



SOLUTIONS & SUPERVISION

QUALITÄT.
FÜR DIE
PRAXIS.

Solutions ist die Begleitung firmenspezifischer Teams bei der Lösung anstehender Aufgaben.



SEMINAR PLUS BERATUNG PLUS BEGLEITUNG

Das neue Seminar. Mit mehr Nutzen dank zusätzlicher Beratung.

Sie benötigen aktuelles Management-Wissen. Und wollen dieses sofort anwenden. Dabei suchen Sie Lösungsansätze zu einem ganz bestimmten Thema: Die eigene Strategie überprüfen; Gewinne steigern; Werte verankern; Strukturen dynamisieren; Die Marke aufzubauen; Den Markt durchdringen; Wachstum forcieren; Besser Verkaufen; Finanzierung optimieren; Führung stärken. Oder vieles andere mehr.

Wir sagen: Willkommen bei Solutions von Zürich School of Management. Unser Vorschlag: Sie setzen 2 Tage Ihrer Zeit ein. Alleine oder mit max. 10 Leistungsträgern aus Ihrem Unternehmen. Den Termin vereinbaren wir individuell. In unserem Executive Campus respektive unserem Coaching-Center in Küsnacht am Zürichsee... oder weltweit bei Ihnen.

Die zwei Tage werden eine unvergessliche Bereicherung für Sie werden: Am ersten Tag fasst ein auf das jeweilige Thema spezialisierter Top-Dozent das aktuelle Management-Wissen seminar-mässig zusammen. Interaktiv, bereits mit hohem Bezug zu Ihrer Branche. Am zweiten Tag wird aus dem Dozenten ein Berater. Nicht irgendeiner. Einer der Besten. Mit langer Erfahrung. Mit Referenzen der renommiertesten Unternehmen. Oft mit eigenem Leistungsausweis als erfolgreicher Unternehmer und zugleich wissenschaftlichem Hintergrund.

Darum sind Solutions immer nur firmenspezifisch zu buchen: Am zweiten Tag wird aus Wissen konkret Verwertbares. Ideen. Impulse. Erste Weichenstellungen oder Empfehlungen. Ratschläge was zu tun, was zu lassen, wie vorzugehen. Diese Kombination aus Wissensvermittlung (Seminar) und Anwendung (Beratung) ist einzigartig.

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Ansonsten freuen wir uns auf Ihre Anmeldung und darauf, für Sie eine individuelle Veranstaltung von allererster Güte organisieren zu dürfen.

Telefon: +41 (0)44 913 15 88

Telefax: +41 (0)44 913 15 81

E-Mail: info@zsom.ch

RENTABILITÄT VERBESSERN

1. TAG: SEMINAR

Gewinn und Rentabilität eines Geschäftes müssen aktiv gesteuert werden. Wer dies richtig macht, kann ohne grosse Strategische Veränderungen meist 30% oder mehr an Verbesserung bewirken.

Dabei gilt es, sozial verantwortlich vorzugehen: Wer die Vielzahl der brachliegenden Gewinnsteigerungs-Potenziale nutzt, kann es sich eher leisten, auf Abbau von Mitarbeitern zu verzichten.

Es gilt auch, kurzfristig das Ergebnis belastende Investitionen in die eigene Zukunft nicht abzuschneiden. Denn Kostensenkung ohne nachhaltige Management-Perspektive ist Wertvernichtung.

Der Schlüssel bei diesem Programm liegt im Einbezug der Führungskräfte und Mitarbeiter. Es braucht eine Gewinnkultur, damit Gewinn als etwas Positives verstanden wird. Dann braucht es ein Instrumentarium, das es einer Vielzahl von Mitarbeitern erlaubt, in ihrem Bereich Rentabilität steigernde Massnahmen zu ergreifen. Dies alles, ohne den Kundennutzen und ohne die Motivationslage zu gefährden.

2. TAG: SOLUTIONS

Am ersten Seminartag erlernen Sie Vorgehen und Metho-



«In jeder Firma und in jedem Geschäft verstecken sich ungenutzte Potenziale zur Ergebnisverbesserung.»

SEMINARNUMMER: SOL 1052

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 99 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|-------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1052 | Rentabilität verbessern | X | X | X | X | X | X | | |

den eines breit abgestützten Gewinnmanagement-Programms.

Am besten kommen Sie in Begleitung von weiteren Führungskräften Ihres Unternehmens, denn: Am zweiten Tag steigen wir direkt in das Programm zur Steigerung der Rentabilität in Ihrem Unternehmen ein.

Geleitet durch unser Analyse-Tool, finden wir die richtige Konzeption zur EBIT- und Rentabilitäts-Steigerung für Ihr Business oder Ihre Unternehmung.

Sie erkennen, welcher «Gewinntyp» Ihr Unternehmen ist und welche Gewinn-Strategien genutzt werden können, um weit über dem Branchendurchschnitt zu rentieren. Sie erkennen aber auch, was nicht getan werden darf, um die heutige Gewinnposition nicht zu gefährden.

