

**Gewinnen Sie mehr Entscheidungssicherheit
im Wettbewerb**

Business Wargaming

**Märkte, Wettbewerber, Produkte und Services –
ein Blick in die Zukunft**

**Erstmals als
offene Veranstaltung**

**28. und 29. Oktober 2008
im Messeturm Frankfurt/M.**

Seminarleitung:



Dr. Daniel F. Orišek
A.T. Kearney



Jan Oliver Schwarz
Wissenschaftler und Autor

Referenten und Diskussionsteilnehmer:

Marcel Fantoni
Kommandant der Schweizer
Generalstabsschule

Stefan Meyer
denkstelle
unternehmensentwicklung

Dr. Stephan Rietiker
AurigaVision AG

Strukturiert, dynamisch und teamorientiert – die aktuelle Methode zur strategischen Simulation

- ✓ künftige Veränderungen und Dynamiken von Märkten erleben
- ✓ geplante Strategien, Produkte und Services in einem realen Umfeld testen
- ✓ sich in Wettbewerber hineinversetzen, ihre Aktionen und Reaktionen antizipieren
- ✓ Ihr Management Team sensibilisieren und besser auf Unvorhergesehenes vorbereiten

Das Top-Seminar für alle, die sich mit der optimalen Aufstellung ihres Unternehmens für die Zukunft befassen:

- ✓ Geschäftsleitung und Vorstand
- ✓ Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Unternehmensplanung und -entwicklung, Business Development, New Business, Innovationsmanagement, Strategisches Marketing, Markt- und Trendforschung, Produktentwicklung

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten!

Das Umfeld Ihres Unternehmens verändert sich laufend, Komplexität und Dynamik nehmen zu, die Regeln im Wettbewerb ändern sich. Um weiterhin erfolgreich zu sein, müssen Sie die richtigen Antworten finden auf Fragen wie: „Wie verändert sich unsere Industrie? Wer sind unsere Wettbewerber, jetzt und in der Zukunft? Welche Technologien und Trends werden Einfluss auf unser Unternehmen haben? Wie wird sich unser Unternehmensumfeld verändern? Wie gut sind wir mit unserer Strategie im Kontext dieser Veränderungen aufgestellt?“.

Das „Business Wargaming“ ist eine Form der **strategischen Simulation** und erlaubt Ihnen einen **Blick in die Zukunft**. Dadurch können Sie über einen simulierten Zeitraum von mehreren Jahren:

- ✓ sich in die Wettbewerber hineinversetzen
- ✓ die eigene Strategie testen
- ✓ ein Gefühl für zukünftige Dynamiken gewinnen

Dieses Seminar ist ideal für alle, die sich mit der **optimalen Aufstellung** ihres Unternehmens **für die Zukunft** befassen, darunter:

- ✓ Mitglieder der Geschäftsleitung und des Vorstandes
- ✓ Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Unternehmensplanung und -entwicklung, Business Development, New Business, Innovationsmanagement, Strategisches Marketing, Markt- und Trendforschung, Produktentwicklung

Ihr Nutzen als Teilnehmer!

Die Methode des Business Wargaming ist **top-aktuell** und in Deutschland noch nicht in vielen Unternehmen im Einsatz. Sie kann denen, die die Anwendung beherrschen, einen **Wettbewerbsvorteil** bieten. Erstmals in Deutschland stehen **die beiden Experten** des Business Wargaming und Buchautoren, Dr. Daniel F. Oriesek und Jan Oliver Schwarz, in einem offenen Seminar als Seminarleiter zur Verfügung und ermöglichen Ihnen einen Einblick in die faszinierende Welt des Business Wargaming. Seminarleiter und Referenten diskutieren mit Ihnen die **Einsatzgebiete des Business Wargames**, Sie lernen, wie ein Business Wargame funktioniert, Sie durchlaufen in komprimierter Form die ersten Schritte eines richtigen Business Wargames und bekommen so ein Gefühl für die **Methodik** und die **Möglichkeiten**.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt – Sichern Sie sich Ihren Teilnehmerplatz!

