



Workshop

Geschäftsmodelle für eine erfolgreiche touristische Zukunft

Zwei Tage,
die Ihr Denken und Handeln verändern

Hotel Sedartis in Thalwil

11. September, 13:00 bis

12. September 2019, 13.00 Uhr

Willkommen

Viele sprechen über touristische Geschäftsmodelle. Wir zeigen Ihnen wie es wirklich funktioniert und was es für Sie bewirken kann. In diesem zweitägigen Workshop vermitteln wir Ihnen das nötige Rüstzeug für den Einsatz in Ihrem Unternehmen, gestützt auf 20 Jahre unterschiedlicher Tourismuspraxis und 10 Jahre internationale Forschung in diesem Gebiet.

*Neue Geschäftsmodelle sind 10% Inspiration und 90% Transpiration.
Wir vermitteln Ihnen das Werkzeug dazu!*

Herausforderungen und Chancen – Warum dieser Workshop?

Das aktuelle Umfeld fordert touristische Unternehmen und Vermarkter (DMO) auf allen Ebenen. Fünf zentrale Felder stechen hervor:

1. Gästewünsche und -bedürfnisse werden immer ausgefallener und spezifischer.
Die Angebotsgestaltung muss dies kundengerecht und dennoch profitabel abdecken.
2. Der Shift zu mehr Kundenwert kombiniert mit einem immer noch starken Schweizerfranken lassen touristische Angebote in der Schweiz weiterhin relativ teuer erscheinen. Die Produktivität und der wahrgenommene Kundenwert sind deshalb zu verbessern; neue Ertragsmöglichkeiten müssen erschlossen werden.
3. Die anhaltende Internationalisierung der Gästeströme und die damit verbundene Verschiebung der Einnahmequellen, bspw. zu Reisevermittlern, verlangen nach Wegen, um Margen zu sichern bzw. zurückzuzahlen.
4. Viele touristische Angebote sind austauschbar und starkem Preisdruck ausgesetzt. Der Aufbau von schwer imitierbaren, wissens- und prozessbasierten Wettbewerbsvorteilen wird immer zentraler.
5. Digitalisierung und Automatisierung ermöglichen, verlangen aber auch ein Nachdenken über die Art und Weise der eigenen Geschäftstätigkeit (und der dazugehörigen Prozesse).

Die mit diesen Herausforderungen verbundenen Aufgaben werden durch bestehende Lösungsansätze und Instrumente aus der strategischen Planung oder dem operativen Management nur ungenügend adressiert!

Ob für den einzelnen Anbieter oder die ganze Branche – Denken und Handeln auf der Basis von Geschäftsmodellen bietet substanzielle, neue Antworten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme in einem inspirierenden Kreis von touristischen Unternehmern und Führungskräften.

Prof. Dr. Christian Laesser

Zielsetzungen – Was dürfen Sie erwarten?

Wenn Sie aus dem Workshop zurück ins Büro kehren, verstehen Sie, wie das Geschäftsmodell als Methode und Denkansatz funktioniert. Sie wissen, was die möglichen nächsten Schritte sind, Ihre eigenen Herausforderungen über diese Werkzeuge anzugehen.

- Sie lernen Geschäftsmodellansatz als Werkzeug für touristische und unternehmerische Herausforderungen anzuwenden.
- Sie diskutieren mit den Referenten und Teilnehmenden den Ansatz, neue Muster und Fallbeispiele aus dem Tourismus und branchennahem Umfeld.
- Sie vertiefen Ihre Erkenntnisse in unterschiedlichen Case Studies und haben die Möglichkeit das erlernte gleich selbst anzuwenden.
- Sie gewinnen Kenntnisse für Ihr eigenes Unternehmen/ ihre eigene Organisation, die Sie mit Referenten und Teilnehmer reflektieren können.
- Sie nehmen Ideen für potenzielle Geschäftsmodellanpassungen nach Hause und wissen, mit wem Sie als nächstes worüber diskutieren sollten.

Nutzen – Was bringt Ihnen dieser Workshop?

1. Sie erkennen die Chancen, die sich aus den obigen Herausforderungen ergeben.
Wie kann ich ein touristisches Geschäft auch noch andeuten?
2. Sie kennen die Geschäftsmodell-Logik und denken in diesen Lösungen an.
Wie kann ich ein Geschäftsmodell logisch strukturieren und überarbeiten/innovieren?
3. Sie kennen die verschiedenen Werkzeuge für die Analyse Ihres eigenen Geschäfts und für die Konzeption neuer, alternativer Geschäftsmodelle.
Welche Bausteine geben mir welche Erkenntnisse und wie greifen diese ineinander?
4. Sie können selbständig diesen Werkzeugkasten für die eigene Unternehmung einsetzen.
Was mache ich nun spezifisch in/ mit meiner eigenen Unternehmung/ Organisation?
5. Sie ziehen aus den Diskussionen im Workshop inspirierende Gedanken und Ideen.
Welche Ideen könnte ich umsetzen? Mit wem kann ich welche Themen diskutieren?

