

Executive School of Management,  
Technology and Law (ES-HSG)



Universität St.Gallen

# Leadership Development Program

Das St. Galler Führungsentwicklungsprogramm  
2019/2020

# Warum eine Weiterbildung an der HBM Unternehmerschule?

Die dritte Durchführung des Leadership Development Program (LDP-HSG) bietet Ihnen die Inhalte, die Sie für den weiteren Aufbau Ihres persönlichen Kompetenz-Portfolios nutzen können.

Für die HBM Unternehmerschule als Ihr Weiterbildungspartner sprechen u. a. drei Gründe:

- ▶ Die Universität St. Gallen als **beste platzierte Business School** im DACH-Raum gemäss Financial Times «European Business Schools Ranking» 2017 sowie Rang 4 in Europa;
- ▶ Das **Grundverständnis von Unternehmen** als produktive soziale Systeme entsprechend dem weltbekannten **«St. Galler Management-Modell»**;
- ▶ Daraus Ableitung unserer nach sachlogischen und soziopsychologischen Dimensionen aufgeteilten Kompetenzfelder
  - Fachkompetenz
  - **Führungskompetenz**
  - **Persönlichkeitskompetenz**
  - **Sozialkompetenz**von denen wir drei Felder intensiv behandeln.

Sie können das Programm mit einem Weiterbildungs-Zertifikat oder - Diplom der Universität St. Gallen abschliessen. Für ein persönliches Beratungsgespräch stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Wir freuen uns auf Sie als unternehmerische Führungspersönlichkeit in unserem Leadership Development Program.

Prof. Dr. Christoph Müller

# In St. Gallen Führung lernen, heisst:



 = im Curriculum des Leadership Development Program

# Management von Wachstum in Technologieunternehmen (TU-HSG) Vom Zertifikat (CAS) zum Diplom (DAS)

Das Leadership Development Program (Certificate of Advanced Studies) dauert insgesamt 21 Tage (7 dreitägige Module ■).

Sie haben die Möglichkeit, das Leadership Development Program mit einem anerkannten Weiterbildungsdiplom der Universität St. Gallen – Diploma in Advanced Studies – in „Management von Wachstum in Technologieunternehmen“ abzuschliessen. Die folgenden Leistungen (siehe Tabelle) sind hierfür zu erbringen (■+■):

Datum	Module	Tage	Prüfungsleistung	Anzahl Credits
20.-25. Mai 2019	■ Sozial- und Persönlichkeitsentwicklung I	6	Lernkontrolle pro Modul sowie Essay (ca. 3 Seiten) zu drei Schlüsselfragen im Modul „Human Resource Management/Talent Management“	26 ECTS
3.-5. Juni 2019	■ Strategie und Prozesse/IT	3		
2.-4. Juli 2019	■ Finanzielle Führung und Unternehmensbewertung	3		
3.-5. September 2019	■ Führung von Teams/Burnout	3		
24.-27. September 2019	■ Unternehmensentwicklung I	4		
11.-13. November 2019	■ Human Resource Management/Talent Management	3		
25.-27. Februar 2020	■ Business-to-Business-Marketing	6		
9.-14. März 2020	■ Sozial- und Persönlichkeitsentwicklung II	6		
24.-26. Juni 2020	■ Internationalisierung – Strategie, Markteintritt und Kultur	3		
25.-27. August 2020	■ Unternehmertum und Wachstum	3		
25.-28. November 2020	■ Unternehmensentwicklung II	4		
	Projektarbeit/Besuch aller Peer Groups		Ausarbeitung eines Massnahmenkatalogs für die Umsetzung im Unternehmen; Besuch aller Peer Group Meetings gemäss Interaktionsplan	6 ECTS

41 Präsenztage

32 ECTS

- = Module aus dem Leadership Development Program (LDP)
- = Module aus dem Advanced Management Program (AMP)

## Strategie und Prozesse

**3.-5. Juni 2019**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Mo.-Mi. 3.-5. Juni 2019

L. Tockenbürger

**Integrierte Unternehmens-  
entwicklung:**

Grundformen der Organisation und  
Herausforderungen, Projektmanage-  
ment, Kommunikation und Führung

### ■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Eine der Kernherausforderungen bei wachsenden Unternehmen ist die rechtzeitige Anpassung von Prozessen sowie der IT-Infrastruktur. Ausgehend vom klassischen Strategieprozess werden schrittweise und interaktiv die relevanten Themen für die Prozess- und IT-Gestaltung erarbeitet. Dabei wird Wert darauf gelegt, die verschiedenen Einzelthemen aus einer integrativen Sicht heraus zu betrachten und zu gestalten. Eine Wirkung im Unternehmen wird erst erzielt, wenn die einzelnen Lösungen passend ineinandergreifen. Der Einbezug der Kundenperspektive spielt dabei eine entscheidende Rolle. Damit werden die Teilnehmenden in die Lage versetzt, sowohl die eigenen Strategien und Prozesse kritisch zu analysieren als auch gezielt weiterzuentwickeln.

