

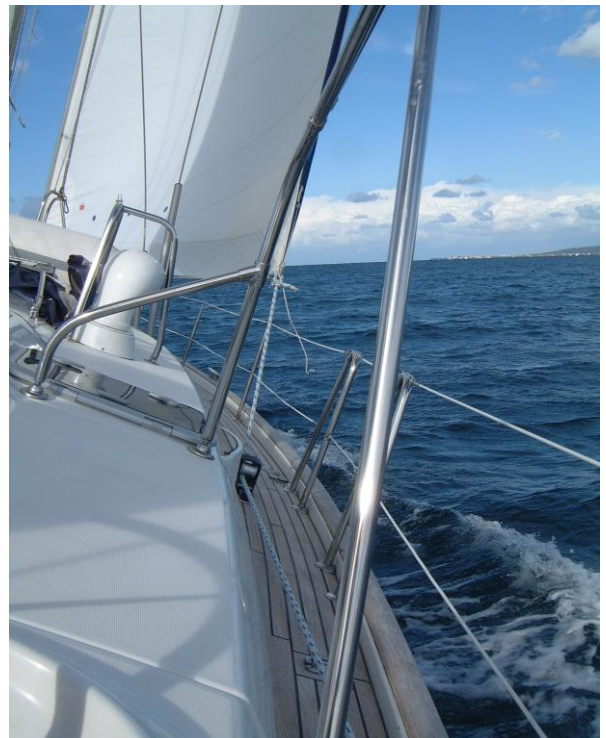
*Vom Bildungswissen zum Handlungswissen – Wissen produktiv machen ist die Herausforderung wirksamen Managements*

## Im Geschäft bleiben – strategische Unternehmensführung

### Kategorie: Strategisches Management

#### Hintergrund

In Krisenzeiten gilt für viele Unternehmen ein oberstes Ziel – im Geschäft bleiben. Manchmal geht es dabei auch ums nackte Überleben. Die Märkte sind im Umbruch, die treibenden Faktoren des Umfeldes ändern rasch Dynamik und Richtung ihrer Wirkung. Es gilt den Überblick zu bewahren und im „hier und heute“ Erfolgspotenziale zu pflegen und nicht zu gefährden. Zukunftsszenarien mit strategischer Plausibilität müssen diskutiert werden, denn sie bestimmen das „außen und morgen“ und sind die Basis für zukünftige Erfolgspotenziale. Das alles ist aber zwecklos, wenn dieses strategische Denken und Handeln nicht institutionalisiert und in die Prozesslandschaft eines Unternehmens integriert wird. Die richtige Navigation im turbulenten Umfeld und der Fokus auf Wettbewerbsfähigkeit werden von entscheidender Bedeutung sein.



### Teilnehmerkreis

Personen mit Führungsverantwortung wie Geschäftsleitung und Verantwortliche für Unternehmensentwicklung, insbesondere Projektleiter und Strategieverantwortliche sowie ihre Mitarbeiter, Unternehmer und ihre Schlüsselmitarbeiter, High Potentials und Nachwuchsführungskräfte;

### Voraussetzung

Führungserfahrung ist von Vorteil;

### Ziele und sichtbare Resultate

Nicht alles was interessant ist, ist relevant - die Teilnehmer behandeln kompakt, praxisbezogenen und methodenunterstützt die relevanten Themen für strategisches Management. Sie unterscheiden glasklar zwischen normativem, strategischem und operativem Management, lernen externe Entwicklungen einzuschätzen, diese zu interpretieren und die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen. Sie können die strategische Position ihres Unternehmens kritisch hinterfragen, zukünftige Herausforderungen für das Unternehmen definieren und konkrete Handlungsfelder für eine dauerhafte Implementierung von strategischem Management ableiten;

### Inhalte und Programm

Krisen und ihre Auswirkung sowie geänderte Ziele und Wertgeneratoren von Stakeholdern; Abgeleitete Aufgaben und Ziele der Unternehmensführung und das unternehmerische Navigationssystem nach Aloys Gälweiler; Die Wirkung externer

Rahmenbedingungen auf das Unternehmen, der Kontradjew-Zyklus und gesättigte Märkte; Empirische strategische Erfolgsfaktoren, Szenario Analysen sowie Ausarbeitung strategischer Herausforderungen und Optionen; Ausgewählte Themen wie Wertkettenbetrachtung, Erfahrungskurve und strategisches Kostenmanagement; Vorgehen und Erfolgsfaktoren zur Implementierung eines strategischen Planungsprozesses;

### Didaktik

Inputphasen und Gruppenarbeiten, Diskussionen, Arbeitshilfen und Checklisten, Transfer in den eigenen Arbeitsbereich;

### Referenten

**Dipl.-Ing. Siegfried Neubauer**  
Geschäftsführer VIST®

**Dr. Bernhard Scherzinger, MBA**  
Geschäftsführer MR Consulting

### Der Seminarüberblick

**Titel:** Im Geschäft bleiben – strategische Unternehmensführung

**Dauer:** 3 Tage

**Ort:** Wien

**Anmeldung:** [management@vist.cc](mailto:management@vist.cc)

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der VIST – Vienna International School of Thought unter [www.vist.cc](http://www.vist.cc)