Teilnehmer – Wer profitiert?

Der Workshop richtet sich im Bereich Tourismus und Hospitality an:

- Führungskräfte
- Markt- und Unternehmensentwickler
- Innovationsverantwortliche

Der Workshop ist während den zwei Tagen arbeits- und interaktionsintensiv (Input, Fallstudien, Diskussionen etc.). Die Teilnehmerzahl ist daher auf 20 Personen beschränkt.

Programm Tag 1

Zeit	Anlass	Information
13:00	Begrüssung und Einleitung	
13:15	BASICS: Geschäftsmodell als Ansatz & Tool Generelle Denkklogik und Werkzeuge	Input und Diskussion
14:45	<i>Case 1:</i> Analyse eines Geschäftsmodells	Gruppenübung
15:15	Kaffeepause	
15:45	Ergebnisse aus der Gruppenübungen	Präsentation und Feedback
16:00	INNOVATION: Der Weg zu neuen touristischen Geschäftsmodellen Spezifische Ansätze und Werkzeuge	Input und Diskussion
17:00	<i>Case 2:</i> Anwendung Innovationsansätze für touristische Geschäftsmodelle	Gruppenübung
17:30	Ergebnisse aus der Gruppenübungen	Präsentation und Feedback, kurzes Fazit
18:00	Pause (und Zeitreserve)	
19:00	Abendessen	
20:30	AUS DEM NÄHKÄSTCHEN Unternehmerische Einsicht und Diskussion von Fragen aus der Geschäftsmodell Innovationspraxis	Kamingespräch

Programm Tag 2

Zeit	Anlass	Information
07:30	IMPULS: Veränderungsmuster und Einbettung Anschluss an Vortag und Impuls für Konzeption des eigenen Cases	Input und Diskussion
08:15	<i>Work Session 1:</i> Herausforderung eigenes Geschäftsmodell	je Unternehmen in Gruppe
09:45	<i>Blitzlicht:</i> Beobachtungen aus den Gruppen	Input und Feedback
10:15	Kaffeepause	
10:45	<i>Work Session 2:</i> Herausforderung eigenes Geschäftsmodell	je Unternehmen in Gruppe
11:00	Ergebnisse aus den Gruppen	Diskussion und Feedback
12:30	ABSCHLUSS: Wie weiter? Verankerung der Erkenntnisse, festhalten nächster Schritte und klären letzter Unsicherheiten	Diskussion
13:00	Verabschiedung und Sandwichlunch	

Referenten

Christian Laesser

Professor, Verwaltungsrat und Sparring Partner.

Christian lehrt Geschäftsmodellthemen an der Universität St. Gallen (HSG) und Università Svizzera Italiana (USI). Aktuell entwickelt er selbst ein neues Plattformgeschäftsmodell für «ÖV und Gepäck inklusive» in Zusammenarbeit mit Schweiz Tourismus, SBB; STC, Hotellerieuisse, und anderen. Den Gründern verschiedener touristischer Startups dient oder diente er als Sparring Partner (Local Bini, Palasis Ticketing Systems, verschiedene andere im Kontext von Digitaliswitzerland). Die finanziellen Seiten von Geschäftsmodellen kennt er etwa als Verwaltungsrat der Arosa Bergbahnen und des Hotel Heiden und aktuelle Trends zum Thema «Geschäftsmodelle» über vergangene und laufende Arbeiten als Projektleiter des Konsortiums für «Digitalisierung im Schweizer Tourismus» im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft.

Stephan Reinhold

Dozent, Berater und Coach.

Stephan beschäftigt sich seit mehr als zehn Jahren in Forschung und Praxis an der Universität St. Gallen und London Business School und seit neuestem an der Linnaeus University seit rund 10 mit Geschäftsmodellen und Innovation. Unter anderem hat er bei der Ringier AG die Geschäftsmodellprozesse zur Einführung neuer Low-Cost- und Plattform-Geschäftsmodelle untersucht und mehrere Artikel über neue Geschäftsmodelle im Tourismus in internationalen Fachzeitschriften veröffentlicht. Er lehrt Geschäftsmodellthemen an der HTW Chur und der Linnaeus University. Den Gründern verschiedener Startups (Diviac, Google Startup Weekend) und Unternehmensentwicklern (St. Galler Kantonalbank, SBB) dient er als Sparring Partner. In der Vergangenheit hat er die Neupositionierung des Franchising Geschäftsmodells eines deutschen Tour Operators beraten. Als Geschäftsmodellentwickler ist er im Rahmen einer KTI Projektidee selbst schon erfolgreich gescheitert.