## Finanzielle Führung und Unternehmensbewertung

**2.-4. Juli 2019**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Di.-Do. 2.-4. Juli 2019

St. Sander

**Controlling – Controller – Manager:**  
Bilanz- und Gewinnanalyse, Cash-Flow,  
Shareholder Value

### ■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Finanzielle Führung umfasst neben den Grundlagen wie Finanzierungsquellen, Bilanzanalyse und Kennzahlensystematik die für unternehmerische Entscheidungen wichtigen Themen wie beispielsweise Cash Flow-, Deckungsbeitrags- und Investitionsrechnungen. Zusätzlich wird auf die verschiedenen Methoden der Unternehmensbewertung für Zwecke der Wachstumsfinanzierung und Mitarbeiterbeteiligung eingegangen. Damit werden die Teilnehmenden in die Lage versetzt, einerseits finanzielle Diskussionen und Vorlagen kompetent mitzuverfolgen, andererseits die eigene Agenda betreffend Finanz- und Bewertungsthemen aktiv zu gestalten und Verhandlungen zu führen.

*„Als Ingenieur habe ich mich in meiner Firma, einem namhaften Technologieunternehmen, über die Jahre zum Manager entwickelt. Wie vielen technisch versierten Führungskräften fehlt mir dabei ein tiefgründiges betriebswirtschaftliches und führungsrelevantes Wissen. Im Leadership Development Programm bekomme ich durch renommierte Referenten genau diese Lücken geschlossen. Die Dauer und Verteilung der Unterrichtsblöcke lassen zudem das Studium optimal mit Beruf und Familie kombinieren und fördern den Praxistransfer. Eine Top Ausbildung, die ich jedem empfehlen kann.“*

Christian Heldstab, Business Solution Manager, Zühlke Engineering AG,  
[www.zuehlke.com](http://www.zuehlke.com)

## MODUL 3

# Führung von Teams / Burnout

**3.-5. September 2019**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Di. 3. September 2019

*M. Kalabic*

### **Burnout:**

Symptomatik des persönlichen Burnouts,  
Prävention und Massnahmen

Mi./Do. 4./5. September 2019

*J. Schuh*

### **Führung von Teams:**

Strategische Herausforderungen der  
Mitarbeiterführung, Autorenschaft des  
Lebens

### ■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Führungskräfte sind gefordert, sich mit zentralen Themen der Mitarbeiter- und Teamführung auseinander zu setzen. Ausgehend von der Selbstführung und Führung anderer aus psychologischer Perspektive wird hierbei u. a. auf Umgang mit Ambivalenzen, Beziehungsgestaltung, Kommunikation und Coaching eingegangen.

Bei der Mitarbeiterführung spielt auch die Burnout-Problematik eine wichtige Rolle: Für die Führungskraft selbst wie auch für einzelne Mitarbeitende, die geführt werden. Dem rechtzeitigen Erkennen der persönlichen Voraussetzungen und der Belastungsgrenzen kommt dabei eine entscheidende Bedeutung bei der Diagnose zu. In der Folge geht es darum zu erkennen, wie die Arbeitsbeziehungen und Aufgabengebiete so gestaltet werden können, dass eine akute Erkrankung verhindert wird bzw. ein schrittweiser Wiedereinstieg nach einer erforderlichen Auszeit gelingen kann. Die Teilnehmenden werden dazu befähigt, sich mit den Herausforderungen der Teamführung zu befassen und zu lernen, wie präventiv der Gefahr des Ausbrennens begegnet werden kann.

## MODUL 4

# Human Resource Management / Talent Management

**11.-13. November 2019**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Mo.-Mi. 11.-13. November 2019

*M. Mölleny*

### **Instrumente und Techniken des Personalmanagements:**

Instrumente der Personalauswahl, der  
Mitarbeiterbeurteilung und -entwicklung  
und der Potenzialanalyse

Einschätzung der Stärken und  
Begabungen im Umgang mit Talenten

### ■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Die Arbeit von (angehenden) Führungskräften wird immer stärker von Personal- und Führungsfragen geprägt. In diesem Modul werden die zentralen Themen der Verantwortungen im Bereich HR behandelt. Themen wie die Identifikation und Auswahl von integren Mitarbeitenden, sowie deren Beurteilung und Entwicklung aus Persönlichkeits- und Unternehmenssicht werden behandelt.

In modernen, netzwerkartigen Strukturen brauchen wir neue Formen von Führung und Zusammenarbeit. Dabei spielt der Umgang mit Talenten eine zentrale Rolle. Denn nachhaltige Wettbewerbsvorteile können wir nur erreichen, wenn wir auf die Stärken und Begabungen der Mitarbeitenden setzen.

Die Teilnehmenden lernen anhand von praktischen Übungen die Instrumente und Techniken des Personalmanagements und wie diese in die persönliche Arbeit und Führung integriert werden können.



