



Werkstatt: Quantensprung statt Optimierung

12.03.2020 10:00 h – 17:30 h in Walldorf

Werkstatt „Quantensprung statt Optimierung“

Die Optimierung

Inspiziert von den Erfolgsgeschichten der digitalen Innovatoren, ergreifen immer mehr Entscheider konkrete Initiativen zur digitalen Transformation ihrer Unternehmen.

In der Praxis sind sie oft ernüchtert, da ihre Initiativen lediglich in Digitalisierung und Optimierung ihrer analogen Geschäftsmodelle münden. Sie fragen sich zurecht, was nun an der Digitalisierung so neu und evolutionär sein soll.

Der Quantensprung

Die Gewinner der Veränderung nutzen die Potenziale digitaler Innovationen zur gezielten Entwicklung ihrer digitalen Geschäftsmodelle. Sie erobern neue Märkte und sorgen für den Quantensprung der Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftssicherheit ihrer Unternehmen.

Die Digitalisierung nutzen sie als Werkzeug. Die Optimierung überlassen sie ihren Marktbegleitern.

Für innovative SAP-Kunden und -Partner

Für Unternehmenslenker und Treiber der Veränderung ist die Digitalisierung kein Selbstzweck. Sie spüren die einmaligen Chancen und Risiken des schnellen Wandels und sind bestrebt, ihre Unternehmen zu den Gewinnern der Transformation zu machen.

Klassische Digitalisierer können sie sich kaum als ihre strategischen Begleiter in die digitale Zukunft vorstellen.

Die Herausforderung

In der Praxis fällt es schwer, sich eine konkrete Vorstellung von der digitalen Zukunft zu machen. Viele wissen, dass sich ihre Märkte im Wandel befinden, können aber kaum den praktischen Bezug zum eigenen Geschäft herstellen.

Im Ergebnis wird zwar viel digitalisiert, die Chancen der Transformation bleiben trotzdem ungenutzt.

Werkstatt „Quantensprung statt Optimierung“

Im ersten Schritt befassen wir uns mit den Trends der digitalen Zukunft. Wie entwickeln sich die derzeit führenden Industrien? Welche Risiken verbirgt die reine Optimierung? Wie sorgen wir für den Quantensprung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen?

Im Anschluss identifizieren wir konkrete Handlungsalternativen für die gezielte Wahrnehmung der Chancen der Veränderung.

Im dritten Schritt geht es um die Ausarbeitung praktischer Maßnahmen zur aktiven Gestaltung der identifizierten Handlungsalternativen.



Die Moderatoren

Otto Schell ist stellvertretender Vorsitzender der DSAG (Deutschsprachige SAP Anwendergruppe e.V.). Er ist Founder von AREWERETO.CO und GPERFECT.NET sowie Transformation Advisor bei der PDAGroup. Er ist Lehrbeauftragter an der HSRM-BS Wiesbaden und MC Innsbruck. Otto Schell ist PSA Global Enterprise SAP Business Architect der PSA Group.

Fahim Mohmand ist Gründer der WerteFactory (Plattform zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation) und Sprecher des IA4SP Arbeitskreises „Digitale Transformation“. Sein Motto: Unternehmensvision und Geschäftsmodell entscheiden über die Ziele der Digitalisierung – Nicht umgekehrt.



Werkstatt-Inhalte

Marktwandel



Die Gewinner von heute werden nicht automatisch die Gewinner von morgen sein

- Der rapide Marktwandel bietet einmalige Chancen zum Überholen, verbirgt aber auch das Risiko, überholt zu werden
- Gerade die gute Geschäftslage verleitet dazu, die Chancen und Risiken des Wandels zu übersehen
- Jeder kann den Sprung in die digitale Zukunft schaffen, aber nicht alle. Unternehmenslenker stehen vor der Wahl.

Anders Denken



Von reaktiven zu vorausdenkenden Prozessen

- Die Potenziale digitaler Innovationen erkennen – den Bezug zum eigenen Geschäft herstellen
- Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle statt Digitalisierung analoger Geschäftsmodelle
- Aktive Mitgestaltung in zukunftsweisenden Ökosystemen

T2V-Methode



Transform2Value

- Unternehmensvision und Geschäftsmodell entscheiden über die Ziele der Digitalisierung – Nicht umgekehrt
- Einfluss digitaler Innovationen auf die Unternehmensvision und das Geschäftsmodell
- Geschäftsmodell-Prototyp als Vorlage für die wertschöpfende Digitalisierung und Transformation

Ihr Nutzen



Motivation zum „Anders Denken“

- Erfolgreiches Tagesgeschäft, gepaart mit gezielter Zukunftssicherung
- Aktive Wahrnehmung der Chancen der Veränderung
- Quantensprung der Wettbewerbsfähigkeit statt Optimierung

Auszüge aus den Rückmeldungen unserer Workshop Teilnehmer

Für mich war „Unser Unternehmen auf böse Überraschungen vorbereiten“ ein intensiver Workshoptag, getragen von der außerordentlichen Erfahrung und einer bemerkenswerten Praxisnähe der beiden Moderatoren Fahim Mohmand und Stephan Heiler. Ausgehend vom Leitgedanken, dass böse Überraschungen im Grunde oftmals keine Überraschungen sind, wurden im Laufe des Tages diverse umsetzungstaugliche Maßnahmen zur Prävention erarbeitet, die richtig umgesetzt, **einen echten Mehrwert beim Aufbau eines robusten Unternehmens** bieten können.

Thomas Sperrfechter – CEO parsionate GmbH

Im WerteFactory Workshop habe ich die Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für die Steigerung der Zukunftssicherheit der Unternehmen erlebt. Darüber hinaus habe ich Methoden kennengelernt, mit denen **die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle praktisch und in planbaren Schritten** erfolgen kann. Die Teilnahme an diesem Workshop hat sich für mich sehr gelohnt.

Frank Zimmer - Leiter Sales SAP und IT-Service ComputerKomplett ASCAD GmbH



Anmeldeformular

Hiermit melden wir verbindlich ____ Personen zur Werkstatt „Quantensprung statt Optimierung“ am 12.03.2020 an. Die Teilnahmegebühren für die Werkstatt betragen pro Teilnehmer 890.- € zzgl. MwSt. (bei schriftlicher Anmeldung bis zum 27.02.2020 790.- € zzgl. MwSt.).
Anmeldefrist: 05.03.2020. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin kann die Anmeldung gebührenfrei storniert werden. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform.

Firma:

Ansprechpartner:

Anschrift:

Tel:

Email:

Unterschrift:

Teilnehmer 1

Name:

Funktion:

Tel:

Email:

Teilnehmer 2

Name:

Funktion:

Tel:

Email:

Teilnehmer 3

Name:

Funktion:

Tel:

Email:

Anmeldeformular bitte senden an:

info@WerteFactory.de

Rückfragen unter: 06221-8897-44