

# Geschäftsfeld-Gliederung und Unternehmensentwicklung

## Durchführungen

### 2026

#### Nr. ACT7816 1. Durchführung 2026

- 1. Teil 2.–5. Februar 2026, München
- 2. Teil Anwendung, Selbststudium
- 3. Teil 11.–12. Juni 2026, St.Gallen

#### Nr. ACT7826 2. Durchführung 2026

- 1. Teil 16.–19. März 2026, Luzern
- 2. Teil Anwendung, Selbststudium
- 3. Teil 11.–12. Juni 2026, St.Gallen

#### Nr. ACT7836 3. Durchführung 2026

- 1. Teil 22.–25. Juni 2026, Lenzerheide
- 2. Teil Anwendung, Selbststudium
- 3. Teil 23.–24. November 2026, St.Gallen

#### Nr. ACT7846 4. Durchführung 2026

- 1. Teil 21.–24. Sep. 2026, Stuttgart
- 2. Teil Anwendung, Selbststudium
- 3. Teil 23.–24. November, 2026, St. Gallen

#### Nr. ACT7856 5. Durchführung 2026

- 1. Teil 2.–5. November 2026, Berlin
- 2. Teil Anwendung, Selbststudium
- 3. Teil 25.–26. Februar 2027, St.Gallen

**Dauer:** 4 Tage Seminar

- 1 Tag Anwendung im Selbststudium
- 2 Tage Vertiefung in St. Gallen

**Seminargebühr:** CHF 8900.–

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

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: [www.sgbs.ch/act78](http://www.sgbs.ch/act78)

## Zielgruppe (w/m)

CEOs, Mitglieder der Geschäftsleitung, Geschäftsführer, Direktoren und leitende Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, die das bestehende Geschäftsmodell überprüfen und die bestehende Geschäftsfeld-Logik hinterfragen und optimieren wollen.

## Konzept

Die Art, wie ein Unternehmen in Geschäftsfelder aufgeteilt wird, hat einen weit grösseren Einfluss auf die Unternehmens-Entwicklung, als dies meist erkannt wird. Mit der Geschäftsfeld-Gliederung prägen wir, nach welcher Logik eine Unternehmung funktioniert. Das Programm hilft:

- die aktuelle Geschäftsfeld-Gliederung bezüglich Vor- und Nachteilen sowie Optimierungs-Potenzialen zu hinterfragen
- alternative Geschäftsfeld-Gliederungen im Hinblick auf ihre wahrscheinlichen Auswirkungen bzgl. Kundennähe, Schlagkraft am Markt und Kostenoptimierung zu bewerten
- die Konsequenzen alternativer Geschäftsfeld-Gliederungsmodelle für die Entwicklung der Unternehmung zu simulieren

## Themen

### Geschäftsfeld-Gliederung

- Welche Geschäfte betreiben wir heute und in welche Geschäftsfelder und Business Units haben wir unser Geschäft unterteilt?
- Werden diese Geschäftsfelder und Business Units heute unternehmerisch gesteuert?
- Was ist der primäre Treiber der heutigen Geschäftsfeld-Gliederung: Kunden, Produkte und Leistungen, Kundenbedürfnisse, Technologien, Absatzkanäle, Regionen, Länder, Marken oder andere?
- Was sind die gewichtigen Vorteile und Stärken der heutigen Geschäftsfeld-Gliederung bezüglich Kundennähe, Schlagkraft am Markt, Kostenoptimierung, Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, Schnelligkeit?
- Was sind die Nachteile der bestehenden Geschäftsfeld-Gliederung bezüglich dieser Kriterien?
- Welche alternativen Geschäftsfeld-Modelle sind denkbar? Vor- und Nachteile?

### Unternehmensentwicklung

- Welche Reibungsverluste würden beim Übergang zu einer neuen Geschäftsfeld-Gliederung entstehen?
- Welchen Stellenwert für das Funktionieren unserer Organisation haben

- Systempartner, Allianzpartner, Lieferanten, Spezialisten, externe Consultants, Freelancer, aber auch Absatzpartner, Kundenorganisation, Opinion Leaders und unsere Kunden?
- Wer hat in unserer heutigen Führungslogik welche Kompetenzen?
- Wer nimmt sich – ausserhalb der «geschriebenen» Gesetze, welche Kompetenzen und Freiheiten?
- Führt diese formale und informale Kompetenzverteilung zu einem guten Mass an Unternehmertum, Selbstorganisation und Streben nach ehrgeizigen Zielen?
- Oder zu Selbstgefälligkeit, verfrühter Zufriedenheit, Angst, Vertrauensverlust und Lethargie?
- Wie zentral oder dezentral führen wir heute und welche Logik überwiegt?
- Wo und warum ist der Grad an Dezentralisierung, Autonomie, Handlungsfreiheit und Selbstorganisation zu steigern oder zu reduzieren?
- Wie sollte eine optimal funktionierende Struktur für die Zukunft aussehen?

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

**E-Mail [seminare@sgbs.ch](mailto:seminare@sgbs.ch)**

\_\_\_\_\_  
 Seminar-Name

\_\_\_\_\_  
 Telefon

\_\_\_\_\_  
 Seminar-Nummer, Seminar-Datum

\_\_\_\_\_  
 Telefax

\_\_\_\_\_  
 Vorname, Name

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

\_\_\_\_\_  
 Firma

\_\_\_\_\_  
 Stellung/Funktion

\_\_\_\_\_  
 Strasse, Nummer

\_\_\_\_\_  
 Geburtsdatum

\_\_\_\_\_  
 Land, PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
 Datum

\_\_\_\_\_  
 Branche, Anzahl Beschäftigte

\_\_\_\_\_  
 Unterschrift

Sept. 2025

## 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](http://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.

### Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation 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](http://www.sgbs.ch/agb)

### Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: [www.sgbs.ch/agb](http://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](http://www.sgbs.ch/agb)**