## Business-to-Business-Marketing

**25.-27. Februar 2020**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Di.-Do. 25.-27. Februar 2020

M. Betz

**Wachstum durch Business-to-Business-Marketing:**

Analyse relevanter Märkte;  
Segmentierung und Positionierung;  
Herausforderungen im Account  
Management; Value Selling in der  
Praxis

■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Die Entwicklung einer Marketingstrategie für Business-to-Business-Märkte unterscheidet sich vom bekannteren Business-to-Consumer Marketing. Einen Schwerpunkt bildet dabei das (Key-) Account-Management, denn Wachstum gelingt vor allem mit ausgewählten Kunden, die für das Unternehmen eine strategische Bedeutung besitzen. Anhand des St. Galler (Key-) Account-Management-Konzepts wird Schritt für Schritt eine auf das eigene Unternehmen übertragbare Vorgehensweise für das B-to-B-Marketing hergeleitet. Zudem wird in diesem Modul anhand von zwei Praxisbeispielen auf konkrete Marketinglösungen für Business-to-Business-Märkte eingegangen, die erfolgreich umgesetzt werden. Die Teilnehmenden sind nach diesem Modul in der Lage, die Besonderheiten des B-to-B Marketing zu erkennen und für ihr Unternehmen eine (Key-) Account Management- Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

## Internationalisierung – Strategie, Markteintritt und Kultur

**24.-26. Juni 2020**

Hotel Säntispark,  
Abtwil

Mi. 24. Juni 2020

P. Kilchmann

**Internationalisierung:**

Wachstumsstrategien für neue Märkte  
am Beispiel der Ammann Group

Do. 25. Juni 2020

R. Ott/M. Schürmann

**Praxisbeispiele KMU:**

Internationalisierung, Markteintritt  
und Kultur am Beispiel der Rahn AG  
und der Komax AG

Fr. 26. Juni 2020

A. Terörde-Wilde

**Interkulturelle Kompetenz:**

Interkulturelle Sensibilisierung und  
Kulturunterschiede im Management

■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

Die (frühe) Internationalisierung ist für wachsende Unternehmen eine marktbedingte und ressourcenintensive Notwendigkeit. Entsprechend werden in diesem Modul adäquate Markteintrittsstrategien anhand von Fallstudien sowie die zentrale Rolle der landesspezifischen Kulturen behandelt. Dabei wird die Thematik am Beispiel von drei international/global tätigen Schweizer Unternehmen erarbeitet und diskutiert. Am letzten Tag werden Sie sensibilisiert für Unterschiede zwischen der Kultur ihres Heimatlandes und denen anderer Länder. Einige dieser Unterschiede werden erlebbar gemacht. Ihr Bewusstsein der eigenen kulturellen Identität wird geschärft. Es wird Ihnen vermittelt, was „interkulturelle Kompetenz“ ist (Verhaltensregeln, Kommunikations- und Führungsstile im interkulturellen Kontext), und Wege werden aufgezeigt, wie diese Kompetenz erworben und weiterentwickelt werden kann.

In diesem Modul lernen die Teilnehmenden die zentralen Aspekte für eine erfolgreiche Internationalisierung, wie Eintrittsstrategien in neue Märkte anhand aufschlussreicher Praxisbeispiele und persönliche Verhaltensweisen im Umgang mit anderen Kulturen, kennen.

## Unternehmertum und Wachstum

**25.-27. August 2020**

Weiterbildungszentrum Holzweid  
der Universität St. Gallen

Di. 25. August 2020

Ch. Müller

**Unternehmertum und  
Wachstum:**

Entwicklung einer eigenen Wachstumsagenda und Umsetzungsplanung

Mi. 26. August 2020

H. Brodbeck

**Wachstum durch neue Produkte:**

Führen des Innovationsprozesses und Entwicklung neuer Produkte

Do. 27. August 2020

Ch. Müller

**Strategien der Weltmarktführer  
und Präsentation der eigenen  
Wachstumsagenda:**

Lernen von global erfolgreichen Unternehmen und den Teilnehmenden

■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE

In diesen drei Tagen werden zuerst die in den Modulen eins bis sechs erarbeiteten Inhalte unter dem Gesichtspunkt der Entwicklung der eigenen Wachstumsagenda/-strategie verdichtet. Anschliessend werden die Gestaltung des Innovationsprozesses im Unternehmen sowie die Entwicklung neuer, am Markt erfolgreicher Produkte thematisiert. Zudem steht die Entwicklung und Präsentation eines individuellen Umsetzungs- und Massnahmenplans im Mittelpunkt. Als Abrundung wird auf die Erfolgsstrategien von Weltmarktführern anhand von Unternehmensbeispielen eingegangen. Die Teilnehmenden können in diesem Modul ihre eigenen Schlussfolgerungen aus dem gesamten Kurs zusammenführen und zur Diskussion stellen. Des Weiteren erfahren sie, wie sich die Effektivität und Effizienz von Innovationsprozessen steigern lässt und welche Erkenntnisse sich aus den Strategien von Weltmarktführern ableiten lassen.





## Referierende



### 1 Michael Betz, Dr.

Leiter des Kompetenzzentrums "Inhouse & Customised Programmes" des Instituts für Marketing der Universität St. Gallen; Lehrbeauftragter für Marketing an der Universität St. Gallen; Dozent für Business-to-Business-Marketing und Vertrieb an der Universität St. Gallen; Trainer und Berater in den Bereichen strategisches Business-to-Business-Marketing, Sales Management und Key Account Management mit Unternehmen wie z.B. ABB, Bühler, Caterpillar, Deutsche Telekom, Mettler Toledo, Schott etc.; Forschungsschwerpunkte: Business-to-Business Sales und Marketing; praktische Marketing- und Sales-Erfahrung in den Bereichen Consumer Finance, Medizinaltechnik, Pharma und Industriegüter.