Dienstag, 28. Oktober 2008

Die Seminarleiter:

Dr. Daniel F. Oriesek,
Principal, A.T. Kearney (International) AG,
Zürich/Schweiz

Jan Oliver Schwarz,
Wissenschaftler und Buchautor, München

14.00 Begrüßung durch die Seminarleitung und Management Forum Starnberg

14.15 Business Wargaming: Ablauf, Anwendungsfelder, Fallstudien

- Einführung in die Thematik
- Wie funktioniert ein Business Wargame?
- Übersicht über Anwendungsfelder
- Fallstudien: Private und Public Sector Wargames

15.00 Vom Military zum Business Wargaming

- Historische Wurzeln des Wargaming
- Wargaming im Preußischen Militär und im US Naval War College

15.30 Kommunikations- und Kaffeepause

16.00 Wargaming und Krisen-Prävention – aus der Optik eines ehemaligen CEO's

Dr. Stephan Rietiker,
Chairman, AurigaVision AG, ehemaliger CEO
von Sulzer Medica AG/Centerpulse

16.45 Open Space mit:

Dr. Daniel F. Oriesek
Jan Oliver Schwarz
Dr. Stephan Rietiker
Stefan Meyer, *denkstelle* unternehmensentwicklung, Friedrichsdorf

17.45 Vorbereitung auf das Business Wargame am zweiten Seminartag

- Ablauf des Business Wargames
- Regeln
- Einteilung der Teams

18.45 Gemeinsames Abendessen
Anschließend individuelle Vorbereitung auf das Business Wargame am folgenden Tag.

Mittwoch, 29. Oktober 2008

Übung: Business Wargaming in der Praxis

Ein Business Wargame besteht aus Spielzügen, genannt Moves. Die Teilnehmer sind in Teams aufgeteilt. Jedes Team erhält ein Gamebook mit den Informationen über das eigene und die anderen Teams. Jedes Team formuliert seine Strategie/sein Angebot, das „Marktteam“ bewertet die Attraktivität der Angebote und formuliert ein Feedback. In der Folge haben die Teilnehmer die Gelegenheit, auf die Strategien/Angebote ihrer Wettbewerber und das Feedback des Marktes zu reagieren.

Die Seminarleiter:

Dr. Daniel F. Oriesek, Jan Oliver Schwarz

08.00 Business Wargame:

Vorbereiten von Move 1

- Analyse der Ausgangssituation
- Formulierung der Strategie/Angebote

10.30 Business Wargame:

Plenumspräsentationen von Move 1

- Präsentation der Strategien/Angebote

11.30 Business Wargame:

Vorbereiten von Move 2

- Reaktion auf die Strategien der Wettbewerber
- Markt Feedback zu Move 1 wird gegeben
- Formulieren der Strategie/Angebote

13.00 Business Wargame:

Plenumspräsentationen von Move 2

- Präsentation der Strategien/Angebote

13.45 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Feedback Session: „Lessons Learned“ vom Business Wargame

- Marktteam gibt Feedback zu Move 2
- Diskussion der „Lessons Learned“

15.15 Kommunikations- und Kaffeepause

15.30 Wrap up der Erkenntnisse im Plenum

- Q & A zu Business Wargaming

16.00 Militärisches Wargaming heute

Marcel Fantoni,

Brigadegeneral, Kommandant der Schweizer Generalstabschule

17.15 Ende des Seminars

Die Referenten und Diskussionsteilnehmer



Marcel Fantoni

ist Brigadier (Brigadegeneral) und seit Ende 2000 Kommandant der Schweizer Generalstabschule. Im Rahmen der Generalstabslehrgänge wendet Brigadier Fantoni konsequent Wargaming als Ausbildungsmittel an. Er ist seit 1980 Offizier in der Schweizer Armee. Er absolvierte

mehrere Auslandseinsätze, eine Vielzahl von Lehrgängen und verfügt über eine langjährige Lehrerschaft in der Offiziersausbildung. Vor seiner militärischen Karriere war er bei der Swissair.



Stephan Meyer

Dipl.-Psych., als Inhaber der *denkstelle* unternehmensentwicklung in Friedrichsdorf berät er seit 1993 Unternehmen zu den psychologischen Aspekten der Wirtschaft. Er ist Moderator des größten unabhängigen Diskussionsforums über Zukunftsforschung im deutschsprachigen

Raum. Stefan Meyer vermittelt als Member of Faculty des „Center for Financial Studies“ Führungskräften aus Banken Fertigkeiten in angewandter Zukunftsforschung und Corporate Foresight. Stephan Meyer ist Mitglied der German Speakers Association und wurde aufgenommen in den QPool100, der Gruppe der 100 führenden Unternehmensberater.