Das Resultat: Ein Masterplan mit konkreten Aktionen und Empfehlungen zur schnellen Steigerung von Gewinn und Rentabilität.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

Gewinnposition heute

Ist-Situation und Entwicklung ohne Kurskorrektur

Ehrgeizige EBIT- & ROCE-Ziele

Veränderung und Wandel als Chance nutzen.

Der eigene Gewinntyp

Gewinntypologie für das eigene Business

Abbau von Verlusten

Muster für Verlustgeschäfte kennen und nutzen

Forcieren rentabler Aktivitäten

Besonders rentable Geschäfte forcieren

Die Offensive

Kundenpotenziale; Neukunden; Kunden erhalten; besser verkaufen;

Die Defensive

Kosten senken; Kosten vermeiden; Kosten flexibilisieren.

Kapitalintensität reduzieren

Weniger Kapitaleinsatz. Mehr Rendite.

Implementieren

Erste Schritte und Programme zur Umsetzung.

WACHSTUM DURCH NEUE GESCHÄFTE

1. TAG: SEMINAR

Wer heute sehr erfolgreich ist, hat die Kraft, sich mit Neuem, mit dem Geschäft der Zukunft zu beschäftigen. Wer heute bereits stagniert, hat keine Wahl: Raus aus der Stagnation geht, mit Ausnahme von Zukäufen, meist nur mit einem neuen Geschäftsmodell. Um mit einem neuen Geschäftsmodell Erfolg zu haben, braucht es mindestens eine, oft mehrere gravierende Veränderungen:

- Beim Kundenbedürfnis
- Beim Leistungsangebot
- Bei den Zielgruppen/Kundensegmenten
- Bei der Technologie
- Beim Vertriebsweg
- Bei der geografischen Marktdefinition
- Bei Kernkompetenzen

In diesem Seminar lernen Sie, Wachstums-Sprünge dank neuer Geschäftsmodelle zu entwickeln und einzuleiten. Sie werden Ihr Geschäft aus einer ganz anderen Perspektive sehen: aus der Sicht des Kunden und seiner Bedürfnisse und Probleme. Diese Sicht erlaubt es, neue Märkte mit ungeahnten Perspektiven zu erkennen und das eigene Geschäft in Richtung Wachstum zu entwickeln.

Wachstums-Treiber

Was treibt, was bremst Ihr Wachstum heute?

Wachstum als Muss

Ist Grösse ein Muss, um erfolgreich zu bleiben?

Wachstum als Ziel

Richtige und falsche Wachstums-Ziele

Das Ende eines Geschäftsmodell

Stagnation und Hyperwettbewerb als wenig attraktive Zukunftsperspektive

Durchbruch zu Neuem

Neue Geschäftsmodelle als Sprung in eine neue Wachstums-Dynamik: Eigene Ideen und Optionen

Das Geschäft der Zukunft

Entwicklung einer Innovations- und New Business-Strategie

Implementieren

Erste Schritte und Programme zur Umsetzung.

2. TAG: SOLUTIONS

Bringen Sie Ihre Wachstums-Vision mit in den zweiten Seminartag und lassen Sie uns gemeinsam über Ihre Wachstumsstrategie brüten!

Dies ist eine gute Gelegenheit, Ideen und Gedanken, mit denen Sie sich immer wieder, aber nie strukturiert und konsequent auseinandergesetzt haben, in ein griffiges Wachstums-Konzept zu überführen.

Dabei ist es genauso ein Resultat, sich für ein bestimmtes Geschäft der Zukunft auszusprechen wie auch das Gegenteil – es zu verwerfen.

Unsere Dozenten arbeiten seit vielen Jahren im Bereich der Innovation und Markteinführung neuer Geschäfte. Mit Sicherheit sind sie hervorragende Sparring-Partner für Sie.

Der zweite Tag gibt Ihnen die Gelegenheit, das eigene Wachstums-Spektrum abzustecken, Wachstums-Optionen zu entwickeln und zu verfeinern oder begründet zu verwerfen.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.



«Jedes Geschäft kommt früher oder später in die Stagnation. Für Wachstum braucht es daher rechtzeitig aufgebaute neue Geschäftsmodelle.»

SEMINARNUMMER: SOL 1053

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 99 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. MwSt.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|-------------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1053 | Wachstum durch neue Geschäfte | X | X | X | X | X | X | X | X |

UNTERNEHMER PLANT NACHFOLGE

1. TAG: SEMINAR

Wenn ein Unternehmer seine Nachfolge plant, sind zwei strategische Ebenen zu durchdenken.

- Ebene 1: Eignerstrategie
Was wollen der Unternehmer, seine Familie, weitere Gesellschafter und einzelne Leistungsträger im Unternehmen?
- Ebene 2: Unternehmung
Was ist zu tun, um den Bestand des Unternehmens erfolgreich auch in Zukunft zu sichern?

Das Seminar beschäftigt sich mit beiden Themen. Bei der Eignerstrategie geht es um Unternehmenswert, Bestimmen möglicher Nachfolger (Kinder, Strategischer Käufer, Private Equity, Mitarbeiter als Käufer), Verankerung des Lebenswerks, Sicherstellung langjähriger Mitarbeiter u.a.m.