### 2 Harald Brodbeck, Dr. sc. techn. ETH

Partner, Mitglied der Geschäftsleitung der GroNova Management AG, Zug, sowie Dozent an der ETH Zürich, der Universität St. Gallen und der Fachhochschule Nordwestschweiz.

### 3 Milan Kalabic, Dr. med.

Facharzt FMH für Psychiatrie und Psychotherapie, Chefarzt PZR/Verwaltungspräsident, Klinik Teufen.

### 4 Patrick Kilchmann

Leiter Group Services (Stabschef) der Ammann Gruppe, Langenthal; verantwortlich für M&A, HRM, Kommunikation, PR, Rechtsabteilung, Generalsekretariat, IT und Liegenschaften; Mitglied der Gruppenleitung; Verwaltungsrat bei Forteq AG (Nidau), selfFrag AG (Kerzers) und Mikron Holding AG (Biel); Präsident des Ausbildungszentrums Winterthur; Oberst im Generalstab.

### 5 Matthias Mölloney

Inhaber der Beratungsfirma peopleXpert gmbh, Uster; Leiter des Centers für HR-Management & Leadership an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich; Präsident der ZGP Zürcher Gesellschaft für Personal-Management; Direktor am Future Work Forum, London.

### 6 Christoph Müller, Prof. Dr.

Titularprofessor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Unternehmensgründungen und KMU an der Universität St. Gallen; Mandate in Schweizer und deutschen KMU; Forschungsschwerpunkte: Betriebswirtschaftliche Themen von Unternehmensgründungen, Führung von Wachstums-Unternehmen, Talent Management, Regulierungskosten-Messung und Bürokratiekosten-Abbau, Weltmarktführer.

### 7 Roman Ott

Leiter der technischen Services Cosmetics (Anwendungstechnik/Regulatory/Dokumentation) und Mitgestaltung der strategischen Geschäftsfeldentwicklung, Rahn AG, Zürich.

### 8 Julia Schuh, Dipl.-Psych., Dr.

Managing Partner der Manres AG und Leiterin Standort Köln; Schwerpunkte als Trainerin: Erfolgreiche Transformation mehrerer nationaler und internationaler Unternehmen via systemischem Leadership Development des Top Managements und Rollout-Begleitung in die Organisation; Coaching von Führungskräften im Kontext von Transformationsprozessen; Referententätigkeit zum Thema Coaching und Leadership in Weiterbildungsprogrammen der Universität St. Gallen.

### 9 Marc Schürmann

Executive Vice President Komax Wire Processing, Dierikon; Mitglied der Geschäftsleitung; mehrjährige Erfahrung im internationalen B2B-Geschäft, insbesondere im Bereich Internationalisierung im Rahmen einer Wachstumsstrategie.

### 10 Anke Terörde-Wilde, Dipl. Psych, M.A.

Systemische Human-Ressource-Beraterin und Trainerin; Ressortleiterin und Gesellschafterin der ITB Consulting GmbH, Bonn; Schwerpunkt: „Interkulturelle Kompetenz“ durch langjährige Auslandsaufenthalte und Forschungstätigkeiten.

### 11 Lüder Tockenbürger, Dr.

Gründer und geschäftsführender Partner der PRO4S & Partner GmbH, Gossau; seit 15 Jahren Konzeption und Durchführung von Organisationsentwicklungs- und Prozessgestaltungsprojekten in verschiedenen Industrien (Maschinen- und Anlagenbau, Medizinal- und Pharmaindustrie, IT- und Telekom-Industrie).

*„Zur Vorbereitung meiner neuen Herausforderung als CEO habe ich das Leadership Development Programm gewählt. Strategien, Prozesse und Strukturen haben eine grosse Wirkung auf den Unternehmenserfolg sowie für alle Stakeholder, die mit Begeisterung im und für das Unternehmen arbeiten. Ich kann mein Netzwerk vergrössern, meinen Wissensstand auffrischen und neue Impulse erhalten.“*

Nicole Garabal, CCO Chief Commercial Officer, HERBAMED AG,  
[www.herbamed.ch](http://www.herbamed.ch)

## Sozial- und Persönlichkeitskompetenz / Prozessmanagement

Wir empfehlen interessierten Teilnehmenden des Leadership Development Programs, die sich vertieft mit der eigenen Persönlichkeit beschäftigen und im Umgang mit Mitarbeitenden an sich arbeiten wollen, die Intensiv-Workshops zur Entwicklung der Sozial- und Persönlichkeitskompetenz. In dreitägigen Kursen werden Sie einerseits theoretisches psychologisches Fachwissen kennen lernen und andererseits dieses Wissen in vielen Reflexionsübungen aktiv anwenden und umsetzen. Im Intensiv-Workshop „Erfolg durch Prozesskompetenz“ werden Sie befähigt, bestehende Strukturen und Prozesse zu hinterfragen, um dann ein durchgängiges Prozessmanagement zu entwickeln und dieses als Instrument der Strategieumsetzung einzusetzen.

