

9. REAL ESTATE conference day

Business Development

Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld:
Marktchancen und Marktrisiken erkennen

Donnerstag, 15. September 2016
09.15 Uhr bis 12.00 Uhr (12.00 Uhr Stehlunch)
Business Center Balsberg, Zürich-Kloten

Konferenzprogramm

Academy for Best Execution GmbH
Business Center Balsberg, Postfach
CH-8058 Zürich-Flughafen
Tel. +41 43 488 18 60
contact@academy-execution.ch
www.academy-execution.ch

ACADEMY
MANAGEMENT EXCELLENCE
FOR BEST EXECUTION

Herzlich willkommen

Sehr geehrte Konferenzteilnehmerin, sehr geehrter Konferenzteilnehmer

Neue Absatzmärkte und Geschäftsfelder zu erschliessen, ist ein sinnvoller Weg, sich weiterzuentwickeln und seine Produkte, Dienstleistungen oder Services für neue Zielgruppen attraktiv zu machen. Innovationen gelten daher als wichtige Voraussetzungen, um am Wettbewerb teilzunehmen und zielgerichtet zu wachsen.

Doch welche Anforderungen muss eine Business Development-Strategie in der Praxis erfüllen, um chancenreich zu sein und welches Wissen muss ein Business Developer besitzen, um seine Businessstrategie auch gewinnorientiert durchzusetzen?

Diese und weitere Fragen beantworten Ihnen vier ausgewiesene Experten. Sie erhalten Handlungsempfehlungen und vertiefte Einblicke in Strategie und Umsetzung namhafter Marktteilnehmer.

Wir freuen uns, Sie am 15. September 2016 zur Konferenz «Business Development – Herausforderungen im aktuellen Marktumfeld: Aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet» begrüßen zu dürfen!

Andy Kürsteiner, Moderator

Leiter Business Development, Wincasa AG

Karin Bosshard, Konferenzleiterin

Managing Partner, lic. oec. publ., Academy for Best Execution

Die Themenschwerpunkte

- Diversifikation und Erweiterung der Ertragsströme - Praxisbeispiele
- Zukunft, Chancen und Risiken FM Markt CH - Praxisbeispiel
- Gesamtleistung als Erweiterung der Wertschöpfungskette eines TU - Praxisbeispiele
- Disruptive Geschäftsmodelle durch Digitalisierung – Praxisbeispiele

Das Expertenteam (in der Reihenfolge der Referate)

- Andy Kürsteiner, Leiter Business Development, Wincasa AG, Moderation
- René Zahnd, CEO, Swiss Prime Site Group AG
- Jürg Brechbühl, Direktor New Business Development, Mitglied der Geschäftsleitung, Vebego AG
- Christian Höchli, Projektleiter Akquisition/Landanbindung, Losinger Marazzi SA
- Nils T. Kohle, Gründer und Geschäftsführer, Prantos Digital Strategy, Hamburg

Programm Konferenz Business Development

- 08.45 **Welcome Reception mit Kaffee und Gipfeli**
- 09.15 **Begrüssung und Einleitung ins Thema**
Karin Bosshard, Academy for Best Execution und Andy Kürsteiner, Wincasa AG
- 09.30 **Diversifikation und Erweiterung der Ertragsströme - Praxisbeispiele**
 - Voraussetzung: Strategische Vision, langer Atem und Know-how
 - Risiken einer auf akquisitorisches Wachstum ausgelegten Strategie
 - Chancen: Reduktion der Abhängigkeiten, Risikostreuung und Nutzen von Synergien
 - Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen*René Zahnd, Swiss Prime Site Group AG*
- 10.00 **FM Markt CH, Zukunft - Chancen und Risiken - Praxisbeispiel**
 - Struktur, Spezifika FM Markt CH
 - Zukunft FM Branche, Anforderungen und Innovationen
 - Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Risiken neuer Projekte
 - Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen*Jürg Brechbühl, Vebego AG*
- 10.30 **Kommunikations- und Kaffeepause**
- 10.45 **Gesamtleistung als Erweiterung der Wertschöpfungskette eines TU - Praxisbeispiele**
 - Mögliche Akquisitionsstrategien für einen TU
 - Vom reinen TU zum Gesamtleister
 - Co-Entwicklung mit dem Bauherrn: Zielrendite als Ausgangspunkt
 - Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen*Christian Höchli, Losinger Marazzi SA*
- 11.15 **Disruptive Geschäftsmodelle durch Digitalisierung – Praxisbeispiele**
 - Digitale Transformation: Vom Buzzword zur strategischen Erfolgsposition
 - Herausforderung Disruption – wenn bestehende Geschäftsmodelle durch eine stark wachsende Innovation abgelöst werden
 - Der individuelle Digitalisierungs-Fahrplan – Return on Investment
 - Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen*Nils T. Kohle, Prantos Digital Strategy*
- 11.45 **Zusammenfassung, Ausblick und Verabschiedung**
Andy Kürsteiner und Karin Bosshard
- 12.00 **Schluss der Konferenz**
anschliessend Lunch

Die Konferenzteilnehmer Business Development

Diese Konferenz richtet sich an:

- Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter, Business Developer und Key Account Manager, die sich mit dem Wachstum bestehender, dem Aufbau neuer Geschäftsfelder und Produkte sowie mit der Expansion der Kundenbasis befassen.