Bei der Unternehmensstrategie geht es darum, die Unternehmung gut für die Zukunft aufzustellen, ihr Kerngeschäft zu sichern, Wachstumsperspektiven zu erschliessen, Strukturen aufzubauen, Schlüsselpositionen richtig zu besetzen und sie zu einer ‹begehrten Braut› zu machen.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

2. TAG: SOLUTIONS

Nichts ist gefährlicher als der Erfolg, der Management und Mitarbeiterschaft während Jahren verwöhnt hat. Erfolgsverwöhnte Unternehmen sind meist nicht fit für Wandel. Sie wollen ihn auch nicht. So werden Chancen verschlafen und Risiken verdrängt.

Im Verlauf des zweiten Tags erarbeiten wir mit Ihnen

- Szenarien und Trend-Annahmen
- Externe Entwicklungs-Kataster
- Programme zum Chancen-Management
- Programme zum Risiko-Management

So können Sie als Executive Manager oder Unternehmer jene Weichen stellen, die nötig sind, um ihre Unternehmung oder Ihr Geschäft in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Sie erarbeiten ein firmenspezifisches Konzept, um externe Entwicklungen proaktiv als Vorteil nutzen zu können. Zusätzlich diskutieren wir über die Frage, wie Sie Ihre Belegschaft für die Herausforderungen der Zukunft mobilisieren können.

Ziel- und Werte-Audit

Was wollen Sie als Unternehmer?
Was will die Familie?
Welche Werte sollen gelten?

Unternehmenswert

Was ist die Unternehmung wert und wie könnte der Wert optimiert werden?

Fit für die spätere Nachfolge

Das Fitnessprogramm aus Sicht der Nachfolge: Strategie, Struktur, Kultur, Kernkompetenzen.

Personelle Unabhängigkeit

Kompetente Führungskräfte statt omnipräsenter Unternehmer

Mitarbeiter und Schlüsselpositionen

Leadership, Führung, Motivation. Richtige Besetzung der Schlüsselpositionen.

Richtiges Vorgehen

Was ist wann zu tun? Empfehlungen zu einem schrittweisen, zeitlich gestaffelten Vorgehen.

SEMINARNUMMER: SOL 1058

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

Gebühr Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
|------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|----------|-----------------------------|--------|--------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| SOL 1058 | Unternehmer plant Nachfolge | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |

STRATEGIE AUF DEM PRÜFSTAND

1. TAG: STRATEGIE-SEMINAR

Ihrer Firma geht es gut. So soll es auch bleiben. Dank der bestmöglichen Strategie. Verantwortungsvolle Führungskräfte stellen ihre Strategie auf den Prüfstand.

Sie beantworten die Frage: «Was ist heute zu tun, damit wir auch morgen noch erfolgreich sind». Sie tun dies frühzeitig und weitsichtig. Mit dem Willen, Gutes zu bewahren und Neues aufzubauen.

Dieses Seminar hilft Ihnen bei der Suche nach der richtigen Strategie. Anhand neuester Erkenntnisse des Strategischen Managements werden Sie Vieles, was Sie tun, bestätigt finden, einiges aber auch in Frage stellen und Manches anders und besser machen.

Ihr ZSoM-Vorteil: Unser Dozent ist einer der erfolgreichsten Strategieberater, langjähriger Uni-Dozent und selbst Unternehmer.

2. TAG: SOLUTIONS

Der erste Tag wird Fragen aufwerfen.

Der zweite Tag soll Antworten liefern.

Die Vermittlung des neuen Strategie-Wissens im Verlauf des ersten Tags hat Ihnen gezeigt, wo Sie vertieft in das Thema eintauchen müssen. Nun steht unser Strategie-Dozent Ihnen für Ihre persönlichen strategischen Themen-Schwerpunkte zur Verfügung.

Dabei greift er auf jahrelange Erfahrung und Best Practices im Thema zurück. Mit den bestgeeigneten Instrumenten aus der Strategie-Beratung und einer auf Ihre Firma zugeschnittenen Wahl an Instrumenten soll der grösstmögliche Nutzen für Sie entstehen.

Sie erhalten: Erkenntnisse zum Handlungsbedarf, Ideen, Impulse, Strategische Optionen, Empfehlungen zu möglichen Strategien und das know how, wie Sie Ihre eigenen Strategien überprüfen können.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

Strategie heute

Bewahren und Verändern. Die Zukunft sichern.

Chancen und Gefahren

Veränderung und Wandel als Chance nutzen.

Den Erfolg sichern

Das Kerngeschäft verteidigen und ausbauen.

Innovation

Wachstum durch neue Geschäfte

Geschäfts-Strategie

Die richtige Strategie für Business Units.

Unternehmens-Strategie

Die richtige Strategie für das Unternehmen.

Aubau-Organisation

Geschäftsfelder. Struktur. Stellenbesetzung.

Kern-Kompetenzen

Die Fähigkeiten zur Zukunftsbewältigung.

Implementieren

Erste Schritte und Programme zur Umsetzung.



«Ohne eine klare Strategie droht fleissiges Arbeiten in die falsche Richtung.»

