



**Strategy-Academy**

**29.11. – 01. Dezember 2010**

**30.03. – 01. April 2011**

# Business Development

*Ideen säen – Wachstum ernten*

*Neue Geschäftsfelder erfolgreich aufbauen*

- **Wachstum durch Aufbau und Entwicklung neuer Märkte**  
Instrumente, Vorgehensweisen und Erfolgskriterien
- **Innovations-Prozesse systematisieren**  
Wie Sie Effizienz und Speed in Innovations-Prozessen steigern
- **Erfolgreiche Marktexpansionen in neue Länder**  
Risiko- und Chancen-Analyse, Aktionspläne und Umsetzung
- **Analyse und Priorisierung von neuen Geschäfts-Ideen**  
Potenziale für neue Geschäfte finden und in Markterfolge überführen

## Ideen säen und Wachstum ernten

Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen schwinden. Umsatz und Gewinnsteigerungen werden daher häufig in neuen Geschäftsfeldern und Märkten gesucht. Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen: Wie findet man innovative Geschäftsideen und wie setzt man diese erfolgreich im Markt um? Der Weg zu neuen Geschäften ist nicht risikolos. Eine durchdachte Vorgehensweise und professionelle Handhabung der Methoden und Instrumente ist essentiell für erfolgreiches Business Development.

## Zielsetzung des Seminars

Das Seminar richtet sich an Manager, die für Wachstum und Expansion verantwortlich sind, und sich dazu einen „Fresh up“, aber auch neue Impulse holen möchten.

## Teilnehmerkreis

- Business Development Manager
- Geschäftsführer
- Marketing- & Vertriebsleiter
- Führungskräfte und Spezialisten, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen

## Referenten

### ZfU Core-Faculty:

#### Stephan Dirr

Berät seit vielen Jahren KMU und Start-up-Gesellschaften bei der Ausarbeitung und Kommunikation von Businessplänen.

#### Prof. Dr. Gerald Graf

Prof. für Betriebswirtschaft an der Hochschule Mannheim. Zuvor bei BASF verantwortlich für eine europaweite Restrukturierung mit Aufbau neuer Geschäftsfelder.

### ZfU Associate-Faculty:

#### Dr. Stefan Odenthal

Managing Director Energy & Industry bei Hilti, Schaan. Zuvor war er Director Strategic Growth & Innovation, Arthur D. Little, Zürich. Autor mehrerer Bücher im Bereich Business Development und Partnering.

#### Max de Vries

Head Acquisitions & Planning, Sulzer Metco Management AG, Winterthur. Hat bei Sulzer mehr als 10 Akquisitionen geplant, durchgeführt und integriert.

#### Walter Graf

Marketingdirektor der WST Winterthurer Schleiftechnik, Winterthur. Er war u.a. verantwortlich für die Markterschliessung von China, Japan, Indien und Brasilien.

### ZfU Visiting-Faculty:

#### Gert Christen

Hauptdozent an der HWZ Hochschule für Wirtschaft, Zürich, und Fachhochschule Bern. Zuvor Direktor bei Nokia USA, u.a. verantwortlich für das Contentgeschäft in Nord- und Südamerika.

#### Berthold Müssig

Experte für Zukunftsmärkte. Senior FutureManager der FutureManagementGroup AG

## Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie lernen, wie lukrative neue Geschäftsfelder systematisch aufgespürt werden können
- Sie erhalten Anregungen, wie Sie Innovationen in Ihrem Unternehmen gezielt fördern und umsetzen
- Sie erfahren, wie Allianzen, Partnerschaften und M&A zur Markterschliessung sinnvoll genutzt werden
- Sie erhalten Impulse wie ein internationaler Markteintritt erfolgreich gestaltet wird
- Sie vernetzen sich mit Fachexperten und anderen Teilnehmenden und profitieren vom Erfahrungsaustausch

### Tag 1

09.00 – 19.30 Uhr

#### **Business Development: Wachstum durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder**

- Weitere Marktanteile erkämpfen oder neue Geschäftsfelder aufbauen? ■ Lukrative Geschäftsfelder aufspüren
- Wie man neue Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennt: Methoden und Instrumente ■ Das Marktpotential abklären ■ Business Development als Prozess

*Gerald Graf*

12.45 Mittagessen

#### **Effizienzsteigerung im Innovations-Management**

- Bildung von Investitions-, New Venture- oder Innovations-Komitees ■ Innovation als Bestandteil der Unternehmensführung ■ Massnahmen zur Steigerung der Effektivität und Effizienz von Innovationsprojekten

*Gerald Graf*

17.30 Steh-Dinner

#### **Zukunftsmärkte aus Trends und Technologien frühzeitiger erkennen**

- Welche Triebkräfte werden die Zukunft verändern?
- Wie Sie Chancen und Risiken früh erkennen, erforschen und entwickeln ■ Was können wir aus der Zukunft für die Gegenwart lernen, um heute das Richtige zu tun?

