Neue Geschäftsmodelle und Startup-Management

Innovation – Strategie – Marketing – Finanzen

Durchführungen

2025

Nr. HP9055	5. Durchführung 2025
1. Teil	10. – 12. November 2025, Zürich
2. Teil	8. – 11. Dezember 2025, Davos
3. Teil	27. – 29. April 2026, St.Gallen

2026

Nr. HP9016	1. Durchführung 2026
1. Teil	23. – 25. Februar 2026, Davos
2. Teil	22. – 25. Juni 2026, München
3. Teil	14. – 16. Sep. 2026, Frankfurt

Nr. HP9026	2. Durchführung 2026
1. Teil	22. – 24. April 2026, München
2. Teil	22. – 25. Juni 2026, München
3. Teil	14. – 16. Sep. 2026, Frankfurt

Nr. HP9036	3. Durchführung 2026
1. Teil	26. – 28. August 2026, St.Gallen
2. Teil	9. – 12. November 2026, St.Gallen
3. Teil	14. – 16. Dezember 2026, Frankfurt

Nr. HP9046	4. Durchführung 2026
1. Teil	11. – 13. November 2026, Stuttgart
2. Teil	15. – 18. Februar 2027, München
3. Teil	26. – 28. April 2027, St.Gallen

Dauer: 3 + 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/hp90

Zielgruppe (w/m)

Die Zusammensetzung der Teilnehmenden ergibt sich aus dem Thema, nicht aus der hierarchischen Stellung im Unternehmen. Ein junger General Manager oder eine Unternehmerin ist genauso angesprochen wie ein High Potential oder ein Internetunternehmer. Allen gemeinsam ist der Wunsch, Wissen, Ideen und Impulse über die Erfolgsprinzipien des Startup-Managements zu erlernen.

Nutzen

In diesem Programm durchlaufen Sie den Prozess von der ersten digitalen Geschäftsidee bis hin zum entscheidungsreifen Aufbau- und Markteinführungskonzept. Sie lernen, wie aus einer Idee ein neues, evtl. digitales Produkt wird, das entweder das bestehende Kerngeschäft unterstützt oder komplett neue Geschäftsfelder begründet.

Konzept

Die Digitalisierung, das Internet, die neuen Medien, künstliche Intelligenz, Automatisierung: Eine Vielzahl von Entwicklungen ermöglichen es dem Unternehmen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und einen ganz besonderen Kundennutzen auf komplett neue Art

zu bieten. Aus Ideen entstehen Geschäftsmodelle; aus Geschäftsmodellen werden Startup's. Aus Startup's entsteht neues Wachstum. Es bilden sich neue Geschäftsbereiche mit hoher Profitabilität und grossen Zukunftsperspektiven. Das Management muss diesen Prozess zulassen, ihn aktiv fördern, die richtigen Köpfe dafür einsetzen, Ressourcen bewilligen. Die «Jungunternehmer im etablierten Unternehmen» müssen lernen, ihre kreative Schöpfungskraft mit der Stärke des etablierten Kerngeschäfts zu kombinieren.

Themen

Marktchancen erkennen, Geschäftsidee entwickeln, Business Case erarbeiten, Finanzielle Eckwerte planen

Disruption, neue Technologien und neue Geschäftsmodelle

- Wie durch technologische Innovation neue Marktchancen entstehen
- Was bedeutet Disruption für das bestehende Kerngeschäft der heutigen Marktführer?
- Welche Möglichkeiten haben diese, ihr angestammtes Geschäftsmodell zu digitalisieren und damit zu verteidigen?
- Innovation des Bestehenden oder komplett neues Geschäftsmodell: Das Gute Bewahren und zugleich das Geschäft der Zukunft aufbauen

Marktlücken und neue Chancen

- Kundenbedürfnisse und Kundennutzen als Basis für Innovationserfolg
- Unmet need: Wo gibt es Raum für eine beträchtliche Verbesserung des Kundennutzens?
- Digitaler Qualitätssprung: Wo und wie können digitale Konzepte einen erheblichen Zusatznutzen leisten und bestehende Geschäftsmodelle massiv mit Nutzen anreichern?
- Digitaler Durchbruch: Wo und wie werden Leistungen mit einem Kundennutzen möglich, die bisher undenkbar waren?