SEMINARNUMMER: SOL 1051

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. MwSt.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|-----------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1051 | Strategie auf dem Prüfstand | X | X | X | X | X | X | | X |

MARKTANTEILE UND MARKTERFOLG

1. TAG: SEMINAR

Manchmal ist Kampf um Marktanteile der richtige Weg, um im Hyperwettbewerb erfolgreich zu bestehen. Aber auch im Verdrängungswettbewerb gibt es unterschiedliche Wege – richtige und falsche.

Dies ist ein firmenspezifisches Seminar für all jene, die wenig Ansätze für Differenzierung und Einzigartigkeit haben und es daher auf eine direkte Konfrontation mit ihrer Konkurrenz ankommen lassen müssen.

Wir zeigen anhand von vielen Praxis-Beispielen, was ökonomisch sinnvoll und machbar ist. Aber auch, was Sie besser nicht tun sollten.

Anhand der von Günther Pipp entwickelten Markterfolgs-Konzeption erkennen Sie, welche Möglichkeiten zur Optimierung des Markterfolgs Ihnen zur Verfügung stehen und wie Sie Ihre Marktanteile steigern können, ohne die Rentabilität zu gefährden. Denn Markterfolg in stagnierenden oder hart umkämpften Märkten unterliegt eigenen Gesetzmässigkeiten.



«In hart umkämpften Märkten braucht es eine spezielle Gangart. Nur der Bessere erreicht seine Ziele.»

2. TAG: SOLUTIONS

Im Verlauf des zweiten Seminartags wenden wir die Erkenntnisse des modernen Marketings auf Ihre konkrete Situation an. Firmenspezifisch, mit Ihnen und allenfalls bis zu 9 weiteren Leistungsträgern aus Ihrem Unternehmen:

- Ist Kampf um Marktanteile wirklich der richtige Weg für Sie?
- Ist es wirklich nicht möglich, sich dank Innovation, Spezialisierung oder Flucht in die Nische von der Konkurrenz abzugrenzen?
- Wie preispfindlich ist die Nachfrage wirklich und welche Bedeutung kommt der Kostenposition zu?
- Sollen gutes Marketing und gekonnter Verkauf Ihre Kernkompetenzen sein?
- Gibt es Ideen, wie trotz Verdrängungs-Wettbewerb einem Preiskampf ausgewichen werden kann?

Zuerst klären wir mit Ihnen diese Fragen. Dann entwickeln wir mit Ihnen konkrete Ansätze für ein optimales Marketing und einen gekonnten Verkauf, der Potenziale nutzt und die Konkurrenz erstaunen lässt.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

Markt, Kundenbedürfnisse, Wettbewerb

Die Spielregeln des Wettbewerbs und der Branche

Markterfolg

Gesetzmässigkeiten für Markterfolg heute und in Zukunft

Kampf um Marktanteile

Best Practices und Anwendungs-Optionen

Positionierung

Die richtige Positionierung im Hyperwettbewerb

Marketing-Dominanz

Nicht besser oder billiger, aber gekonnter!

Verkaufs-Dominanz

Nicht anders, aber stärker am Verkaufspunkt.

SEMINARNUMMER: SOL 1055

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|------------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1055 | Marktanteile und Markterfolg | X | X | X | X | X | X | X | X |

DIE BESTE ORGANISATIONS-STRUKTUR

1. TAG: SEMINAR

Die Qualität einer Organisations-Struktur bemisst sich an der Fähigkeit, Strategie- und Zielerreichung zu fördern und nicht zu behindern. Wenn Sie schneller als Ihre Konkurrenz sein wollen, muss Ihre Struktur dies leisten. Wenn Sie näher am Kunden sein wollen, ist die richtige Struktur gefragt. Wenn Sie Kostenführer sein wollen, braucht es dafür die bestgeeignete Struktur. Wohl durchdachte Strukturen braucht es für Innovationsführerschaft, für Wachstumsdynamik, für Transparenz und Flexibilität, für Unternehmertum im Unternehmen, für zentrale Steuerung u.v.m.

Wie misst man die Effektivität einer Struktur? Wie findet man heraus, welche Struktur die bestmögliche wäre und ob es sich lohnt, eine Restrukturierung vorzunehmen? Die bewusste Gestaltung der Hochleistungs-Organisation soll die innere Kraft im Unternehmen wecken und in die richtige Richtung lenken. Die Überprüfung und Anpassung der bestehenden Organisations-Struktur ist dazu der sinnvolle Ansatz.



2. TAG: SOLUTIONS

Am zweiten Seminartag wenden wir die Erkenntnisse der modernen Organisationslehre auf Ihre eigene Unternehmung an.

Dabei beginnen wir mit der Art und Weise, wie heute die Geschäftsfelder gebildet sind. Denn dies entscheidet über das, was im Unternehmen analysiert, konzeptionell angedacht, mit Ressourcen bestückt, durch das Controlling gemessen und daher auch am Markt umgesetzt wird. Danach beschäftigen wir uns mit den Systemen der Führung: Wie funktioniert das Planungssystem? Wie werden Ziele vereinbart? Welche Belohnungs- und Sanktionsmechanismen werden effektiv angewendet? Was treibt Management und Mitarbeiterschaft?

