

Fokussierung, externes Wachstum und Wertsteigerung dank M&A

Das Geschäftsportfolio optimieren und dank M&A verstärken

Durchführungen

2027

Nr. 09127	1. Durchführung 2027
1. Teil	1. – 4. März 2027, München
2. Teil	10. – 12. Mai 2027, St.Gallen
Nr. 09227	2. Durchführung 2027
1. Teil	21. – 24. Juni 2027, Zürich
2. Teil	13. – 15. September 2027, Zürich
Nr. 09327	3. Durchführung 2027
1. Teil	4. – 7. Oktober 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 10. Dezember 2027, St.Gallen
Nr. 09427	3. Durchführung 2027
1. Teil	29. Nov. – 2. Dez. 2027, Bregenz
2. Teil	8. – 10. Mai 2028, Berlin

Dauer: 4 + 3 Tage

Seminargebühr: CHF 9900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/09

Zielgruppe (w/m)

1. Unternehmer:innen, GL-Mitglieder, Vorständ:innen
2. Executives, Geschäftsführer:innen, Direktor:innen und deren Stellvertreter:innen
3. Führungskräfte, die hohe finanzielle Ziele erreichen wollen
4. Verantwortliche bedeutender Profit Centers

Konzept

Dieses Programm zeigt, wie eine auf Wachstum und Wertsteigerung ausgerichtete Strategie erarbeitet und dank gekonntem Zukauf im Kern- oder Aufbaugeschäft und allenfalls sinnvoller Desinvestition im Randgeschäft umgesetzt wird.

Teil 1: Strategisches Management: Wie wird eine Strategie mit klarem Fokus auf Wachstum und Profitabilität erarbeitet? 4 Tage.

Teil 2: Zukaufen, fusionieren, verkaufen: Mergers & Acquisitions zur Umsetzung der Strategie.

Themen

Wie die Fokussierung verloren geht

Im Laufe der Zeit gehen Unternehmen in die Breite: Grösseres Sortiment, mehr Produktlinien, mehr Marken, mehr Varianten, Verbreiterung der Herstellprozesse, feinere Segmentierung von Zielgruppen, Ausweitung der Zahl an Vertriebskanälen und Verkaufsmethoden usw. Das Resultat: Die Fokussierung geht verloren; die Komplexität steigt; Fehlerhäufigkeit nimmt zu; die Koordinationsnotwendigkeit und der Zeitanteil für Führungsaufgaben, die es bei klarer Fokussierung nicht bräuchte, ebenfalls; Produktivität und Kostenposition verschlechtern sich.

Die Konsequenzen

Dieses «Ausfransen» des Geschäftsmodells führt im Laufe der Zeit auch zu einem Verlust an Profil, an Einzigartigkeit, an Wettbewerbsposition. Das Unternehmen erzielt zwar mehr Umsatz, aber weniger Profit.

Die neue Strategie

Die überarbeitete Strategie soll Antworten zu folgenden Fragen liefern:

- Welches Geschäft wollen wir in Zukunft massiv ausbauen, weil wir starke, rentable Marktpositionen in attraktiven Märkten sichern und erweitern oder aufbauen können?

- Welches Geschäft ist auf Dauer unattraktiv, so dass wir desinvestieren wollen?
- Welches Geschäft können wir uns im Sinne des «entweder- oder» nicht mehr leisten, so dass wir ebenfalls desinvestieren wollen?
- Welche Unternehmen wollen wir kaufen oder welche Fusionen eingehen, um Wachstum zu beschleunigen?

Umsetzen mit Mergers & Acquisitions

Nicht immer ist es sinnvoll, die gewählten Strategien aus eigener Kraft umzusetzen. Dann braucht es gekonntes Mergers & Acquisitions: Für Kauf, Fusion oder Verkauf von Unternehmen, Geschäften oder Teilbereichen.

Im zweiten Teil zeigen wir den Gesamtprozess des M&A:

- Welche Unternehmen wollen wir kaufen oder welche Fusionen eingehen, um unsere Fokussierungsstrategie umzusetzen und unser auf «zugespitztes» Wachstum zu beschleunigen?
- Welche Unternehmen, Unternehmensteile oder immateriellen Werte wollen wir verkaufen, um dieses Portfolio-Redesign finanzieren zu können?
- Was tun, um den bestmöglichen Preis dafür zu erzielen?

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Vorname, Name

Firma

Strasse, Nummer

Land, PLZ, Ort

Branche, Anzahl Beschäftigte

Telefon

Telefax

E-Mail

Stellung/Funktion

Geburtsdatum

Datum

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb