

# Digitale Transformation

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH303

**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/inh303](http://www.sgbs.ch/inh303)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

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

## Zielgruppe

1. Geschäftsführer, Vorstände, Direktoren
2. Unternehmer
3. Spezialisten aus Marketing, Verkaufsmanagement, Unternehmensentwicklung
4. Leistungsträger, die Projekte der Digitalisierung verantworten, leiten oder gestalten
5. Führungskräfte, die neues Wissen über Unternehmensführung und Startup-Management suchen

## Nutzen

Dieses Programm zeigt, wie ganzheitliches Management im Unternehmen funktioniert und welche Analysen und Konzepte die für Resultate zuständigen Führungskräfte und Spezialisten durchdenken und allenfalls anwenden sollten. Sie lernen, Trends in Ihren Strategien zu berücksichtigen und in Projekte zu überführen. Sie lernen, die Chancen für den Aufbau neuer Geschäftsmodelle und Startup's zu nutzen.

## Konzept

Die Entscheidungsträger im Unternehmen tragen die Verantwortung dafür, auf die Herausforderungen der Digitalisierung die richtige Antwort zu finden. Neue Geschäftsideen müssen entwickelt, neue Geschäftsmodelle ausgearbeitet und neue Geschäfte im Sinne von Startup's auf- und ausgebaut werden.

## Themen

### Herausforderungen an die Führung

- Wie digitale Technologien und Trends eine Branche verändern können
- Welcher Kundennutzen besser erbracht werden kann
- Welche Stufen der Wertschöpfungskette gefährdet sind

### Konsequenzen und Handlungsbedarf

- Braucht es uns in Zukunft noch?
- Mit was verdienen wir in Zukunft unser Geld: Mit Produkten? Daten? Lösungen? Als Plattformbetreiber?
- Welche Herausforderungen ergeben sich daraus für unser heutiges Handeln und unsere Projekte?
- Welche Investitionen und welche Kompetenzen und Mitarbeiterfähigkeiten benötigen wir dafür?

### Strategische Unternehmensführung

- Die Chancen der Digitalisierung
- Neue Marktpositionen, neue Wachstumschancen
- Die digitale Strategie erarbeiten
- Projekte und Ressourcensteuerung
- Umsetzung im Führungsalltag

### Digitale Geschäftsmodelle für das Geschäft der Zukunft

- Neue Geschäftsmodelle dank Digitalisierung

- Den Kundennutzen auf eine ganz andere Art erbringen
- Neue Märkte schaffen
- Rentables Wachstum oder Ebit-Verschlechterung wegen Investition in die Zukunft?
- Die doppelte Verantwortung: Ebit im Kerngeschäft steigern, dank neuen Geschäftsmodellen die Zukunft sichern

### Startup-Management

- Die entwickelten Geschäftsmodelle bewerten und priorisieren
- Auswahl der oder des Startup-Geschäfts
- Erfolgsfaktoren des Startup-Managements
- Startup's im etablierten Unternehmen: Ja, aber ...
- Schaffen der Voraussetzungen
- Die Startup-Kultur: Schnell, mutig, fehlertolerant
- Das Startup-Geschäftsmodell: Fast alles ist anders, nur der Kunde nicht
- Die Startup-Vertriebs-Kompetenz: Neue, digitale Kanäle
- Die Startup-Kommunikationskultur: Neue Medien, Soziale Netzwerke, Suchmaschinen
- Wachstum, Wertschöpfung und Wert

## 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