#### **Abendworkshop mit Berthold Müssig**

### Tag 2

08.30 – 17.45 Uhr

#### **Mit Akquisitionen die Marktposition auf- und ausbauen**

- Wie werden Akquisitionsflops vermieden? ■ Der Umgang mit Bewertungsfragen ■ Tipps für die Due Dilligence und Integration akquirierter Geschäftsfelder

*Praxis-Case: Sulzer Metco*

*Max de Vries*

#### **Partnerschaften und Allianzen wertstiftend führen**

- Partner Valuation: Potentielle Partner finden und systematisch bewerten ■ Co-Innovation mit Partnern – worauf zu achten ist ■ Schaffen einer Kooperationskultur: Betreuung und Informations-Management

*Praxis-Case: Hilti*

*Stefan Odenthal*

12.30 Mittagessen

#### **Die Markt-Expansion optimal gestalten**

- Strategische Ueberlegungen bei der Internationalisierung: Market Setting, Eintrittsstrategien und praktisches Vorgehen. ■ Konfiguration des Angebotes für nachhaltiges Wachstum
- Praxiscase: Aufbau des Contentgeschäfts für Nokia in Lateinamerika

*Praxis-Case: Nokia*

*Gert Christen*

#### **Erfolgreiche Erschließung schwieriger ausländischer Geschäftsfelder als KMU**

- Strategien für den Aufbau internationaler Marktpositionen bei begrenzten Ressourcen ■ Überwindung von Kultur- und Kommunikationsbarrieren ■ Wie erhält man Zugang zu geschlossenen Märkten? ■ Erfahrungen der Markterschließungen in Indien, China, Brasilien und Japan

*Praxis-Case: Winterthur Schleiftechnik*

*Walter Graf*

### Tag 3

Workshop 08.30 – 17.00 Uhr

Separat buchbar

#### **Business Plan: Neue Geschäftsideen systematisch planen und kommunizieren**

- Beurteilungskriterien für einen guten Business Plan ■ Aufbau, Inhalt und Erstellungsprozess bei Business Plänen
- Anforderungen und Bestandteile eines Finanzplanes ■ Kommunikation optimieren ■ Typische Stolpersteine

**Workshop-Leitung:** *Stephan Dirr*

## Preise

Seminar und Workshop (3 Tage):  
ZfU-Mitglieder CHF 3240.–/EUR 2440.–  
Standardpreis CHF 3490.–/EUR 2500.–

Nur Seminar (1. und 2. Tag):  
ZfU-Mitglieder CHF 2680.–/EUR 1910.–  
Standardpreis CHF 2880.–/EUR 2010.–

Nur 3. Tag (Workshop):  
ZfU-Mitglieder CHF 1290.–/EUR 920.–  
Standardpreis CHF 1390.–/EUR 1000.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Mittagessen, Pausenerfrischungen, ein Steh-Dinner sowie eine ausführliche Seminar-Dokumentation. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens den selben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

Annulationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% ([www.zfu.ch/agb](http://www.zfu.ch/agb))

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 150 Weiterbildungs-Credits angerechnet (1 Credit = 1 CHF).

## Veranstaltungsort

Hotel Sedartis \*\*\*\*  
Bahnhofstrasse 16, CH-8800 Thalwil am Zürichsee  
Tel. +41 43 388 33 00; [www.sedartis.ch](http://www.sedartis.ch)

**Transfer:** PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport  
**Zimmerpreise:** ab CHF 190.–/EUR 126.–

## Beratung / Kontakt

Philipp Baltensperger  
Projektleiter Strategy-Academy  
Tel. +41 44 722 85 58, [philipp.baltensperger@zfu.ch](mailto:philipp.baltensperger@zfu.ch)

## Anmeldung **Business Development**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**  
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**  
Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/bddt.htm>

<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname	
Firma			
Telefon/Fax		E-Mail	
Funktion/Abteilung			
Strasse/Postfach		<input type="checkbox"/> Firmenadresse	<input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort			

### Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> 29.11. – 01.12.2010 (3 Tage) | <input type="checkbox"/> 29.11. – 30.11.2010 (2 Tage) | <input type="checkbox"/> 01.12.2010 (nur Workshop) |
| <input type="checkbox"/> 30.03. – 01.04.2011 (3 Tage) | <input type="checkbox"/> 30.03. – 31.03.2011 (2 Tage) | <input type="checkbox"/> 01.04.2011 (nur Workshop) |

### Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren**:

Einzelzimmer  Doppelzimmer von bis