

# Business Development

Inkl. Best Practice  
Beispiel und vieler  
Case Studies!

Neue Geschäfte erfolgreich aufbauen und bestehende  
Geschäfte systematisch weiterentwickeln

## Inhaltsübersicht

- Aktuelle Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum
- Wertmanagement und das Werttreibermodell
- Suchen und Erschließen von Wachstumsmärkten
- Den Markteintritt erfolgreich gestalten
- Innovationen systematisch kreieren und umsetzen
- Die Herausforderungen des internationalen Business Developments erfolgreich meistern
- Best Practice Beispiel einer erfolgreichen Neuausrichtung
- Professioneller Business Plan: Leitfaden zur integrierten Planung

Best  
Practice

## Lehrgangsziel

Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen für Unternehmen. Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen gehen zurück. Wie ist die Position in diesen Märkten zu halten und abzusichern? Im Zertifikatslehrgang lernen Sie sicher zu beurteilen, welche Potenziale attraktive Märkte bieten und wie deren Renditechancen einzuschätzen sind. Sie erhalten einen praxisorientierten Leitfaden zur erfolgreichen Erschließung nationaler und internationaler Märkte. Sie lernen, wie Sie Ihr Unternehmen gegenüber dem Wettbewerb klar differenzieren und neue Geschäftsfelder systematisch aufspüren. Darüber hinaus zeigt Ihnen unser Experte, welche Wachstumsmöglichkeiten durch Innovationsmanagement bzw. den Wandel des Geschäftsmodells aufgetan werden können.

## Ihre Experten

### Professor Dr. Claus W. Gerberich

Bekannter Management-Experte, langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, der Schöller Lebensmittel GmbH und der BASF AG.

### Dipl.- Ing. Wolfgang Luckhardt (Best Practice Beispiel am 3.Tag)

Geschäftsführer von Beyerdynamic. Nach dem Prinzip „Wachstum aus eigener Kraft“ strukturierte er das Unternehmen erfolgreich in den letzten Jahren neu.



## Stimme zum Lehrgang

„Interessant, informativ, spannend,  
hilfreich, sehr gut anwendbar!“

Astrid Plaikner, TIZIANO OHG

## Zielgruppen

- Vorstand/Geschäftsführung
- Mitglieder der Geschäftsleitung
- Business Development Manager/-innen
- Marketing- und Vertriebsleitung
- Produktmanager/-innen
- Leitung und Mitarbeiter/-innen der Unternehmensplanung
- Führungskräfte, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen
- Neu- und Quereinsteiger im Business Development, die sich einen fundierten Überblick über die aktuellen Themen und Methoden verschaffen wollen

## Inhalt

### 1. Tag 9.30 Uhr

#### Die heutigen Aufgaben, Anforderungen und die organisatorische Eingliederung des Business Developments im Unternehmen

#### Wertmanagement und das Werttreibermodell

- Die Werttreiber von heute und morgen
- Definieren der Anforderungen aller Interessengruppen (Eigentümer, Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter)
- Intangible Assets (Wissen, Marken und Kundenbeziehungen) als Werttreiber

#### Die Voraussetzungen für Wachstum

- Die internen Voraussetzungen für Wachstum
- Die externen Voraussetzungen für Wachstum

#### Die Suche und Erschließung potenzieller Wachstumsmärkte

- Die Segmentierung der bisherigen, zukünftigen und potentiellen Märkte
- Die Bewertung der Marktattraktivität

17.30 Uhr Ende des ersten Lehrgangstages

### 2. Tag 8.45 Uhr

#### Wachstum durch:

- Erschließung neuer regionaler Märkte
- Erschließung neuer Anwendungsgebiete
- Innovationen

- Konzentration auf bestimmte Kundengruppen
- Ausschöpfung des Potenzials der Kunden
- Gezielte Diversifikation
- Kooperationen und Allianzen
- Schaffung neuer Geschäftsmodelle
- Akquisitionen