So wird erkennbar, ob die heutige Struktur die Unternehmung in die gewollte Richtung treibt. Wenn nicht, muss reorganisiert, manchmal sogar restrukturiert werden. Wir zeigen, wie dabei vorzugehen ist.

«Zeig mir Dein Organigramm und ich sage Dir, wie die Menschen in Deiner Unternehmung denken und handeln.»



Unsere Forschungsstudien dazu:

Die Struktur treibt die Entwicklung eines Unternehmens in eine bestimmte Richtung. Eingriffe in die Organisation entwickeln daher eine starke Kraft. Wer reorganisiert, muss dies erkennen: «Welche Struktur hilft, unsere Ziele wirkungsvoll zu erreichen?»

Struktur-Check

Vor- und Nachteile der bestehenden Organisations-Struktur.

Treiber der Evolution

Welche strukturellen Treiber wirken und wohin lenken sie die Entwicklung des Unternehmens?

Erwartungen an die Struktur

Was soll die Struktur bewirken: Kundennähe, Kostenoptimum, Schnelligkeit, Flexibilität oder ...?

Soll-Struktur

Welche Struktur könnte die gewollte Strategie am besten unterstützen?

Reorganisation

Ist die Verbesserungshöhe gross genug, um die Reibungsverluste in Kauf zu nehmen?

Restrukturierung

Kreative Zerstörung und Durchbruch zu einer Hochleistungs-Organisation

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

SEMINARNUMMER: SOL 1056

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|----------------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1056 | Die beste Organisations-Struktur | X | X | X | X | X | X | | X |

POST MERGER INTEGRATION

1. TAG: SEMINAR

Eine Firma ist schnell gekauft. Vor allem dann, wenn dank erhoffter Synergien ein guter Preis bezahlt wird.

Was folgt, ist meist eher ernüchternd: Nur ein kleiner Teil der Synergien wird genutzt. Dieser wird aufgefressen durch Anti-Synergien, die meist im Bereich des «menschlichen Gegeneinander» angesiedelt sind. Der Kauf droht, zum Flop zu werden.

Richtig verwundern darf dies eigentlich nicht. Denn warum soll, was lange Zeit im Wettbewerb stand, nun plötzlich harmonisch gemeinsam denken und handeln?

Synergien wirklich zu nutzen ist die Ausnahme. Damit diese eintrifft, ist einiges zu tun. Was? Wie geht man vor, um bei Kauf oder Fusion aus 2 Kulturen eine einzige zu schmieden – vielleicht sogar eine neue? Was ist zu tun, um die erhofften Synergien zu nutzen und den Kaufpreis zu rechtfertigen?

Wir starten mit einer umfassenden, ganzheitlichen Post Merger-Perspektive und zeigen, welche Konzepte und Instrumente anzuwenden sind, um Wachstum über Zukauf oder Fusion zum Erfolg werden zu lassen.

2. TAG: SOLUTIONS

Am zweiten Seminartag wird es konkret: Was würde dies alles bedeuten, wenn Sie selbst einen Kauf oder eine Fusion durchführen würden? Post Merger Integration ist eine Fähigkeit, die Entscheidungsträger beherrschen sollten. Denn mit hoher Wahrscheinlichkeit finden sie sich früher oder später in einer solchen Situation wieder.

Unabhängig davon, ob Sie gerade mit Integration beschäftigt sind oder aber sich im Sinne einer Eventualität nur darauf vorbereiten wollen, bearbeiten wir konkrete Fälle aus Ihrer Branche, in Abhängigkeit des Kauf-/Fusionsziels:

- durch Zukauf schneller wachsen
- den Markt konsolidieren
- Kosten senken dank Grösse
- neue Märkte besetzen
- in neue Zielgruppen einsteigen
- neue Vertriebskanäle bekommen
- neue Fähigkeiten erwerben
- Marktanteile zukaufen
- Kapazitäten besser auslasten

Sie erhalten viel know how, Impulse und Ideen und konkrete Anregungen für Aktionsprogramme.

Post Merger Integration

Die eigene mit einer zugekauften Firma verschmelzen: Varianten und Möglichkeiten.

Integrations-Audit

Wo werden sich Synergien nutzen lassen, wo nicht? Wo sind Anti-Synergien zu befürchten?

Strategie-Integration

Wo gemeinsam, wo getrennt auftreten? Was behalten, was streichen?

Kultur-Integration

Aus zwei Kulturen eine neue dritte formen? Oder das Beste aus beiden Welten bewahren?

Struktur-Integration

Die beste Alternative? Doppelstrukturen vermeiden. Assessment: Wer bleibt, wer muss gehen?

Steuerung

Welche Systeme, welche Prozesse, welche Führung, welche Anreizmodelle?

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.



«Ein Tipp: Investieren Sie winzige 1% des für die gekaufte Firma bezahlten Preises in die Kultur-Integration. Es wird sich lohnen!»

