



**Kontakt:**

Innotemis GmbH  
BayTech Akademie  
Petershauser Str. 6  
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4  
Fax: 081 37 99 85 9 50  
kundenservice@baytech.de  
www.baytech.de

## Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung „gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen.

Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter [www.baytech.de](http://www.baytech.de) anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 081 37 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten.

Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr.

Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht.

Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

**Datenschutzerklärung:** Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

**FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50**

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.  
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

### Geschäftsmodell Innovation

**Teilnehmer:**

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

**Firmendaten/Rechnungsempfänger:**

Firma

Straße, Hausnummer (Postfach)

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

**Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:**

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

MANAGEMENT



## Geschäftsmodell Innovation



# Geschäftsmodell Innovation

## THEMENGEBIETE

Warum sterben Geschäftsmodelle? Wie werden zukunftsorientierte Geschäftsmodelle entwickelt und erfolgreich implementiert?

Geschäftsmodelle haben ebenso wie Produkte einen Lebenszyklus. Die Globalisierung, die Digitalisierung, Social Media, der Wandel in den Technologien, die Verschmelzung von Technologien und Branchen führen dazu, dass immer schneller altbewährte Geschäftsmodelle ihre Kraft verlieren und durch neue Geschäftsmodelle ersetzt werden. Innovator's Dilemma zeigt, dass es häufig die etablierten Unternehmen sind, die Veränderungen nicht erkennen und damit neue Wettbewerber erfolgreich auftauchen, die die Spielregeln verändern.

Das Seminar zeigt Ihnen anhand von Methoden und Best Practice Beispielen, wie ein neues Geschäftsmodell konzipiert, realisiert und erfolgreich umgesetzt wird.

- Zukunftsmanagement
- Grenzenlos Führen
- Merkmale und Ebenen eines Geschäftsmodells
- Wandlungsfähigkeit von Unternehmen – Survival of the Smartest
- Bausteine eines Geschäftsmodells
- Die sieben Felder der Innovation
- Beispiele für gute & schlechte Geschäftsmodelle
- Phasenplan zum Aufbau eines innovativen Geschäftsmodells

## Wichtige Informationen

Ihr Referent: Prof. Dr. Claus W. Gerberich

Dauer des Seminars: 1 Tag

## ZIELE & VORTEILE

### Ziele

- Sie kennen die Rolle von Geschäftsmodellen
- Sie wissen, um die Inhalte von Geschäftsmodellen
- Sie beherrschen die Bausteine eines Geschäftsmodells
- Sie wissen um die relevanten Methoden
- Sie kennen den Bauplan eines Geschäftsmodells

### Vorteile

- Sie schaffen sich Vorsprünge in der Ausrichtung des Unternehmens
- Sie wissen um Leistungen zur Differenzierung
- Sie haben das Know-how um ein innovatives Geschäftsmodell aufzubauen
- Sie kennen das Nutzenmodell des Kunden
- Sie kennen ihr Ertragsmodell
- Sie kennen ihr Kostenmodell
- Sie wissen um ihre Wertschöpfungskette

### Zielgruppe

Dieses Seminar eignet sich besonders für:

- Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer,
- Beiräte und Aufsichtsräte sowie
- Führungskräfte aus den Bereichen, Strategie, Finanzen, Innovation, F+E, Vertrieb, Marketing, Produktion und Beschaffung.

## INHALTE

Die Wandlungsfähigkeit von Unternehmen sichert Wachstum und Überleben. Bestehende Geschäftsmodelle verlieren rasch an Attraktivität und Ergebniskraft.

Zukunftsmanagement und Beachten von Veränderungen werden von großer Relevanz. Bestehende Geschäftsmodelle werden vom Markt und den Kunden nicht mehr geschätzt und die Kunden suchen nach neuen Wegen, um einen höheren Kundennutzen zu realisieren.

Das Geschäftsmodell geht daher vom Kundennutzen aus und prüft, welche Zusatznutzen man dem Kunden anbieten kann. Dann ist zu prüfen, für was der Kunde bereit ist zu zahlen und setzt darauf das Ertragsmodell auf. Im Kostenmodell erfolgt die Reflektion wie sich die Kostenstruktur durch das neue Geschäftsmodell ändert und wie damit die zukünftige Wertschöpfungskette zu gestalten ist.

## Inhouse-Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.