfte und eines neuen, einzigartigen Kundennutzens kann die schleichende Verschlechterung der Rentabilität verhindert werden. Investieren in neue Geschäfte muss also sein. Die entscheidende Frage ist jedoch: «Wie?»

## Themen

### Ideen für neue Geschäfte entwickeln

- Visionärer Ansatz: Was braucht die Welt morgen?
- Technologie-Ansatz: Welche neuen Marktleistungen ermöglichen neue Technologien?
- Kernkompetenz-Ansatz: Wie nutzen wir unsere Stärken für Neues?
- Chancen-Ansatz: Welche Chance müssen wir besser als andere nutzen?

### Finanzielle Zielvorgaben und Leitplanken

- Erwartete Eigenkapitalrendite
- Umsatzpotenzial und erreichbares Turbo-Wachstum
- Pay Back-Periode?
- Welche Mittel werden zur Verfügung gestellt?

### Neuer Kundennutzen

- Das neue Geschäft muss einen massiv höheren Kundennutzen leisten als das bestehende es vermag

### Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Dort investieren, wo der Markt längerfristig attraktiv und die Konkurrenz uns unterlegen sein wird

### Veränderungen im Verkauf & Vertrieb

- Neue Geschäftsmodelle verändern Verkauf und Vertrieb: Neue Entscheider, neue Entscheidungsabläufe, neuer «Point of Sales»

### Ausarbeitung der Geschäftsidee

- Die Geschäftsstrategie
- Die Marketing Strategie
- Das finanzielle Konzept
- Die Kommunikation der Zukunft
- Neue Vertriebskanäle
- Neue Marktbearbeitung

### Erfolg am Markt

- Markterfolg entlang der Wertschöpfungskette
- Management des Kunden-Lebenszyklus

### Profitabilität, Rentabilität & Controlling

- Die Investitionen in die Innovation durch gleichzeitig aktives Gewinnmanagement absichern
- Programme zur Sicherung der Profitabilität trotz Investition in die Zukunft
- Controlling Instrumente nutzen

## Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

## Wir sind für Sie da!



**Christian Abegglen**  
Dr. oec. HSG  
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



**Andreas Rippberger**  
Dipl. Betr.-Wirt.  
Director Consulting  
Spezialist für Strategie und Umsetzung



**Markus Müllner**  
Dr. oec. HSG  
Director Corporate Programs  
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



**Robert Neumann**  
ao. Univ. Prof. Dr.  
Wissenschaftliche Leitung  
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

## Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.  
Anfrageformular im Internet: [www.sgbs.ch/inhouse-anfrage](http://www.sgbs.ch/inhouse-anfrage)

### Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

### Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

## Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



**WITTENSTEIN**

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,  
Senior Vice President Product Strategy  
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,  
Field Readiness Managerin BMO  
Microsoft Deutschland GmbH