#### Wachstum und Organisationsentwicklung – der Weg zum erfolgreichen Change Management

#### Den Markteintritt erfolgreich gestalten

- Die systematische Vorbereitung der Markterschließung
- Die Fokussierung auf Lead User und Focus Groups
- Das Beachten der Kundenkette und deren Anforderungen
- Die Schaffung geschickter Differenzierungsmerkmale
- Die gezielte Nutzung von Partnerschaften und Allianzen

17.30 Uhr Ende des zweiten Lehrgangstages

### 3. Tag 8.45 Uhr

#### Internationales Business Development

- Die Auswirkungen der Globalisierung auf das Geschäftsmodell
- Wandel und Herausforderungen der grenzübergreifenden Führung
- Der Weg zur internationalen Markterschließung

#### Geschäftsmodellmanagement

- Erfolgsfaktoren eines Geschäftsmodells
- Die Geschäftsmodell-Innovation
- Aufbau eines neuen Geschäftsmodells

#### Innovationen systematisch kreieren und effektiv umsetzen

- Die sieben Felder der Innovation
- Den Innovationsprozess mit dem Phase-Gate-Modell steuern
- Technologie- und Kundenmanagement als integraler Part

#### Die erfolgreiche Neuausrichtung

- Business Development bei Beyerdynamic
- Die internationale Markterschließung
- Der Wandel im Geschäftsmodell
- Die sieben Felder der Innovation

#### Die integrierte Planung – Aufbau und Inhalt eines professionellen Business Plans

16.30 Uhr Ende des dritten Lehrgangstages

#### Test zur Erlangung des Zertifikats

Der Test ist freiwillig. Bei Nicht-Teilnahme erhalten Sie eine Teilnahme-Bescheinigung für die Veranstaltung.

17.00 Uhr Ende der Veranstaltung und Verabschiedung

#### Case Studies

Durch zahlreiche Case Studies aus verschiedenen Branchen werden die einzelnen Themenbereiche des Lehrganges praxisorientiert vertieft.

Best Practice

# Anmeldeformular Fax Nr.: 06 11 – 2 36 00 60

Bitte ausfüllen und faxen!

#### Teilnahmegebühr: € 1.795,- zzgl. MwSt.

In der Gebühr sind Tagungsgetränke, Pausenkaffee, Mittagessen, Get-Together am ersten Abend sowie eine Dokumentation enthalten. Bei Teilnahme von mehreren Mitarbeitern desselben Unternehmens gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer einen Preisnachlass von 15 % für diesen und jeden weiteren Teilnehmer.

#### Teilnahmebedingungen/Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 60,- zzgl. MwSt. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Wir behalten uns vor, notwendige inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen vor oder während der Seminarveranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter des Seminars nicht wesentlich ändern.

#### Zimmerreservierung

Für Teilnehmer an diesem Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel unter Berufung auf das Forum für Führungskräfte in Verbindung.

#### Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterbearbeitung Ihres Auftrages verwendet. Darüber hinaus werden sie für Zwecke der postalischen Werbung für unsere eigenen Veranstaltungen oder derjenigen von verbundenen Unternehmen verwendet. Bei Angabe Ihrer E-Mail-Adresse (freiwillig) erhalten Sie auch per E-Mail Informationen über interessante Veranstaltungen. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten zur künftigen Information über unsere Angebote nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z. B. per E-Mail an [datenschutz@fff-online.com](mailto:datenschutz@fff-online.com) mit oder streichen Sie den entsprechenden Teil dieser Datenschutzhinweise.

#### Kontakt

ZWB Forum für Führungskräfte GmbH  
Info-Telefon: 0611 - 236 00 30

#### 3-Tage Zertifikatslehrgang: Business Development

23. bis 25. September 2014 bei Frankfurt/Main  
Dorint Main Taunus Zentrum, Telefon: 06196 - 76 30

1. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
2. Name	Vorname
Position/Abteilung	E-Mail
Firma	Branche
Straße/Postfach	
PLZ	Ort
Telefon	Telefax
Datum/Unterschrift	