SEMINARNUMMER: SOL 1059

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|----------|-------------------------|--------|--------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| SOL 1059 | Post Merger Integration | X | X | | X | X | X | | | | X |

GEKONNTES FINANZMANAGEMENT

1. TAG: SEMINAR

In diesem Seminar behandeln wir einige ausgesuchte, besonders wichtige Themen der finanziellen Führungsaufgabe von ergebnisverantwortlichen Führungskräften:

1. Liquiditäts-Vorsorge

Liquidität ist wie Luft zum Atmen: Die Firma kann noch so gesund sein, bei Illiquidität droht sofortiger Kollaps. Wie können Liquiditäts-Risiken erkannt und gesteuert werden? Was ist zu tun, um dem Prinzip der jederzeitigen Liquiditäts-Versorgung gerecht werden zu können?

2. Finanzierung

Finanz- und Kapitalbedarf sind die Folge des Geschäftsmodells und der Strategie. Die Konsequenzen unternehmerischer Entscheidungen auf Finanz- und Kapitalbedarf müssen erkannt werden. Die bestmögliche Finanzierung ist dann zu suchen.

3. Vorsicht und Risiko

In welcher Liga wollen Sie spielen: Traditionelles Familienunternehmen (eigenfinanziert) oder Hedge Fond / Private Equity (die gekaufte Firma bezahlt u.U.für die gemachten Schulden)?

2. TAG: SOLUTIONS

Erfolg ist nicht nur eine Sache der richtigen Markt-Strategie, sondern oft gerade auch der richtigen Finanzierung.

Da gibt es zum einen die Anhänger von «leveraged finance»: Ihr Credo: «Geld gibt es genug. Es wartet auf gute Anlagemöglichkeiten. Wer ein geniales Businessmodell glaubwürdig vertritt, somit also kreditwürdig ist, hat viele Möglichkeiten, dieses zu finanzieren.»

Auf der anderen Seite befinden sich die vielen eher konservativ denkenden Mittelständler, die grössten Wert auf eine gesunde Bilanzstruktur legen. Ihr Credo: «Investiert wird erst, wenn das Geld dazu verdient ist».

Beide Konzepte haben ihre Vor- und Nachteile, ihre Risiken und Tücken. Wir nutzen den 2. Seminartag, um mit Ihnen über Ihre eigene Finanzlogik zu sprechen.

So erkennen Sie Möglichkeiten, bis dato ungenutzte Potenziale. Sie erhalten Ideen und Empfehlungen, bestimmte Dinge zu tun oder zu unterlassen.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.



«Es gibt 2 Arten, unabhängig zu sein: 100% Eigenfinanzierung oder 100% Fremdfinanzierung.»
Originalität eines Unternehmers

SEMINARNUMMER: SOL 1057

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|----------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1057 | Gekonntes Finanzmanagement | X | X | X | X | X | X | X | X |

Kapitalintensität & Liquidität

Heutige und zukünftige Kapitalintensität des Geschäfts. Sicherung ausreichender Liquidität.

Finanz- und Kapitalbedarf

Steuert die Firma mit der aktuellen Strategie in Richtung Finanzbedarf oder Kapitalfreisetzung?

Finanzierung

Woher soll das benötigte Geld kommen? Wie minimieren wir die Kosten des Kapitals?

Hohe Rendite dank Leverage

Maximales Wachstum mit maximalem Fremd-Kapital: Durchdenken einer aggressiven Wachstumsstrategie

Die eigene Finanz-Strategie

Entwicklung von Vorgaben zur finanziellen Steuerung an die eigenen Finanzverantwortlichen und Controller

MEHR LEADERSHIP. MEHR MOTIVATION.

1. TAG: SEMINAR

Nichts motiviert mehr als Erfolg. Führung muss daher nicht primär beim Motivieren ansetzen. Nein, wirkungsvolle Führung setzt an beim Erfolg. Viele Leistungsträger im Unternehmen sollen ihren Beitrag zum Erfolg leisten und stolz darauf sein. Motivation ist dann das logische Resultat. Sinnvolle Anreize und Bestätigung dank richtiger Kommunikation tun das Übrige, um aus guten Mitarbeitern engagierte, begeisterte Mitstreiter zu machen.

Wenn diese hoch motivierten Leistungsträger dann ihrerseits die Fähigkeit haben, ihre eigenen Mitarbeiter mit dem Virus der Begeisterung für gemeinsame Ziele anzustecken, dann wird aus einer normalen Unternehmung eine geballte Ladung an Engagement, Einsatzwille und Leistung. Diese Spirale zwischen Leistungsfreude, Leistung und Motivation gilt es, im Unternehmen zu verstärken. Führen ist eine der wichtigsten Aufgaben im Unternehmen. Gut Führen ist einer der wichtigsten Erfolgstreiber.

SUPERVISION

Im Anschluss an unsere Solutions begleiten wir firmenspezifische Teams auf dem Weg zum gewünschten Resultat. Gerne erstellen wir dazu unverbindlich eine Offerte.

Wirkungsgrad der Führung

Führungsanalyse und wichtige Erkenntnisse.

Führungsleistung

Erkenntnisse der Führungslehre – auf die eigene Unternehmung projiziert.