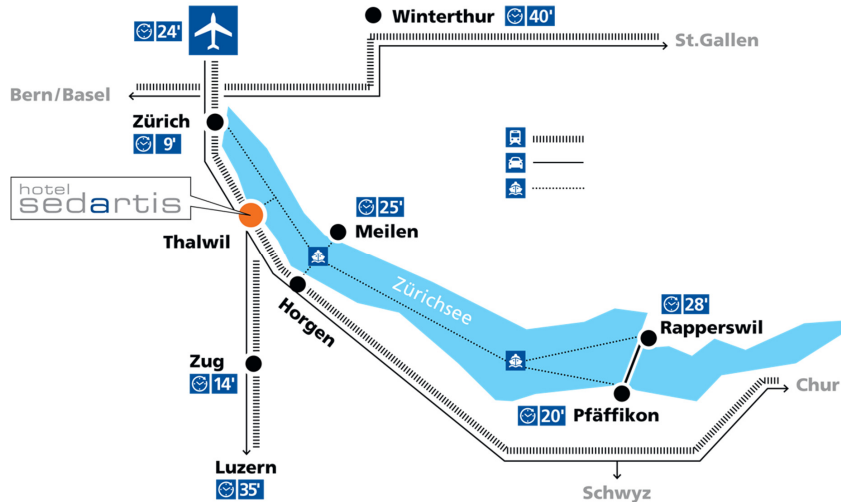
Michael Thomann

Berater, Coach, Unternehmer, Verwaltungsrat, Hotelier.

Michael berät und unterstützt seit zwei Jahren als Selbständiger Hotel-, Gastro- und Tourismusunternehmen und findet Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Branche, wie u.a. Digitalisierung, Strategiefindungsprozesse, Neupositionierungen, Nachfolgeregelungen. Er konzentriert sich nicht nur auf die Beratung, sondern synchronisiert Theorie und Praxis in vielen Projekten und Betrieben (wie z.B. Hotelförderungsprogramm Toggenburg Tourismus; Eröffnung/ Eigentümervertretung Acasa Suites, Zürich; Strategie und Arealentwicklung Arenenberg; VR-Mandat Hotel Heiden etc.). Seinen breiten und langjährigen Erfahrungsschatz aus der Praxis hat sich Michael in seinen Funktionen als Direktor Waldhotel Davos (Neupositionierung/ Umbau), General Manager Hotel Schweizerhof Bern (Eröffnung inkl. Konzeptentwicklungen) und Managing Director Sorell Hotels Switzerland (Strategieentwicklung und -transformation) angeeignet.

Ort

Hotel Sedartis
Bahnhofstrasse 15/16
8800 Thalwil
Telefon: (043)388-8800
info@sedartis.ch



Kosten

CHF 890.00 inkl. Unterlagen und Verpflegung während 2 Tagen
(Fördermitglieder erhalten 10% Ermässigung)

Die Übernachtung ist nicht im Preis inbegriffen.

Ein Zimmerkontingent von 20 Zimmern zum Preis von CHF 205.00 ist reserviert.

Kontakt

Institut für Systemisches Management und Public Governance
Prof. Dr. Christian Laesser
Dufourstrasse 40a
9000 St. Gallen
Telefon: (071)224-2525
Email: christian.laesser@unisg.ch

Institut für Systemisches Management
und Public Governance



Anmeldung Workshop Geschäftsmodelle 11./12.9.2019

Anmeldungen können per Fax, Post, Email oder Online vorgenommen werden.

per Post: IMP-HSG, Nicole Denk, Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

per Mail: IMP-HSG, nicole.denk@unisg.ch

Online: www.imp.unisg.ch

Die Zahl der Teilnehmer ist **mit 20 Personen begrenzt**. Anmeldungen werden entsprechend des Zeitpunkts des Zahlungseingangs berücksichtigt. Die Rechnung/Bestätigung erfolgt nach Erhalt der Anmeldung.

Bei **Abmeldungen** werden die Kosten **nicht rückerstattet**.

Name _____

Vorname _____

Organisation _____

Funktion _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Bitte reservieren Sie mir ein Einzelzimmer zum Preis von CHF205.00 o. Frühstück

Ja, ich bin Fördermitglied