



**Werkstatt: Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen**

16.05.2019 10:00 h – 17:30 h

MAFINEX Technologiezentrum Mannheim

# Strategie als Bindeglied zwischen zukunftsweisendem Geschäftsmodell und gezielter Umsetzung

Geschäftsmodell  
Geschäftsmodell-Prototyp

Strategie  
Wahl der geeigneten  
Handlungsalternative

Strategie-Umsetzung  
Transformation  
Digitalisierung

# Werkstatt „Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen“

## Die Relevanz

Digitalisierung und digitale Innovationen verändern traditionsreiche Märkte und Unternehmen. Sie rütteln an etablierten Geschäftsmodellen, gewohnten Unternehmens- und bewährten Organisationsstrukturen. Dabei hängt der Erfolg der Transformation im hohen Maße von der Wahl der geeigneten Strategie (Handlungsalternative) und der Effizienz der Strategie-Umsetzung ab.

## Die Handlungsalternative

Die Strategie ist die Wahl der geeigneten Handlungsalternative zur Erreichung der Unternehmensziele. Dabei besteht die besondere Herausforderung in der Identifikation der möglichen Handlungsalternativen. Die Zahl dieser Optionen hat mit den digitalen Innovationen rapide zugenommen.

Um so wichtiger ist nun die methodische Identifikation der möglichen und sinnvollen Handlungsoptionen.

## Die T2V-Methode

Mit der T2V-Methode (Transform2Value) können zukunftsweisende Handlungsalternativen gezielt identifiziert und systematisch bewertet werden.

Die Strategieumsetzung mit der T2V-Methode erfolgt in 3 Schritten:

1. HEART: Mit Emotion Herzen gewinnen und für Aufmerksamkeit sorgen
2. HEAD: Mit greifbaren Wegweisern den Zugang zu den Köpfen finden
3. HANDS: Mit Erfolg für Nachhaltigkeit sorgen.

## Die Wertschöpfung

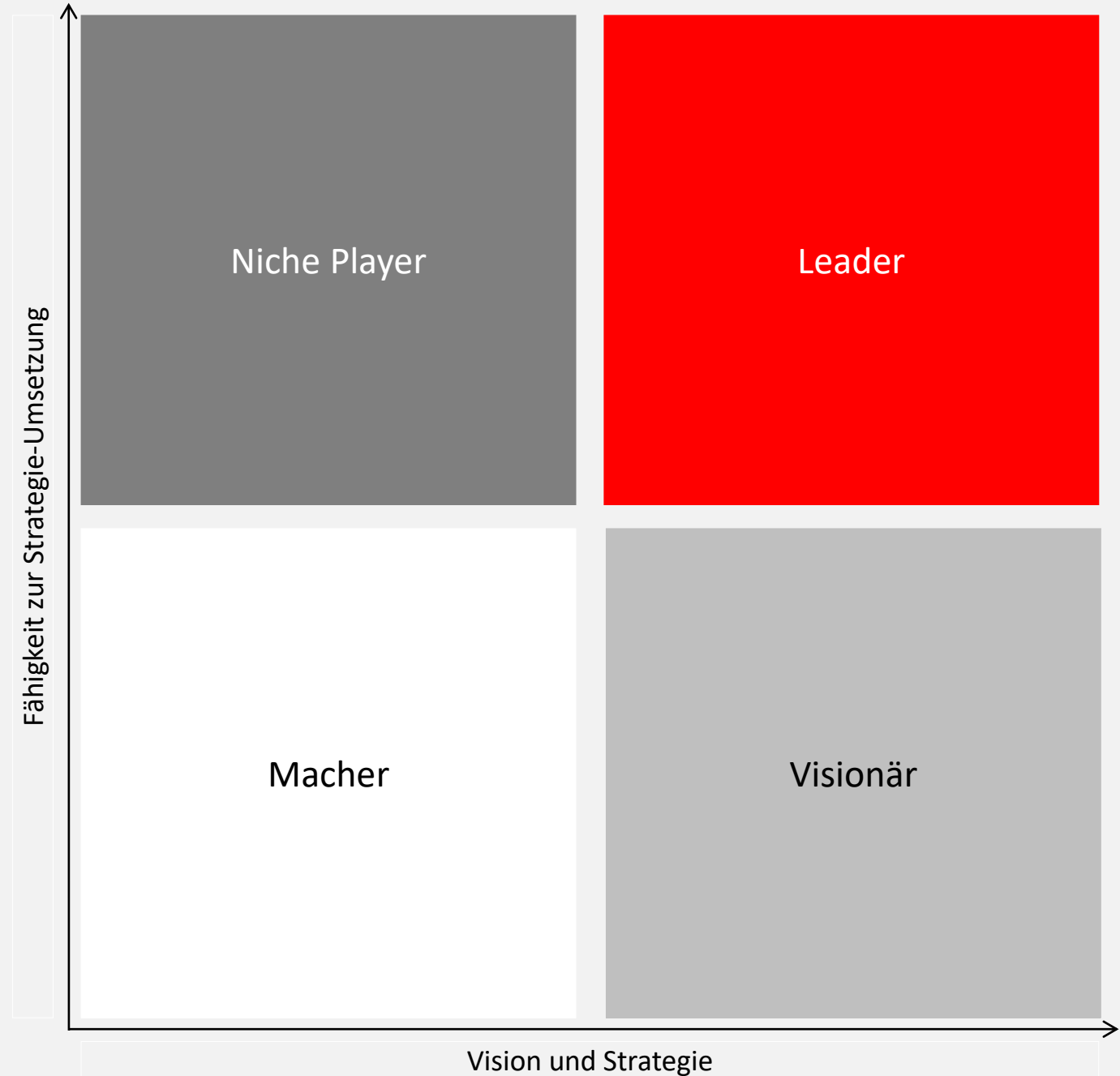
Der Wert zukunftsweisender Visionen und Geschäftsmodelle hängt in hohem Maße von der Definition der geeigneten Strategie und der Effizienz der Strategie-Umsetzung ab. Gerade in Anbetracht der hohen Geschwindigkeit des Wandels kommt es vor allem darauf an, Team, Kunden, Partner und weitere Stakeholder als Mitgestalter der Transformation zu gewinnen.

