

Geschäftsmodell-Innovation

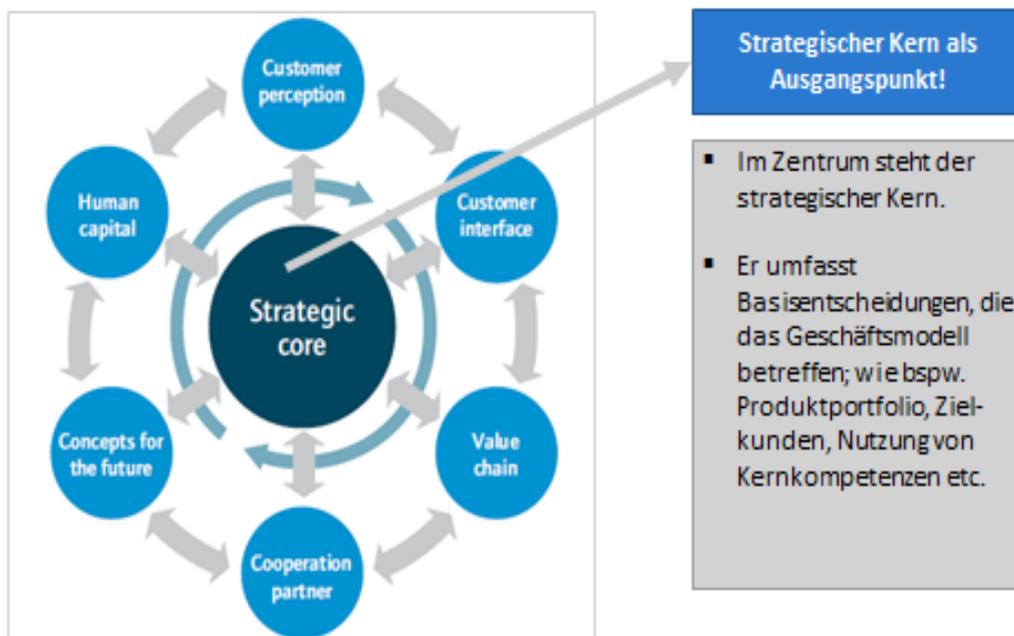
Geschäftsmodell Innovation Warum sterben Geschäftsmodelle? Wie werden zukunftsorientierte Geschäftsmodelle entwickelt und erfolgreich implementiert?

Prof. Dr. Claus W. Gerberich, Gerberich Consulting, CH-Ennetbürgen

Ziele des Seminars

Geschäftsmodelle haben ebenso wie Produkte einen Lebenszyklus. Die Globalisierung, die Digitalisierung, Social Media, der Wandel in den Technologien, die Verschmelzung von Technologien und Branchen führen dazu, dass immer schneller altbewährte Geschäftsmodelle ihre Kraft verlieren und durch neue innovative Geschäftsmodelle ersetzt werden. Das Seminar zeigt ihnen anhand von Methoden und Best Practice Beispielen auf wie ein neues Geschäftsmodell konzipiert, realisiert und erfolgreich umgesetzt wird.

Prinzipien einer erfolgreichen Geschäftsmodell-Innovation



Inhalte des Seminars (Tag 1)

Zukunftsmanagement

- Die Auseinandersetzung mit der Zukunft
- Von der Zukunft aus denken
- Herausforderungen & Chancen der Zukunft

Grenzlos führen

- Die neuen Herausforderungen der Führung
- Prinzipien erfolgreicher Führungsstrategien
- Best Practice Beispiele des grenzenlosen Führens

Merkmale und Ebenen eines Geschäftsmodells

- Was ist ein Geschäftsmodell?
- Warum sterben Geschäftsmodelle? Jedes dritte Geschäftsmodell wird bis 2020 sterben
- Wie entstehen Geschäftsmodelle?
- Wie werden Geschäftsmodelle realisiert?

Wandlungsfähigkeit von Unternehmen - Survival of the smartest

- Survival of the smartest:
Was zeichnen Unternehmen aus, die sich erfolgreich wandeln?
- Best Practice Beispiele (International Apple, Tesla, Nestle National Würth, Bilfinger, Rational)
Was zeichnen diese Unternehmen aus?
- Die sieben Felder der Innovation mit Best Practice Beispiel

Bausteine eines Geschäftsmodells

- Das Nutzenmodell
- Das Ertragsmodell
- Das Kostenmodell
- Das Wertschöpfungsmodell
- Das Canvas Business Model

Beispiele für gute & schlechte Geschäftsmodelle (mit Diskussionsrunde & Erfahrungsaustausch)

- Beispiele für gelungene und nachhaltige Geschäftsmodelle & Erfolgsfaktoren
- Beispiele für misslungene Geschäftsmodelle & deren Stolpersteine
- Lessons learned & Zukunftsprojektion

Inhalte des Seminars (Tag 2)

Fokusbilder eines Geschäftsmodells

- Der Markt-/Kundenfokus im Geschäftsmodell
- Der Kompetenzfokus im Geschäftsmodell
- Der Prozessfokus im Geschäftsmodell
- Der Partnerfokus im Geschäftsmodell

Dimensionen des Geschäftsmodells

- Geschäftsmodell Vision
- Kundendimension
- Nutzendimension
- Wertschöpfungsdimension
- Partnerdimension
- Finanzdimension
- Geschäftsmodell Führung

Techniken eines Geschäftsmodell-Managements

- Techniken & Tools zur Entwicklung eines Geschäftsmodells
- Techniken & Tools zur Implementierung eines Geschäftsmodells
- Techniken & Tools zur Erweiterung eines Geschäftsmodells

Handlungsleitfaden & Roadmap für einen erfolgreichen Praxistransfer

- Die erfolgreiche Umsetzung des Geschäftsmodellmanagements im eigenen Unternehmen
- Handlungsleitfaden – Das Phasenmodell zum Aufbau eines Geschäftsmodell Managements
- Beachten der Risiken und Stolpersteine

Zielgruppe:

Dieses Seminar eignet sich besonders für Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, Beiräte und Aufsichtsräte sowie Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Finanzen, Innovation, F+E, Vertrieb, Marketing, Produktion und Beschaffung

Arbeitsmethoden:

Das Seminar basiert auf dem Dreiklang Vermitteln der Methodenkompetenz, Lernen aus Best Practice und Transfer /Umsetzung im eigenen Unternehmen; Aktuelle Fachbeiträge