

Fernkurse

Schulungskonzepte

Seminare

Inhouse-Schulungen

Tagesseminar

Neu!

Bauunternehmen erfolgreich positionieren!

Geschäftsmodelle im zweipoligen Baumarkt

Inhalt

- **Bauleistungsversprecher versus Bauproduktanbieter - zentrale Pole des deutschen Baumarktes**
- **Zweipoliger Baumarkt - Erklärungsmodell zur Strategieentwicklung**
- **Baumarktrelevante Positionierungsstrategien und ihre zentralen Stoßrichtungen**
- **Bestimmung der eigenen Position (Unternehmen und/oder Geschäftsfelder) zur Ableitung strategischer Veränderungspotenziale**
- **Bestimmung der kritischen Erfolgsfaktoren zur Weiterentwicklung der relevanten Geschäftsfelder**
- **Zielpositionierung und Bestimmung der Unternehmens- und/oder Geschäftsfeldstrategien**
- **Erstellen von Maßnahmenplänen zur Strategieumsetzung und -validierung**
- **Zieldefinition auf der Basis unternehmensindividueller Zielgrößen (Balanced Scorecard)**

Ziel

Auf die Frage, welcher Erfolgsfaktor eine Unternehmensstrategie maßgeblich bestimmt, erhält man zumeist folgende Antwort: „Sie muss im Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden.“

Diese Antwort ist richtig, sie steht aber erst an dritter Stelle. Zwei weitere Erfolgsfaktoren sind mindestens genauso entscheidend:

Eine Unternehmensstrategie muss sich erstens an den Rahmenbedingungen des relevanten Marktes orientieren und sie muss zweitens methodisch entwickelt werden. Dies bedeutet: eine Unternehmensstrategie muss zunächst fundiert aufgestellt werden, bevor sie erfolgreich umgesetzt werden kann!

TERMIN

Dienstag, 08.11.2016

09:00 – 16:30 Uhr

ORT

Düsseldorf

(Das Tagungslokal wird mit der Teilnahmebestätigung bekanntgegeben.)

KOSTEN (pro Teilnehmer)

netto 490,00 € /

brutto 583,10 €

(inkl. 19 % MwSt.)

FRÜHBUCHERRABATT

bis zum **27.09.2016** von

netto 50,00 € /

brutto 59,50 €

(inkl. 19 % MwSt.).

einschl. Mittagessen sowie Tagungsgetränke an den Seminartagen

ANMELDESCHLUSS

25.10.2016

Aktuelle Informationen
zum BWI-Bau finden Sie
unter www.BWI-Bau.de

BWI-Bau GmbH
Institut der Bauwirtschaft

Uhlandstraße 56
40237 Düsseldorf

Postfach 10 15 54
40006 Düsseldorf

Tel.: +49 211 6703-293

Fax: +49 211 6703-282

Kundenbetreuung@BWI-Bau.de

www.BWI-Bau.de

Damit man die Strategie an den Rahmenbedingungen des relevanten Marktes ausrichten kann, muss man den Markt und seine Wirkungsmechanismen verstehen. Hierfür wurde im BWI-Bau das Erklärungsmodell des zweipoligen Baumarktes entwickelt.

Für eine fundierte Strategieentwicklung können Orientierungshilfen eine gute Unterstützung bieten. Als für Bauunternehmen typisch anzusehende Ansatzpunkte wurden BWI-Bau-seitig die baumarktrelevanten Positionierungsstrategien konzipiert.

Das Erklärungsmodell des zweipoligen Baumarktes sowie die baumarktrelevanten Positionierungsstrategien stehen im Zentrum des BWI-Bau-Seminars und bieten so Orientierungshilfe für die eigene Strategie(weiter)entwicklung.

Referent

Prof. Dr. Ralf-Peter **Oepen**

Geschäftsführer / Institutsleiter / Ressortleiter Unternehmensführung/-strategie,
BWI-Bau GmbH - Institut der Bauwirtschaft

Zielgruppe

Gesellschafter, Bauunternehmer, Geschäftsführer, Technische und Kaufmännische Leiter

Seminarunterlagen

Die Teilnehmer erhalten am Seminartag umfangreiche Unterlagen im BWI-Bau-Standard; nach Abschluss der Veranstaltung wird eine Teilnahmebescheinigung ausgehändigt.

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach Anmeldeschluss eingehende Anmeldungen werden gerne berücksichtigt, sofern die Veranstaltung durchgeführt wird.

Die Teilnehmer erklären sich mit der Anmeldung einverstanden, dass ihre persönlichen Daten zur Erstellung eines Teilnehmerverzeichnisses verwendet werden, das allen Teilnehmern ausgehändigt wird.

Rechnung

Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie die Rechnung. Diese ist zahlbar innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum ohne Abzug.

Verbindliche Rechnungsanschrift

Wir behalten uns vor, im Falle einer nachträglich vom Kunden gewünschten Rechnungsumschreibung einen Kostenbeitrag von netto 15,00 € / brutto 17,85 € zu erheben.

Kosten bei Stornierung

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, müssen wir aus Gründen der Kostendeckung bei Abmeldungen, die später als acht Kalendertage vor Seminarbeginn schriftlich im BWI-Bau eingehen, den vollen Teilnehmerbeitrag berechnen. Alternativ kann ein Ersatzteilnehmer benannt werden.

Durchführungsvorbehalt

Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen seitens des BWI-Bau kurzfristig abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung; in diesem Fall besteht für das BWI-Bau nur die Verpflichtung zur Rückerstattung des bereits bezahlten Teilnahmebetrages.

In Ausnahmefällen behält sich das BWI-Bau den Wechsel von Referenten vor.

Haftung

1. Wir haften in allen Fällen vertraglicher und außervertraglicher Haftung bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen auf Schadensersatz oder Ersatz vergeblicher Aufwendungen.

2. In sonstigen Fällen haften wir - soweit in Nr. 3 nicht abweichend geregelt - nur bei Verletzung einer Vertragspflicht, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung Sie als Kunde regelmäßig vertrauen dürfen (sogenannte Kardinalpflicht), und zwar beschränkt auf den Ersatz des vorhersehbaren und typischen Schadens. In allen übrigen Fällen ist unsere Haftung vorbehaltlich der Regelung in Nr. 3 ausgeschlossen.

3. Unsere Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit und nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt von den vorstehenden Haftungsbeschränkungen und -ausschlüssen unberührt.