Daher ist der Fokus der T2V-Methode auf die Wertschöpfung und Geschwindigkeit der Veränderung gerichtet.

# Strategie und Strategie-Umsetzung

Die Strategie entscheidet über die Wahl der geeigneten Handlungsalternative

Die gezielte Strategie-Umsetzung sorgt dafür, dass die kleinen Entscheidungen im Alltag die Ziele der übergreifenden Strategie verfolgen



## Werkstatt „Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen“

Auf der Basis eines konkreten Geschäftsmodells identifizieren und bewerten wir gemeinsam sinnvolle Handlungsoptionen und leiten daraus die geeignete Strategie ab.

Anschließend erarbeiten wir praktische Schritte zur effizienten Umsetzung der definierten Strategie.

Im Werkstatt-Format gestalten alle Teilnehmer aktiv mit. Sie erfahren praktische Schritte zur Definition der zukunftsweisenden Strategie und der effizienten Umsetzung der definierten Strategie.



# Werkstatt-Inhalte

## Rahmenbedingungen



### **Berücksichtigung der Rahmenbedingungen etablierter Unternehmen (Brownfield)**

- Mitarbeiter, Kunden, Partner und Gesellschafter sind an der linearen Marktentwicklung gewöhnt
- Sie hassen den Stillstand, mögen aber auch keine Veränderung
- Viele Menschen halten Strategie für Rocket Science. Daher halten sie möglichst lange an der bestehenden Strategie fest.
- Jeder kann den Sprung in die digitale Zukunft schaffen, aber nicht alle. Unternehmenslenker stehen vor der Wahl.

## Strategie



### **Die Wahl der geeigneten Handlungsalternative zur Erreichung der Unternehmensziele**

- Fundierte Annahmen treffen, priorisieren und relevante Erfolgsfaktoren definieren
- Für die relevanten Erfolgsfaktoren jeweils geeignete Handlungsoptionen festlegen
- Konsolidierung der gewählten Handlungsalternativen sowie Wahl der übergreifenden Strategie
- Validiertes Lernen zur regelmäßigen Überprüfung und Anpassung der ursprünglichen Annahmen und Prioritäten

## Strategie-Umsetzung



### **Sorgt dafür, dass die kleinen Entscheidungen im Alltag den Zielen der übergreifenden Strategie entsprechen**

- HEART: Mit der inspirierenden Geschichte der Strategie die Herzen der Stakeholder gewinnen und für Aufmerksamkeit sorgen
- HEAD: Mit der Definition der Ziellinie und der Vorstellung der Wegweiser zur Ziellinie Köpfe überzeugen
- HANDS: Mit dem Abbau von Komplexität den Erfolg der Strategie nachhaltig sichern

## T2V-Methode



### **Transform2Value**

- Systematische Identifikation und Bewertung relevanter Handlungsoptionen, Wahl der zukunftsorientierten Strategie
- Effiziente Strategie-Umsetzung in 3 Schritten: Head – Heart - Hands
- Erfolgsfaktor Nr. 1: Veränderungsmanagement als Führungsaufgabe

## Auszug aus Rückmeldungen unserer Workshop Teilnehmer

Als renommierter SAP Partner kennen wir die Geschäftspotenziale der Digitalisierung und Optimierung gut. Nach diesem WerteFactory Workshop erkenne ich nun auch die großartigen Chancen digitaler Geschäftsmodelle, die ich zukünftig gemeinsam mit unseren Kunden gezielt nutzen möchte.

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.

Unsere Kunden beschäftigen sich zunehmend mit digitaler Transformation und digitalen Geschäftsmodellen. Im Rahmen des WerteFactory Workshops konnte ich praktisch erleben, wie wir unsere Kunden in die digitale Zukunft begleiten und die Potenziale der Veränderung aktiv für sie und unserem Unternehmen nutzen können. Meine Teilnahme an diesem Workshop betrachte ich als eine sehr gute Investition.

# Werkstatt „Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen“

## Zielgruppe

Unternehmenslenker und Leistungsträger innovativer Unternehmen

## Ihr Nutzen

Sie erkennen den roten Faden vom Geschäftsmodell bis zur Umsetzung im Geschäftsalltag. Sie erfahren die praktische Realisierung der Meilensteine und identifizieren die wesentlichen Erfolgsfaktoren

## Ort und Termin

16.05.2019 10:00 h – 17:30 h

MAFINEX-Technologiezentrum Mannheim  
Julius-Hatry-Str. 1  
68163 Mannheim

## Preise und Konditionen

Teilnahmegebühr: 690.- € zzgl. MwSt

Frühbucherrabatt: 100.- €  
(bei schriftlicher Anmeldung bis zum 30.04.2019)



# Anmeldeformular

Hiermit melden wir verbindlich \_\_\_\_ Personen zur Werkstatt „Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen“ am 16.05.2019 an. Die Teilnahmegebühren für die Werkstatt betragen pro Teilnehmer 690.- € zzgl. MwSt. (bei schriftlicher Anmeldung bis zum 30.04.2019 590.- € zzgl. MwSt.). Anmeldefrist: 08.05.2019. 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](mailto:info@WerteFactory.de)

Rückfragen unter: 06221-8897-44