

# Wachstumsstrategien & Wertsteigerung

**Intern und extern wachsen. Marktanteile in neuen Geschäftsmodellen aufbauen oder zukaufen. 3+3 Tage.**

## KONZEPT

Wer anspruchsvolle Wachstumsziele erreichen will, sucht oft eine Kombination von zwei Strategien: Wachstum im eigenen Kerngeschäft und externes Wachstum durch Zukauf von Marktanteil bzw. Einkauf in neue Geschäftsmodelle. Dieses Seminar zeigt, wie diese Kombination gelingt.

## AUFBAU

Teil 1: Wachstums-Strategien für Unternehmen und Geschäftsfelder

Teil 2: Mergers & Acquisitions als Wachstumsstrategie

## ZIELGRUPPE

- Verwaltungsräte, Vorstände, Mitglieder der GL
- Unternehmer, Geschäftsführer
- Mitglieder des Aufsichtsrats, Beiräte
- Verantwortliche für die Strategische Entwicklung
- Bereichsverantwortliche
- Leitende aus Stäben, Service-Centers, Zentralbereichen

## THEMENSCHWERPUNKTE

### Resultate, Zielpyramide und strategisches Management

- Die normativen Vorgaben von oben
- Die Verankerung von Mission, Werten, Identität und Vision, Ethik und gewolltem Verhalten
- Wachstumsziele

### Market-Driven Strategies, Market-Driving Strategies und Business Development

- Marktchancen und Kundenbedürfnisse als Ausgangspunkt erfolgreicher Unternehmensentwicklung
- Branchenregeln und Möglichkeiten für revolutionäre Ansätze
- Die Möglichkeiten der Digitalisierung für neue Geschäftsmodelle
- Geschäftsideen, Innovationen und deren methodische Erschliessung
- Best Practices im Business Development

### Aufbau, Ausbau, Investition, Desinvestition

- Vorgaben zur Strategie der Geschäftsfelder
- Entscheidung über Wachstum und Innovation
- Entscheidung über Rückzug, Desinvestition
- Geschäftsstrategien der Töchter

### Kernkompetenzen und Wettbewerbsvorteile

- Die Kernkompetenzen der Zukunft
- In welchen Gebieten wollen wir unserer Konkurrenz dauerhaft überlegen sein?

### Mergers & Acquisitions

- M&A als wichtiges Instrument des Strategischen Managements
- Erfolgsprinzipien beim Zukauf von Unternehmen
- Geschäftsbereiche oder Firmen verkaufen: Wie vorgehen
- Die Fusion als Instrument der Verteidigung und des Ausbaus eigener Positionen

### Die Strategische Position durch M&A stärken

- Die Eignerstrategie als Basis
- Marktanteile zukaufen, lebensfähig Grösse erreichen
- Dauerhafte Wettbewerbsvorteile dank Marktpräsenz und Kostenvorteilen
- Eigene Wachstums-Ziele erreichen
- Fehlende Kompetenzen zukaufen
- Schneller Eintritt in neue Märkte, Länder, Zielgruppen
- Einkauf in neue Technologien
- Einkauf in Digitalisierung, neue Geschäftsmodelle, Internet-Business
- Zukauf von Human Skills und einzigartigen Fähigkeiten und Ressourcen
- Nutzung grosser Synergien

### Ablauf eines Kaufs oder Verkaufs

- Wie ein M&A Projekt vorbereitet und abgewickelt wird
- Aktive Suche nach geeigneten Übernahmekandidaten oder potenziellen Käufern
- Due Dilligence, Bewertung, Kaufprozess
- Post-Merger Integration in der Praxis

## Daten

B1313	1. Teil: 27.02. – 01.03. 2023	Zürich
	2. Teil: 10. – 12.05. 2023	Zürich
B1323	1. Teil: 26. – 28.06. 2023	Rottach-Egern
	2. Teil: 09. – 11.10. 2023	Zürich

Seminardauer: **6 Tage**

Seminargebühr\*: **CHF 6.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: [www.bostonprograms.com/b13](http://www.bostonprograms.com/b13)  
oder mit Anmeldekarte hinten

\*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

## INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder [projects@bostonprograms.com](mailto:projects@bostonprograms.com) kontaktieren.

Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

# ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)

Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

BBS JP 2023

# ANMELDEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School  
Kirchstrasse 3  
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)

Internet [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

## Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter  bis 200  bis 1000  über 1000

Unterschrift

BBS JP 2023

# ADMINISTRATION

## Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

## Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com) erhältlich – aus und senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School  
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 40 20  
E-Mail: [info@bostonprograms.com](mailto:info@bostonprograms.com)  
Internet: [www.bostonprograms.com](http://www.bostonprograms.com)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:  
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung  
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise  
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung  
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 in der Seminargebühr 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.

## Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

## Zertifikat

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

## Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 350.–/EUR 350.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung verfällt die Seminargebühr. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 5 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

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 verrechnet.

Alternativ kann bis 5 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

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

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

## Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

## Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

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

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

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

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: [www.bostonprograms.com/agb](http://www.bostonprograms.com/agb)

Ausgabe JP 2023