Finanzielle Resultate erreichen

Natürlich braucht es auch bei Innovationen und Startup's eine finanzielle Planung. Sie ist mit deutlich mehr Risiken belastet als bei einem seit längerem bestehenden Geschäft. Typische Probleme dabei:

- Die geplanten Investitionen reichen nicht aus.
- Die effektiven Kosten sind viel höher als die geplanten
- Das vorhandene Kapital reicht nicht aus, um die Durststrecke bis zum Break-even zu durchstehen
- Die Finanzierung des Wachstums braucht viel mehr Geld als gedacht
- Wie wird eine gesunde Profitabilität geplant und gesteuert

Themen

- Die für das Erreichen einer guten Profitabilität notwendige Betriebsgrösse ist weitaus höher als ursprünglich geplant.
- Bei der Markteinführung stösst das neue auf Skepsis und nicht, wie erhofft, auf spontane Begeisterung der Erstanwendenden
- Kinderkrankheiten der Innovation verzögern den Markteintritt und Marktaufbau.
- Die Investitionen in Pre-Marketing und Markenaufbau übersteigen die Vorstellungen bei weitem.

Neue Märkte erschaffen

- Kampf gegen Etablierte oder Schaffen neuer Märkte?
- Erfolgsprinzipien beim Schaffen neuer Märkte
- Die Trägheit des Marktes, wenn es darum geht, Neues zu akzeptieren

Business Development

- Business Development, neue Geschäftsmodelle
- Startup-Management
- Strategische Herausforderungen meistern
- Wenn Neues das Alte verdrängt

Die zündende Geschäftsidee finden und bewerten

- Ideen für Startup's finden

- Geschäftsideen beschreiben und bewerten
- Das Wachstums-, Gewinn- und Wertpotenzial einer Geschäftsidee erkennen

Strategie für Startup's oder innovative Geschäfte

- Das innovative Geschäftsmodell
- Die Startup-Strategie
- Kundensegmentierung, Positionierung und aufzubauende Corporate Identity
- Die Startup-Strategie: Klar, einfach und entlang des Lernprozesses anpassungsfähig

Marketing, Sales und Vertriebs-Stärke

- Einzigartigkeit und hohe Markenpräferenz dank gutem Marketing
- Führend in Online-Marketing und E-Commerce werden
- Innovative Vertriebsstrategien
- Den Wettbewerb durch zielgenaue Kommunikation und höchste Vermarktungsstärke gewinnen

Gesamtzusammenhänge der finanziellen Führung

- Wie Unternehmensergebnisse entstehen
- Welche finanziellen Ergebnisse erreicht werden sollten

- Wie mit finanzieller Führung bessere Resultate erzielbar werden
- Zusammenhänge, Systematik und Überblick

Finanzielle Entscheidungen

- Finanzielle Entscheidungen als Vorgaben
- Finanzwirtschaftliche Zielvorgaben im eigenen Budgetierungsprozess berücksichtigen

Kostenrechnung und Kostenmanagement

- Die Methoden der Kostenrechnung
- Vollkosten oder Grenzkosten?
- Fixkosten-Intensität oder Kosten-Variabilisierung?
- Break-Even-Überlegungen
- Kapazitäten planen und auslasten
- Methoden zur Fixkosten-Reduktion
- Die Gewinnschwelle kennen und steuern

Erlöse budgetieren und erreichen

- Umsatzerwartungen bestimmen
- Realistische Erlösziele festlegen
- Massnahmen zur Erreichung des Umsatzbudgets

Deckungsbeiträge planen

- Vor- und Nachteile der Deckungsbeitragsrechnung

- Möglichkeiten zur DB- und Margensteigerung

Kapitaleinsatz und Finanzierung

- Finanzierung, Finanzierungsarten
- Eigen- und Fremdkapital
- Möglichkeiten, den Kapitalbedarf zu decken
- Kosten des Kapitals
- Unnötigen Kapitaleinsatz vermeiden

Investitionen und Wirtschaftlichkeit

- Investitionen wirtschaftlich begründen
- Investitionen in Aufbaugeschäfte
- Investitionen in Startup's
- Pay back-Periode
- Outsourcing, Insourcing, Make-or-buy-Entscheidungen

Bilanz, Erfolgsrechnung

- Bilanzen lesen und verstehen
- Erfolgsrechnung und Jahresabschluss

Controlling

- Umgang mit Kennzahlen
- Controllingberichte verstehen und verwerten

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

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

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

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