

Intensivseminar
Business Innovation

2. und 3. Mai 2024

Kamingespräch mit
Bernhard Merki,
Verwaltungsratspräsident
der EMS-CHEMIE
HOLDING AG

Vom Kennen zum Können

Erfolgversprechende Geschäftsmodelle entwickeln und umsetzen

Sie sind eine Fach- oder Führungskraft und möchten lernen, wie Sie von der Idee zum Geschäftserfolg gelangen? Sie möchten verstehen, welchen Einfluss neue Technologien auf Ihr aktuelles Geschäftsumfeld haben? Sie möchten wissen, wie Sie innovative und zukunftsfähige Geschäftsmodelle entwickeln, die echten Kundenwert schaffen? Sie möchten erfahren, wie Sie technische Innovationen erfolgreich vermarkten?

Im Intensivseminar **Business Innovation** lernen Sie zentrale Konzepte und Methoden kennen und wenden diese anhand von konkreten Praxisbeispielen an. Wir zeigen Ihnen, wie Sie

- von der Idee zu echtem Kundenwert (Customer Value) gelangen,
- neue Technologien für die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle nutzen,
- aus einer Produktidee ein erfolgreiches Geschäftskonzept machen und
- Ihr Unternehmen vom bestehenden zum neuen Geschäftsmodell weiterentwickeln.

Kursinhalte

Tag 1 – Der Vormittag:

- Was ist genau der Kundenwert (Customer Value) und wie kann dieser bestimmt werden?
- Welche Rolle spielt das Geschäftsmodell für den Erfolg von (technischen) Innovationen und den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen?
- Welche Konzepte und Instrumente können zur Entwicklung des Geschäftsmodells angewendet werden?

Tag 1 – Der Nachmittag:

- Workshop (Gruppenarbeit): Entwicklung des Kundenwerts
- Praxisinput – Show Case: Der Misserfolg war vorprogrammiert – was waren die entscheidenden Fallstricke? So macht man es richtig – was waren die Erfolgsfaktoren?

Tag 2 – Der Vormittag:

- Welchen Einfluss haben digitale Technologien, wie IoT, Blockchain oder Künstliche Intelligenz, auf innovative Geschäftsmodelle?
- Das Dilemma: Was muss beachtet werden, wenn neben dem bestehenden ein neues Geschäftsmodell etabliert werden soll?
- Welche Ansätze und Methoden stehen zur Verfügung, um innovative Geschäftsmodellansätze schnell im Unternehmen zu testen?

Tag 2 – Der Nachmittag:

- Workshop (Gruppenarbeit): Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells
- Praxisinput – Show Case: Das neue Geschäftsmodell testen und in die Praxis umsetzen.

Seminarziele und Nutzen

- Sie lernen die Relevanz des Kundenwerts mit Bezug auf das Geschäftsmodell kennen und können diesen in späteren Vorhaben fokussiert entwickeln.
- Sie gewinnen einen umfassenden, fundierten und aktuellen Überblick über Methoden zu klassischen und digital basierten Geschäftsmodellinnovationen.
- Sie erhalten Ansätze zur strategischen Weiterentwicklung des Geschäftsmodells sowie einen stringenten Prozess zur Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells.
- Sie befassen sich intensiv mit dem Spannungsfeld, das sich aus dem Spagat zwischen einem bestehenden und neuen Geschäftsmodell ergibt.
- Sie lernen in nur zwei Tagen wesentliche Best Practices und Fallstricke mit realen Fallstudien aus dem Bereich Business Innovation kennen.
- Sie erhalten eine Teilnahmebescheinigung der OST – Ostschweizer Fachhochschule.
- Sie wenden alle Inhalte direkt im Seminar auf Ihr Unternehmen an und erhalten wertvolles Feedback.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Geschäftsleitung/Business Unit Leitung, Strategie/Marketing/Business Development, Produktentwicklung/-management, Projektleitung.

Termin

2. bis 3. Mai 2024, jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr

Durchführungsort

Seminarhotel Bocken in Horgen

Kosten

CHF 2250.–* für zwei Seminartage inkl. Kursunterlagen, Weiterbildungsnachweis und Verpflegung (Mittagessen und Kaffeepausen)

*Alle Preise exkl. MwSt., in der Schweiz fällt keine MwSt. an, abweichende Regelungen im Ausland möglich

Anmeldung unter

www.ost.ch/businessinnovation

Die Teilnehmendenzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Organisatorische Fragen zum Seminar

Heidi Eckenfels
ISM Institut für Strategie und Marketing
T +41 58 257 14 15
heidi.eckenfels@ost.ch

Fragen zu den Kursinhalten

Dr. Karl Neumüller
ISM Institut für Strategie und Marketing
T +41 58 257 12 91
karl.neumueller@ost.ch

Seminarleitung und Dozierende

Die Dozierenden verfügen über fundierte Praxiserfahrung und einschlägige Fachexpertise in den Bereichen Strategie und Marketing/Sales sowie Technologie und Innovation. Sie haben einen interdisziplinären Hintergrund, langjährige Industrieerfahrung und decken die Schnittstelle zwischen Technologie und Management optimal ab.



Dr. Karl Neumüller (Seminarleitung) ist Experte für Geschäftsmodellinnovation und digitale Transformation.



Prof. Dr. Christian Bodmer ist Experte für B2B-Marketing und -Sales sowie Technologiemanagement.



Prof. Dr. Rigo Tietz ist Experte für Wettbewerbsstrategien und strategische Innovationen.

Kamingespräch

Bernhard Merki ist Verwaltungsratspräsident der EMS-CHEMIE HOLDING AG

OST
Ostschweizer Fachhochschule
Rosenbergstrasse 59
9001 St.Gallen, Switzerland

T +41 58 257 14 00
info@ost.ch
ost.ch/ism



Seminarstandort:
Seminarhotel Bocken
Bockenweg 4
8810 Horgen, Switzerland
www.bocken.ch

