

Innovation und Neugeschäft im Familienunternehmen

Neue Märkte erkennen. Das Kerngeschäft schützen. Zukunftsgeschäfte aufbauen.

Durchführungen

2027

Nr. KMU1917 1. Durchführung 2027

- 1. Teil 22. – 24. März 2027, Davos
- 2. Teil 21. – 24. Juni 2027, Rott.-Egern

Nr. KMU1927 2. Durchführung 2027

- 1. Teil 21. – 23. Juni 2027, Vitznau
- 2. Teil 27. – 30. Sep. 2027, Luzern

Nr. KMU1937 3. Durchführung 2027

- 1. Teil 27. – 29. Sep. 2027, Rott.-Egern
- 2. Teil 30. Nov. – 3. Dez. 2027, Stuttgart

Nr. KMU1947 4. Durchführung 2027

- 1. Teil 27. – 29. Sep. 2027, Rott.-Egern
- 2. Teil 21. – 24. Februar 2028, München

Dauer: 3 + 4 Tage

Seminargebühr*: CHF 8900.–

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

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/kmu19

Zielgruppe (w/m)

Unternehmer, Gesellschafter, Nachfolger, Geschäftsführende und Innovationsverantwortliche aus Familienunternehmen

Konzept

Familienunternehmen denken in Generationen. Genau darin liegt ihre besondere Stärke: Sie können früher, mutiger und nachhaltiger in Zukunftsgeschäfte investieren als viele kurzfristig gesteuerte, aber dennoch träge Unternehmen. Dieses Programm zeigt, wie Innovation und Business Development gezielt genutzt werden, um das Kerngeschäft zu schützen, Verdrängung früh zu erkennen und neue Wachstumsfelder aufzubauen. Das Programm setzt bei den realen Fragen von Familienunternehmen an: Welche Teile des heutigen Geschäfts bleiben tragfähig? Wo drohen neue Anbieter, neue Technologien oder veränderte Kundenbedürfnisse? Welche neuen Märkte passen zu unseren Stärken? Und welche Investitionen lohnen sich wirklich? Behandelt werden Eigentümerwille, Strategie, Innovation, Digitalisierung, KI, Kundennutzen, Business Case und Umsetzung. Ziel ist, Neues nicht dem Zufall zu überlassen, sondern rechtzeitig jene Geschäfte aufzubauen, die das Unternehmen auch in der nächsten Generation stark machen.

Aufbau

Teil 1: St. Galler Seminar für Familienunternehmen. 3 Tage.

Teil 2: Neue Geschäfte aufbauen, Business Development, 4 Tage.

Themen

Familienunternehmen zukunftsfähig führen

- Eigentümerlogik, Familie und Management auf Zukunft ausrichten
- Langfristiges Denken als strategischen Vorteil nutzen
- Verantwortung für Substanz, Wachstum und Generationen sichern

Das Kerngeschäft kritisch prüfen

- Erfolgsmodell, Margenlogik und Verwundbarkeit verstehen
- Verdrängung, Disruption und neue Wettbewerber früh erkennen
- Abhängigkeiten von Kunden, Märkten und Technologien reduzieren

Zukunftsmärkte erkennen

- Megatrends, Technologien und Kundenprobleme systematisch analysieren
- KI für Markt-, Trend- und Szenario-Analysen nutzen
- Attraktive Märkte vor den Wettbewerbern identifizieren

Neue Geschäftsideen entwickeln

- Ideen aus Kundenwissen, Technologie und Branchenwandel ableiten
- Innovationsfelder priorisieren und fokussieren
- Aus Möglichkeiten konkrete Geschäftschancen formen

Geschäftsmodelle gestalten

- Kundennutzen, Ertragslogik und Marktposition definieren
- Plattformen, Services und digitale Angebote prüfen
- Bestehende Stärken in neue Märkte übertragen

Business Case und Finanzierung

- Marktpotenzial, Risiko, Investition und Cashflow bewerten
- Ressourcen klug zwischen Kerngeschäft und Neugeschäft verteilen
- Entscheidungen mit Zahlen, Annahmen und Szenarien absichern

Neues Geschäft aufbauen

- Pilot, Markttest, Skalierung und Organisation planen
- Teams, Verantwortlichkeiten und Geschwindigkeit festlegen
- Aus Innovation ein führbares Geschäft machen

Umsetzung im Familienunternehmen

- Akzeptanz bei Familie, Management und Schlüsselpersonen schaffen
- Konflikte zwischen Bewahren und Erneuern professionell steuern
- Innovationskraft dauerhaft in Führung und Governance verankern

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

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

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