INTENSIV-WORKSHOP 1	INTENSIV-WORKSHOP 2	INTENSIV-WORKSHOP 3
<b>30. September - 2. Oktober 2019</b> <b>6.-8. Juli 2020</b> <b>30. Juni - 2. Juli 2021</b>	<b>28.-30. Oktober 2019</b> <b>27.-29. April 2020</b> <b>26.-28. April 2021</b>	<b>25.-27. November 2019</b> <b>16.-18. November 2020</b> <b>1.-3. September 2021</b> <b>2.-4. November 2022</b>
Weiterbildungszentrum der Universität St. Gallen	Weiterbildungszentrum der Universität St. Gallen	Weiterbildungszentrum der Universität St. Gallen
<b>Ph. Johner</b> <b>Sich selbst führen:</b> Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit als wichtiges Führungsinstrument	<b>A. Gamma</b> <b>Selbstkompetenz und Unternehmenskultur:</b> Förderung der Selbstkompetenz und Entwicklung einer Unternehmenskultur durch intensive Einzel- und Gruppen-Übungen	<b>L. Tockenbürger</b> <b>Erfolg durch Prozesskompetenz:</b> Prozessmanagement als Hebel einer integrierten Organisationsentwicklung nutzen: Von der Strategie zur Umsetzung

**■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE**  
 Erfolgreiche und wirksame Führung beginnt bei und mit der eigenen Persönlichkeit. Wer sich selbst gut kennt und führen kann, ist auch in der Lage, andere Personen innerhalb und ausserhalb des Unternehmens zu führen. „Sich selbst führen – Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit als wichtigstes Führungsinstrument“ lautet der inhaltliche Schwerpunkt dieses Kurses. Die Teilnehmenden lernen die wichtigsten Elemente der Persönlichkeitsentwicklung kennen und vertiefen diese in zahlreichen Einzel- und Gruppenübungen. Sie sind nach diesen drei intensiven Tagen befähigt, ihre eigene Persönlichkeit zu stärken, um sowohl Menschen als auch Unternehmen nachhaltig zu beeinflussen.



**Philipp Johner**  
 Founder und Senior-Partner der Manres AG, Zürich, ein führendes Institut für Assessment, Coaching und Trainings im Bereich Leadership und Persönlichkeitsentwicklung; Coach von Leistungsträgern und Führungsteams in Wirtschaft, Verwaltung und Sport; Kulturentwickler namhafter nationaler und internationaler Unternehmen.

**■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE**  
 In diesem Kurs werden die Schwerpunkte „Selbstkompetenz“ und „Unternehmenskultur“ dargestellt und in vielen Einzel- sowie Gruppenübungen vertieft. Die dazugehörigen Einzelthemen sind „Achtsamkeit im täglichen Geschäft“ zur Förderung von Effizienz und Effektivität, die „Fähigkeit sich selbst und andere zu führen“, „Gewinnen von Selbstkompetenz“, „Entwicklung der einzigartigen und authentischen Persönlichkeit“, „Stärkung der Dialogfähigkeit“ sowie „Elemente einer ganzheitlichen Unternehmenskultur“. Die Teilnehmenden gewinnen durch diesen Kurs Einblicke in ihre eigene Persönlichkeit sowie in das Entstehen und Gestalten der Unternehmenskultur.



**Anna Gamma, Dr.**  
 Seminarleiterin, Coach und Autorin sowie autorisierte Zen-Lehrerin zu Themen wie Förderung der Selbstkompetenz, Entwicklung einer Dialog- und Unternehmenskultur; seit 30 Jahren in leitender Position verschiedener Institutionen und arbeitet in internationalen Projekten im Balkan, im Nahen und Fernen Osten mit.

**■ KURSSTRUKTUR UND LERNZIELE**  
 Ein sich ständig ändernder Kontext zwingt Unternehmerinnen und Unternehmer kontinuierlich, bestehende Strukturen zu hinterfragen sowie Prozesse an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Dazu müssen die Mitarbeitenden für prozessorientiertes Denken und Handeln mobilisiert sowie Prozesse mit dem strategischen Kontext verknüpft werden. Ziel ist es, den Aufbau eines durchgängigen Prozessmanagements als Instrument der Strategieumsetzung zu etablieren und Prozessveränderungen im Unternehmen nachhaltig zu verankern, um diesen messen und steuern zu können.



**Lüder Tockenbürger, Dr.**  
 Gründer und geschäftsführender Partner der PRO4S & Partner GmbH, Gossau; seit 15 Jahren Konzeption und Durchführung von Organisationsentwicklungs- und Prozessgestaltungsprojekten in verschiedenen Industrien (Maschinen- und Anlagenbau, Medizinal- und Pharmaindustrie, IT- und Telekom-Industrie).

# Von der Fach- zur Führungs-, Sozial- und Persönlichkeitskompetenz

■ TEILNEHMERINNEN UND TEILNEHMER LEADERSHIP DEVELOPMENT PROGRAM

Das St. Galler Führungs-  
entwicklungsprogramm  
ist geeignet für

- ▶ Sie persönlich (Führungs-, Persönlichkeits-, Sozialkompetenz)
- ▶ Ihr Team/Ihr Unternehmen
- ▶ Ihr Geschäftsfeld/Produkt und Dienstleistung/Projekt
- ▶ Ihr Netzwerk und geschäftliches Ökosystem

Unsere Teilnehmenden  
kommen typischerweise  
aus

- ▶ gewachsenen Start-ups
- ▶ dynamischen KMU
- ▶ internationalen Unternehmen
- ▶ Technologieunternehmen

und wollen lernen zu  
führen, indem sie

- ▶ ihr Kompetenzportfolio erweitern
- ▶ sich für neue Führungsherausforderungen vorbereiten
- ▶ sich persönlich weiterentwickeln
- ▶ mit ihrem Team/Projekt/Geschäftsfeld/Unternehmen wachsen

Eine Liste der Unternehmen, die bisher am „Management von Wachstum in Technologie-Unternehmen“ oder „Leadership Development Program“ teilgenommen haben, können Sie bei der Programmleitung (Mail: [nadja.barthel@unisg.ch](mailto:nadja.barthel@unisg.ch)) anfordern.