Dr. Daniel F. Oriesek

ist Principal bei A.T. Kearney in der Schweiz und berät nationale und internationale Unternehmen in verschiedenen Bereichen, darunter auch Business Wargaming. Zuvor war er bei Russell Reynolds Associates, in leitender Position bei Booz Allen Hamilton, wo er auch im globalen

Wargaming Team war und bei UBS in Zürich und New York. Dr. Daniel Oriesek hat einen B.S. in Business Administration der City University Zürich, einen M.B.A. von der Stern School of Business at New York University und promovierte an der Southern California University for Professional Studies.



Dr. Stephan Rietiker

ist Chairman von AurigaVision AG in Zug, Schweiz, eine auf den Healthcare Bereich spezialisierte Investmentgesellschaft. Daneben ist er als Senior Adviser bei Brown Brothers Harriman's Corporate Finance Team (New York und Boston) tätig und ist im Verwaltungsrat unter anderem

von Inovio Biomedical Corporation und Contract Farming India AG. Dr. Stephan Rietiker arbeitete fünf Jahre als Arzt, bevor er in die Healthcare Industrie wechselte. Dort hatte er verschiedene Management Positionen bei Roche, Boehringer Mannheim, Schering Plough und Covance Central Laboratory Services inne. 2001 wurde er President und CEO von Sulzer Medica (später Centerpulse), wo er wesentlich zur Lösung eines die Existenz der Firma bedrohenden Produkthaftpflichtfalls in den USA beitrug.



Jan Oliver Schwarz

ist Wissenschaftler und Autor. Im Rahmen seiner Forschung lehrt er an verschiedenen europäischen Hochschulen und hat mehrere Artikel zu den Themen „Strategic Foresight“ und „Business Wargaming“ veröffentlicht. Jan Oliver Schwarz ist Diplom Ökonom (Universität Witten/Herdecke)

und hat einen Master of Philosophy in Futures Studies (Graduate School of Business, University of Stellenbosch, Südafrika). Jan Oliver Schwarz promoviert über Strategische Frühaufklärung bei Professor Liebl an der Universität der Künste, Berlin.

Informationen

■ Wer teilnehmen sollte

Dieses Seminar wendet sich an Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung sowie Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Unternehmensplanung und -entwicklung, Business Development, New Business, Innovationsmanagement, Strategisches Marketing, Markt- und Trendforschung und Produktentwicklung.

■ Anmeldung

So melden Sie sich an:

 per Telefon:
08151/27 19-0

 per Telefax:
08151/27 19-19

 per E-Mail:
info@management-
forum.de

 per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

■ Teilnahmegebühren

Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Die Gebühr für die Veranstaltung beträgt € 1.495,- zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen und das gemeinsame Abendessen. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

■ Termin und Veranstaltungsort

Dienstag, 28. Oktober 2008
Mittwoch, 29. Oktober 2008

■ Messeturm Frankfurt

Friedrich-Ebert-Anlage 1
60327 Frankfurt

■ Zimmerreservierung

Für dieses Seminar steht im unten genannten Hotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Der Preis pro Übernachtung beträgt € 165,- inkl. Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Maritim Hotel Frankfurt
Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt/M.
Telefon: 069/7578-1130
Telefax: 069/7578-1004

■ Registrierung

Der Konferenz-Counter ist ab 13.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

■ Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von € 65,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens am 13. Oktober 2008 schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

■ Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- ✓ professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- ✓ aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- ✓ Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- ✓ viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

■ Inhouse-Schulungen

Zu diesem und zahlreichen anderen Themen bieten wir Ihnen auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner:
Peter Bartl, Tel.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

**Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder
www.management-forum.de/businesswargaming**

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für das Seminar
„Business Wargaming“
am 28. und 29. Oktober 2008 im Messeturm in
Frankfurt am Main an.

1. Name _____	2. Name _____
Vorname _____	Vorname _____
Position _____	Position _____
Abteilung _____	Abteilung _____
Firma _____	
Straße/PF _____	PLZ / Ort _____
Telefon _____	*Telefax _____
*E-Mail _____	
Branche _____	Beschäftigtenzahl: ca. _____
Datum _____	Unterschrift _____

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Sabrina Wirtz
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg**

IX 4299

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 13. Oktober 2008 stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____