Anmeldeinformationen Business Development

Kosten: Konferenzteilnahme

- CHF 320, zzgl. 8% MwSt., inkl. Konferenzunterlagen (USB-Stick mit den Präsentationen und themenspezifischen Informationen), Stehlunch und Pausen Coffee.
- CHF 260, zzgl. 8% MwSt.: 2. Teilnehmer des gleichen Unternehmens (nur gültig bei gleichzeitiger Anmeldung).

Kosten: Nur Konferenzunterlagen

USB-Stick mit den Präsentationen und weiteren themenspezifischen Informationen beider Konferenzen:

CHF 150, exkl. 8% MwSt., Porto und Verpackung.

Anmeldung

Anmeldungen sind erbeten via Internetanmeldeformular: www.academy-execution.ch

Abmeldung und Nichterscheinen

Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt, ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis zehn

Arbeitstage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. fällig.

Weiteres

Siehe AGB «Allgemeine Geschäftsbedingungen» der Academy for Best Execution, www.academy-execution.ch.

Die Gesamtübersicht vom 15. September 2016

	Teilnahmegebühr 1. Teilnehmer *	Teilnahmegebühr 2. Teilnehmer *	Nur Konferenzunterlagen **
<i>Vormittag</i>			
Objektstrategien <i>Track A</i>	CHF 320	CHF 260	CHF 100 <i>Inhalt: Track A und B</i>
Business Development <i>Track B</i>	CHF 320	CHF 260	CHF 100 <i>Inhalt: Track A und B</i>
<i>Nachmittag</i>			
Projektentwicklung <i>Track C</i>	CHF 480	CHF 390	CHF 150 <i>Inhalt: Track C und D</i>
Portfoliomanagement <i>Track D</i>	CHF 480	CHF 390	CHF 150 <i>Inhalt: Track C und D</i>
Ganzer Tag <i>zwei Tracks nach Wahl</i>	CHF 720	CHF 590	CHF 250 <i>Inhalt: Track A, B, C, D</i>

* Die Preise verstehen sich **inkl. Konferenzunterlagen**, Stehlunch und Welcome Coffee resp. Pausenverpflegung, exkl. 8% MwSt. Die Reduktion für den 2. Teilnehmer gilt ausschliesslich für das gleiche Unternehmen bei gleichzeitiger Anmeldung.

** exkl. 8% MwSt., Porto und Verpackung

Ort und Anreise



Business Center Balsberg
Balz-Zimmermann-Strasse 7
CH-8302 Kloten

Tel: +41 (0)58 269 99 99
Fax: +41 (0)58 269 99 98

S-Bahn

Linie S7, Haltestelle Kloten Balsberg
in 13 Minuten vom Zürich HB

Tram

Linie 10 Haltestelle Kloten Balsberg
in 34 Minuten vom Zürich HB; in 13 Minuten von Oerlikon

Linie 12 Haltestelle Kloten Balsberg
in 22 Minuten vom Bahnhof Stettbach

Bus

Linie 759, 768, 735, Haltestelle Balsberg
Hardacker
in 3 Minuten vom Flughafen direkt vor den Haupteingang

Auto

- Autobahn A11 Richtung Zürich Flughafen
- Ausfahrt Nr. 8 Kloten/Glattbrugg
- Fahren Sie beim 1. Lichtsignal rechts Richtung Kloten
- Beim nächsten Lichtsignal links einbiegen
- Nach ca. 50m fahren Sie rechts in den grossen Parkplatz „Hardacker“ gegenüber dem Balsberg Haupteingang



IMMOBILIEN Business

Das Leitmedium aus der Schweizer Immobilienbranche

Damit haben Sie nicht gerechnet.

Für nur CHF 150.– erhalten Sie ein Jahresabonnement für zehn Ausgaben der Immobilienzeitschrift IMMOBILIEN Business (CHF 140.–) plus einen Eintritt an die Schweizer Immobiliengespräche 2016 (CHF 95.–).

Jetzt profitieren und CHF 85.– sparen.

Angebot gilt nur für Neuabonnenten.

www.immobilienbusiness.ch/abo

IMMOBILIEN
BUSINESS Das Schweizer Immobilien-Magazin