*„Das Leadership Development Programm hat mir erlaubt, meine Unternehmenskenntnisse signifikant zu vertiefen und meine Augen für neue Perspektiven zu öffnen. Die Professoren sind allesamt inspirierende Persönlichkeiten, die mir neben der Theorie noch konkrete Tools mit auf den Weg gegeben haben, die ich direkt in mein Unternehmen einfließen lassen konnte.“*

Christian Fischer, CEO Chief Commercial Officer, Bcomp AG  
[www.bcomp.ch](http://www.bcomp.ch)

# Ihr Nutzen

- ▶ Aufgreifen der für Ihre Führungsentwicklung entscheidenden Themen;
- ▶ Strukturiert nach den für Ihre Entwicklung zentralen drei Kompetenzfeldern: Führungs-, Persönlichkeits-, und Sozialkompetenz;
- ▶ Theoretische Fundierung im St. Galler Management-Modell: Unternehmen als produktives soziales System;
- ▶ Praxisnahe Veranschaulichung der Inhalte durch erstklassige Referenten, Fallstudien und Transfer;
- ▶ Transfer auf das eigene Unternehmen durch Workshops, Peer Groups und die begleitete Abschlussarbeit;
- ▶ Erweiterung Ihres persönlichen und geschäftlichen Netzwerks als Alumnus der HBM Unternehmerschule;
- ▶ CAS-Zertifikat mit hohem Wert, da von höchst bewerteter Business School herausgegeben.

## Lernkonzept

### ■ PROJEKTARBEIT/STRATEGISCHE HERAUSFORDERUNG

Unser Motto lautet: Von der Praxis für die Praxis! Aus diesem Grund bieten wir den Teilnehmenden an, eine Projektarbeit/strategische Herausforderung zu einem spezifischen Thema aus dem eigenen Wirkungsbereich im Unternehmen einzureichen.

Parallel zu den 21 Kurstagen kann eine fundierte praxistaugliche Lösung in Form eines strategischen Entwicklungsplans mit Relevanz für das Unternehmen ausgearbeitet werden.

### ■ PEER GROUPS

Ab Modul 2 finden regelmässig Peer Meetings statt. Prof. Dr. Christoph Müller, akademischer Leiter des Programms, leitet die Peer Groups. Dort stellen die jeweiligen Teilnehmenden Ihr Projekt vor, erarbeiten Lösungen und diskutieren über den Stand Ihrer laufenden Projektarbeit. Der Prozess basiert auf einem strukturierten Interaktionsplan.

Einige Ergebnisse aus den Peer Groups werden im letzten Modul (Modul 7) präsentiert.

### ■ LERNMETHODEN

Der Unterricht erfolgt durch interaktive Referate, Diskussionen im Plenum, praktische Anwendungen und konkrete Transferübungen in den Gruppenarbeiten mit Präsentationen. Zu jedem Thema besteht ausreichend Zeit für persönliche Fragen und fachlichen Austausch der Teilnehmenden.

### ■ LERNKONTROLLEN/ESSAY

Am letzten Tag eines jeden Moduls (Modul 1 bis 3, 5 bis 7) findet eine Lernkontrolle statt.

Im Modul 4 (HR/Talent Management) wird ein ausführliches Essay zu drei Schlüsselfragen ausgearbeitet.

Alle Prüfungsleistungen werden benotet. Die Lernkontrollen dienen dazu, das erlangte Wissen zu überprüfen.

Die Programmleitung kann dadurch messen, inwieweit die Inhalte verstanden wurden.

### ■ COACHING ZUR REFLEXION DES EIGENEN HANDELNS

Die Teilnehmenden können während der 7 Module zwei Einzelcoachings von einem zertifizierten und erfahrenen Coach in Anspruch nehmen.

In diesen Coaching-Sessions werden Themen aus dem beruflichen Kontext besprochen und Lösungen erarbeitet.

### ■ STUDYNET / KURSUNTERLAGEN

Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit, um die Referate und Übungen während des Unterrichts mitzufolgen.

Alle relevanten Kursunterlagen zu den einzelnen Modulen stellen wir vor Modulbeginn in einer webbasierten Lernplattform zur Verfügung. Diese Unterlagen können in einem passwortgeschützten Bereich mit Notizen ergänzt und abgespeichert werden. Zu Kursbeginn erhalten alle Teilnehmenden eine ausführliche, dokumentierte Einführung.

### ■ UNTERRICHTSSPRACHE

Der Unterricht wird in deutscher Sprache gehalten. Englischkenntnisse sind jedoch von Vorteil, da einige Fallbeispiele oder Kursunterlagen in englischer Sprache verfasst sind.