Motivationslage heute

Was begeistert, was bremst Mitarbeiter und Führungskräfte heute?

Leadership

Was sollte gute Führung erreichen können? Welche Ziele sollen durch Leadership angestrebt werden?

Programme zur Umsetzung

Welche Programme sollen im Unternehmen verwirklicht werden, um die Qualität der Führung und damit den Wirkungsgrad zu steigern?

2. TAG: SOLUTIONS

Die Ausgangslage auf dem «Schachbrett für Erfolg» ist klar: Gesetzt sind Ihre Produkte und Leistungen, die Kunden, deren Bedürfnisse, Mitarbeiter, Führungskräfte, Fähigkeiten, Strukturen, Kultur, Systeme.

Nur: Was machen Sie daraus? Tausende von Führungsentscheidungen im Geschäftsalltag, auf allen hierarchischen und informellen Ebenen, entscheiden darüber, ob es gelingt, einen hohen Wirkungsgrad dank exzellenter Führung zu erreichen.

Eine Analyse der Führungsleistung bringt Erstaunliches zu Tage: Die Leistungsmöglichkeit einer Unternehmung wird meist nur zu maximal 80%, oft noch weniger, genutzt.

Am zweiten Seminartag zeigen wir, wie die Qualität der Führungsleistung im Unternehmen so optimiert wird, dass erhebliche Leistungsreserven mobilisiert werden können.



«Erarbeiten Sie Ihr firmenspezifisches Leadership Exzellenz Modell, um ungenutzte Leistungsreserven mit motivierten Mitarbeitern zu heben!»



Unsere Forschungsstudien dazu:

«Execution» ist die Fähigkeit, dem Handeln zum Durchbruch zu verhelfen. In vielen Unternehmen wird zu viel geredet und zerredet, aber nichts geschieht. Wie wird aus einer diskussionsfreudigen, aber handlungsschwachen Unternehmung eine mit Fokus auf Execution?

SEMINARNUMMER: SOL 1060

Dieses Seminar kann mit 1 bis 10 Teilnehmern aus einer Firma gebucht werden. Anmeldekarte Seite 16 oder Internetbuchung www.zsom.ch

| Gebühr | Anzahl Teilnehmer aus Ihrer Firma | | | | | |
|--------|-----------------------------------|-------|--------|--------|--------|-------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | ab 6 |
| Euro | 6.400 | 7.400 | 8.300 | 9.100 | 9.800 | + 600 |
| CHF | 8.300 | 9.600 | 10.800 | 11.800 | 12.700 | + 780 |

Alle Preise zzgl. Mwst.

Ort: Seminar-Campus Küsnacht am Zürichsee oder bei Ihnen. Weltweit.

Termin: zu vereinbaren

| Nr. | Solutions | Zürich | Gstaad | Boston | Köln | Berlin | München | Paris | Hong Kong | Shanghai | bei Ihnen |
|-----|-----------|----------|-----------------------------------|--------|------|--------|---------|-------|-----------|----------|-----------|
| | | SOL 1053 | Mehr Leadership. Mehr Innovation. | X | X | X | X | X | X | X | |

ANMELDEKARTE

INTERNETANMELDUNG: WWW.ZSOM.CH

Senden an:
Zürich School of Management
Untere Dorfstrasse 2, CH-8700 Küsnacht / Zürich

E-Mail:
info@zsom.ch

Faxen an:
+41 (0)44 913 15 81

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung

| | | | |
|--|----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| Name des Seminars / Programms | | | |
| Nummer | | Datum | |
| Persönliche Daten Teilnehmer/in | <input type="checkbox"/> Herr | Titel (sofern gewünscht) | |
| | <input type="checkbox"/> Frau | | |
| Name | Vorname | | |
| Firma | | | |
| Strasse, Postfach | | | |
| PLZ | Ort | Land | |
| E-Mail | | | |
| Telefon | | Fax | |
| Funktion | | Branche | |
| Anzahl Mitarbeiter/innen | <input type="checkbox"/> bis 200 | <input type="checkbox"/> bis 1000 | <input type="checkbox"/> über 1000 |

Unterschrift _____

ZSOM JP 2015

ANMELDEKARTE

INTERNETANMELDUNG: WWW.ZSOM.CH

Senden an:
Zürich School of Management
Untere Dorfstrasse 2, CH-8700 Küsnacht / Zürich

E-Mail:
info@zsom.ch

Faxen an:
+41 (0)44 913 15 81

Ich bitte um Bestätigung folgender Anmeldung

| | | | |
|--|----------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|
| Name des Seminars / Programms | | | |
| Nummer | | Datum | |
| Persönliche Daten Teilnehmer/in | <input type="checkbox"/> Herr | Titel (sofern gewünscht) | |
| | <input type="checkbox"/> Frau | | |
| Name | Vorname | | |
| Firma | | | |
| Strasse, Postfach | | | |
| PLZ | Ort | Land | |
| E-Mail | | | |
| Telefon | | Fax | |
| Funktion | | Branche | |
| Anzahl Mitarbeiter/innen | <input type="checkbox"/> bis 200 | <input type="checkbox"/> bis 1000 | <input type="checkbox"/> über 1000 |