## Anrechnung der Leistungen

### ■ ABSCHLUSS ZERTIFIKAT (CAS)

Pro Modul werden 2 Credits (ECTS) vergeben (inkl. Transferübungen und Prüfungsvorbereitung/Lernkontrollen/Essay). Bei erfolgreichem Besuch der 7 Module können max. 14 ECTS erreicht werden. Es wird bei vollständiger Anwesenheit von 21 Tagen, Absolvieren aller Lernkontrollen und Verfassen eines Essays (siehe Modul 4) ein anerkanntes Weiterbildungszertifikat (Certificate of Advanced Studies) der Executive School an der Universität St.Gallen vergeben.

Für den Besuch der Peer Groups sowie die vollständig ausgearbeitete Projektarbeit/strategische Herausforderung können zusätzlich insgesamt 6 ECTS erreicht werden.

### ■ ABSCHLUSS DIPLOM (DAS)

Wenn Sie einen Diplomabschluss (DAS) anstreben, müssen Sie die folgenden Leistungen erbringen (siehe S. 4):

Pro Modul werden 2 Credits (ECTS) vergeben; bei erfolgreichem Besuch von 41 Präsenztage können max. 26 ECTS erreicht werden. Für die Projektarbeit werden zusätzlich 6 ECTS vergeben (inkl. Peer Group Meetings/ Interaktionen im Rahmen der Projektarbeit).

Um ein „Diploma in Advanced Studies“ in „Management von Wachstum in Technologieunternehmen“ zu erlangen, sind insgesamt 41 Präsenztage notwendig. Für alle erbrachten Leistungen werden insgesamt 32 ECTS vergeben.

Für den Besuch der Intensiv-Workshops werden pro Kurs (3 Präsenztage) jeweils 2 ECTS vergeben. Diese können nicht für den Diplomabschluss angerechnet werden.

### ■ CREDITS

Die erworbenen Credits können generell bei den Weiterbildungsprogrammen der Universität St.Gallen angerechnet werden. Die Anrechenbarkeit liegt jeweils im Ermessen der jeweiligen Studienleitung der Programme.

## Alumni-Netzwerk

### ■ ALUMNI-NETZWERK DER HBM UNTERNEHMERSCHULE

Rund 350 Führungskräfte aus verschiedenen Branchen haben bisher an den Programmen der HBM Unternehmerschule teilgenommen. Einmal pro Jahr treffen sich unsere Ehemaligen zum Austausch und Networking. Langfristige Beziehungen pflegen und intensivieren sowie über die strategischen Herausforderungen zu reflektieren, steht im Vordergrund. Zum Programm gehören auch ausgewählte Firmenpräsentationen und ein Impulsreferat zu relevanten Themen aus dem Unternehmenskontext. Abgerundet wird der Tag mit einem gemeinsamen Nachtessen. Darüber hinaus informieren wir in unserem Infoletter über aktuelle Ereignisse, Veranstaltungen und weitere interessante Neuigkeiten aus der HBM Unternehmerschule.

### ■ UNIVERSITÄT ST. GALLEN

Die Universität St.Gallen (HSG) ist in Europa eine der führenden Bildungsinstitutionen für die Bereiche Wirtschaft und Recht.

Die Aus- und Weiterbildung der Universität St.Gallen zeichnet sich vor allem durch die Praxisnähe und integrative Sichtweise der zu behandelnden Themenbereiche aus.

Unser Know-how: Erfahrungen aus der Praxis für die Praxis.

### ■ INTERNATIONALE GÜTESIEGEL

Die Universität St.Gallen ist international akkreditiert mit dem EQUIS- und AACSB-Qualitätssiegel.



# Allgemeine Informationen

## ■ BEWERBUNG/ZULASSUNG

Für die Zulassung ist

- neben dem vollständig ausgefüllten Bewerbungsbogen,
- ein ca. einstündiges strukturiertes Interview notwendig, in dem näher auf die berufliche Situation, die bisherige Führungserfahrung und die strategische und persönliche Herausforderung eingegangen wird.

Grundsätzlich wird kein Abschluss eines Hochschul-/Fachhochschulstudiums vorausgesetzt.

## ■ ANMELDESCHLUSS

26. April 2019

## ■ MODULE

Der Zertifikatskurs „Leadership Development Program“ dauert 21 Tage (7 Module). Die Module 1 und 4 dauern von Montag bis Mittwoch; Modul 2, 3, 5, 7 beginnen am Dienstag und enden am Donnerstag; Modul 6 findet von Mittwoch bis Freitag statt. Vor- und Nachbereitungszeiten sowie Ausarbeitung der Projektarbeit sind individuell zu gestalten. In Einzelfällen werden Vorbereitungsaufgaben vergeben.

## ■ EINZELCOACHING

Optional können zwei persönliche Einzelcoachings von einem zertifizierten Coach mit langjähriger Erfahrung zur Förderung der Selbstreflexion und des eigenen Entwicklungsprozesses in Anspruch genommen werden. Diese Leistungen sind in den Kursgebühren inbegriffen.

## ■ RAHMENPROGRAMM

Zweimal pro Durchführung wird eine gemeinsame Abendveranstaltung (Social Event) organisiert. Motto: Freizeit gemeinsam erleben, sich besser kennenlernen und das eigene Netzwerk ausbauen.

## ■ KURSgebÜHREN ZERTIFIKATS-ABSCHLUSS (CAS)

Die Gebühr für den Besuch der 7 Module (21 Tage) inklusive der fachlichen Betreuung der Projektarbeit in den Peer Groups sowie 2 persönliche Einzelcoachings, beträgt CHF 21'800.-. Diese Gebühr ist in zwei Raten zu zahlen. Sie erhalten jeweils eine Teilrechnung:

1. Rate in Höhe von CHF 10'900.- vor Beginn des 1. Moduls (Juni 2019)
2. Rate in Höhe von CHF 10'900.- vor dem 4. Modul (November 2019)

## ■ KURSgebÜHREN DIPLOM-ABSCHLUSS (DAS)

Die Kosten für den Diplomabschluss belaufen sich auf gesamt CHF 37'000.- inkl. aller Leistungen wie zwei Einzelcoachings und fachliche Betreuung der Projektarbeit (siehe Seite 4).

Diese Gebühr ist in vier Raten zu zahlen. Sie erhalten jeweils eine Teilrechnung:

1. Rate in Höhe von CHF 9'250.- vor Mai 2019
2. Rate in Höhe von CHF 9'250.- vor August 2019
3. Rate in Höhe von CHF 9'250.- vor Februar 2020
4. Rate in Höhe von CHF 9'250.- vor Juni 2020.

## ■ INTENSIV-WORKSHOPS

Die Gebühr für die Intensiv-Workshops zur „Sozial- und Persönlichkeitsentwicklung“ und „Prozessmanagement“ beträgt pro Kurs CHF 2'900.- (inkl. Unterlagen und Verpflegung). Teilnehmende aus dem Leadership Development Program und Alumni der HBM-Unternehmensschule erhalten einen Rabatt in Höhe von 20% auf jeden Intensiv-Workshop.

## ■ VERPFLEGUNG

In den Kursgebühren sind sämtliche Pausenverpflegungen (Vor- und Nachmittag) und das Mittagessen sowie das Mineralwasser im Seminarraum enthalten. Die Übernachtungskosten gehen zu Lasten des Teilnehmenden.

## ■ FRÜHBUCHERRABATT

Frühbucher erhalten einen Rabatt von 5% bei einer definitiven Anmeldung bis zum 25. März 2019.

## ■ HSG-ALUMNI RABATT

HSG-Alumni erhalten einen Treuerabatt der Universität St. Gallen in Höhe von 20% (bei Anmeldung bis 25. März 2019 und eigener Finanzierung).

Frühbucher- und sonstige Rabatte sind nicht kumulierbar.

## ■ ANNULLATIONSBEDINGUNGEN Zertifikatsabschluss (CAS)

Bis drei Monate vor Programmbeginn werden keine Kosten erhoben; danach wird bis 30 Tage vor Seminarbeginn ein Betrag in Höhe von CHF 5'450.- in Rechnung gestellt; bei einer Stornierung der Teilnahme bis 15 Tage vor Beginn wird der Betrag in Höhe von CHF 10'900.- fällig; bei weniger als 15 Tage vor Programmbeginn sind 100% der Kurskosten zu entrichten.

## Diplomabschluss (DAS)

Bis drei Monate vor Programmbeginn werden keine Kosten erhoben; danach wird bis 30 Tage vor Seminarbeginn ein Betrag in Höhe von CHF 9'250.- in Rechnung gestellt; bei einer Stornierung der Teilnahme bis 15 Tage vor Beginn wird der Betrag in Höhe von CHF 18'500.- fällig; bei weniger als 15 Tage vor Programmbeginn sind 100% der Kurskosten zu entrichten.



#### ■ LERNEN UND WOHNEN IM WEITERBILDUNGSZENTRUM HOLZWEID

Zum Weiterbildungszentrum Holzweid gehört ein moderner Hoteltrakt (Alumni-Haus) mit 54 stilvoll eingerichteten Business-Zimmern. Sie können direkt ein Zimmer reservieren unter:

Email: [wbzhsg@unisg.ch](mailto:wbzhsg@unisg.ch)

Tel. +41 (0)71 224 2012

[www.wbz.unisg.ch](http://www.wbz.unisg.ch)

Die Übernachtungskosten gehen zu Lasten der Teilnehmenden.

#### ■ PERSÖNLICHE BERATUNG UND ANMELDUNG



Nadja Barthel M.A.  
Programmleiterin der HBM Unternehmerschule  
Mail: [nadja.barthel@unisg.ch](mailto:nadja.barthel@unisg.ch)

**HBM Unternehmerschule (ES-HSG)**  
an der **Universität St. Gallen**  
Girtannerstrasse 8, 9010 St. Gallen, Schweiz  
Telefon: +41 (0)71 224 7501  
Mail: [unternehmerschule@unisg.ch](mailto:unternehmerschule@unisg.ch)

 YouTube 

Besuchen sie uns auf **Youtube**  
„HBM Unternehmerschule“ und unter  
**[www.unternehmerschule.unisg.ch](http://www.unternehmerschule.unisg.ch)**

**HBM Unternehmerschule (ES-HSG)**  
**an der Universität St.Gallen**  
Girtannerstrasse 8  
9010 St. Gallen  
Schweiz

Telefon +41 (0)71 224 7501  
unternehmerschule@unisg.ch  
www.unternehmerschule.unisg.ch



ACCREDITATIONS