Unterschrift _____

ZSOM JP 2015

ADMINISTRATION, ANREISE, UNTERKUNFT

Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für eine telefonische Beratung zur Verfügung. Unser Weiterbildungs-Angebot besteht aus Modulen, die optimal aufeinander abgestimmt sind. Daraus entstehen attraktive, praxisnahe Programme, es können aber auch individuelle, mehrjährige Lernpläne für gezielten Fähigkeitsaufbau daraus entwickelt werden. Für alle administrativen oder inhaltlichen Fragen wenden Sie sich bitte an:

Zürich School of Management

Untere Dorfstrasse 2
CH – 8700 Küsnacht / Zürich
Telefon: 0041 (0)44 913 15 88
Telefax: 0041 (0)44 913 15 81
E-Mail: info@zsom.ch
www.zsom.ch

Anmeldung, Anmeldebestätigung

Ihre Anmeldung nehmen wir per Post, Fax oder Internet entgegen. Anmeldekarten finden Sie auf der gegenüberliegenden Seite. Die Anmeldung per Internet erfolgt über die im Seminarprospekt (unterhalb der Seminararten) genannte www-Adresse mit Direktanruf des gewünschten Programms. Per Mail erhalten Sie von uns folgende Unterlagen:

- Die Anmeldebestätigung (sofern noch Plätze frei sind)
- Angaben zu Daten, Ort, Anreise
- Unterkunft

Sind keine freien Plätze verfügbar, werden Sie unverzüglich darüber informiert. Die Rechnung wird Ihnen separat per Post zugestellt.

Seminargebühr, Hotel, Tagespauschale

Die in Rechnung gestellte Gebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar oder das Zertifikatsprogramm, nicht hingegen die anfallenden Kosten für Unterkunft, Verpflegung, Tagespauschale (conference package). Die Mehrwertsteuer wird zusätzlich verrechnet und gesondert ausgewiesen. Informationen zur Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Jede(r) Teilnehmer(in) bezahlt, unabhängig von der Seminargebühr und von seiner Hotelreservation, eine Tagespauschale für das «Conference Package». Unsere Veranstaltungen finden in geeigneten Seminarhotels oder in unserem Executive Campus in Küsnacht / Zürich statt. Zusätzlich ausserhalb der Tagespauschale beanspruchte Hotelleistungen müssen direkt an das Hotel bezahlt werden. Die heute international üblichen Tagespauschalen liegen meist bei Euro 75,- bis Euro 100,- pro Tag.

Umbuchung, Verschiebung, Änderung

Umbuchungen von einer Veranstaltung auf eine andere oder von einer Durchführung auf die nächste sind bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400,- / Euro 300,- möglich. Bis 2 Wochen vor Seminarbeginn kann gegen Bezahlung dieser Umbuchungsgebühr ein Ersatzteilnehmer benannt werden, welcher der Teilnehmerbeschreibung entspricht. Nicht besuchte Seminare oder Seminarteile entfallen entschädigungslos. Eine Seminardurchführung kann mangels Teilnehmern oder aufgrund von höherer Gewalt von uns annulliert werden, ohne dass ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Solutions

Nach Eingang Ihrer Bestellung für ein Seminar aus der Reihe «Solutions» nehmen wir mit Ihnen Kontakt auf, um das Datum in Abhängigkeit der terminlichen Verfügbarkeit aller Beteiligten zu vereinbaren. Durchführungsort ist unser Executive Campus in 8700 Küsnacht am Zürichsee. Pro Teilnehmer verrechnen wir, zusätzlich zur Seminargebühr, eine Tagespauschale von Euro 70,- pro Person. Darin ist auch das Mittagessen inbegriffen. Auf Wunsch kann die Veranstaltung auch an einem Ort Ihrer Wahl stattfinden. In diesem Fall berechnen wir Ihnen die effektiven Mehrkosten für Anreise und Unterkunft.

Stornierung der Anmeldung

Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 4 Monate vor Seminarbeginn für Sie kostenlos möglich, was die Seminargebühr betrifft. Bezüglich Stornokosten des Hotels gelten die Bestimmungen des Hotels resp. Ihrer Hotelbuchung. Wer die Seminarteilnahme 4 Monate bis 6 Wochen vor Seminarbeginn storniert, bezahlt 40% der Seminargebühr als Stornogebühr. Wer 6 Wochen oder weniger vor Seminarbeginn storniert, bezahlt die volle Seminargebühr, hat allerdings die Möglichkeit, bis 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn eine(n) Ersatzteilnehmer(in) zu entsenden.

Versicherung, Haftungsausschluss, Allgemeine Geschäftsbedingungen

Schäden aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation des Seminars oder Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens sind ausschliesslich durch die/den Teilnehmer(in) resp. die uns beauftragende Organisation / Unternehmung selbst zu versichern und abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits, die über den Betrag der bezahlten Seminargebühr hinausgeht, wird wegbedungen. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben zu Inhalt, Termin und Preis verlieren mit dem Erscheinen des jeweils aktuellen Prospekts ihre Gültigkeit.