



sahhoch3

Workshop

Digitale Geschäftsmodelle

14.11.2018, 15-19 Uhr

für
Stadt Viersen
Wirtschaftsförderung

Ausgabe: Rev. 18_10 © SAHhoch3 . Stephan Herwartz

SAHhoch3 . Stephan Herwartz | Unternehmensentwicklung 4.0 _ Starten. Wachsen. Wandeln.

Web. sahoch3.de | App. SAHhoch3

Digitale Geschäftsmodelle

Anatomie - Design - Planung - Realisation

Traditionelle Geschäftsmodelle stehen in nahezu allen Branchen und Märkten unter Druck. Erfahren Sie in diesem Workshop, warum dies so ist und warum es - gerade für KMUs - so wichtig ist, das eigene Geschäftsmodell weiter/neu zu entwickeln. Sie gestalten aktiv ein neues digitales Geschäftsmodell.

Digitalisierung ist längst kein Trend mehr oder eine wählbare Option. Sie ist notwendig – und ein Treiber der schnellen Veränderung.

Chance und Risiko zugleich: Zwei Seiten der gleichen Medaille

Die digitale Transformation verändert Unternehmen, ganze Branchen und Märkte grundlegend und zum Teil radikal.

Vieles von dem, was tradiert besteht und funktioniert hat, wird durch solche disruptive Veränderungen zerstört.

Aber:

Es entsieht im gleichen Zug auch viel Neues. Denn es war noch nie so einfach, Ideen zu entwickeln, Unternehmen zu gründen und mit einem Klick weltweit potenzielle Märkte zu erschließen.

Dadurch bilden sich neue Anbieter - in „alten“ und neuen Märkten - mit neuen, disruptiven Geschäftsmodellen.

Alles neu - alles anders !? Innovationen und Service-Orientierung

Hier wird nur bestehen, wer frühzeitig Wertschöpfungswege neu definiert und Innovation beschleunigt. Denn aktives, dynamisches und initiatives Verhalten sind für die nachhaltige und zukunftsorientierte Marktfähigkeit gefragt.

Wie kann also Ihr Unternehmen bestehende Geschäftsmodelle weiterentwickeln und Geschäftsmodell-Innovationen in Gang setzen und implementieren?

In diesem Intensiv-Workshop erhalten Sie zunächst einen Überblick über die Hintergründe und Auswirkungen der Digitalisierung auf verschiedene Branchen und Unternehmensbereiche. Sie erleben praktisch, wie Sie Geschäftsmodelle prüfen und weiterentwickeln oder komplett neue Geschäftsmodelle aufsetzen können. Sie erhalten einen Überblick in den Toolkit der wichtigsten Methoden, die Sie im eigenen Unternehmen anwenden können.



Workshop: Digitale Geschäftsmodelle

Inhalte

Session I + II

Digitalisierungsverständnis:

Eine hinführende Orientierung und Standortbestimmung

Grundlagen / Einführung

Basis: Was ist ein (digitales) Geschäftsmodell?

Kurz-Impuls 1

- > Woher kommt der Druck zu neuen (digitalen) Geschäftsmodellen?
- > Warum ist es gerade für den Mittelstand sinnvoll und notwendig Geschäftsmodelle zu innovieren?

Digital-Strategie

Kundenerlebnis - Produkt und Serviceinnovationen - Industrie 4.0

Tool-Kit: Transformationscockpit / Substitutionsradar

- > Wo steht mein Unternehmen?
- > Welche Projekt / Maßnahmen existieren bereits?
- > Wo kann ich ansetzen?
- > Fähigkeiten und Innovationen
- > Vision / Mission bestimmen
- > Einstieg Business Modell Canvas

Geschäftsmodelle und Nutzendenken

Anatomie, Design und Realisierung digitaler Geschäftsmodelle

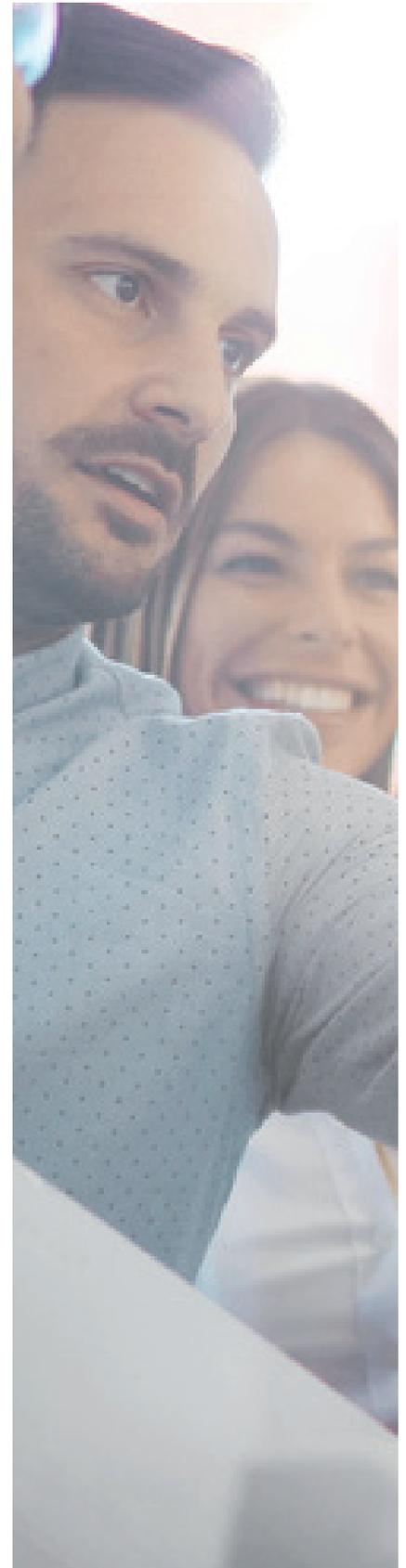
Die „neue Macht“ des Kunden

Kurz-Impuls 2

- > Was sind „As-a-Service“ / Plattform-Modelle?
- > Die Notwendigkeit wahrer Kundenzentrierung.

Design von Value-Propositions und Business-Modellen

- > Kunden verstehen
- > Werte kreieren
- > Struktur digitaler Geschäftsmodelle
- > Beispiele digitaler Geschäftsmodelle
- > Definition eines neuen digitalen Geschäftsmodells
- > Tool-Kits zur Geschäftsmodellentwicklung aktiv anwenden (VPC, BMC)



Methodik:

In diesem Intensiv-Workshop zu digitalen Geschäftsmodellen erhalten Sie praxisnahen theoretischen Input des Trainers und veranschaulichen diesen interaktiv im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen.

In Einzel- und Gruppenarbeiten wenden Sie die vorgestellten Methoden und Tool-Kits auf Ihr Unternehmen an und entwickeln in der Gruppe ein neues Geschäftsmodell. Sie profitieren von dem Erfahrungsaustausch und den lebhaften Diskussionen.

Alle Teilnehmer erhalten ein Handout, inkludiert mit Arbeitsblättern, zum Workshop.

Zielgruppe:

Der Workshop richtet sich an:

- Geschäftsführer, Inhaber
- Entscheider
- Manager und Führungskräfte
- Business Development Manager
- Innovationsmanager

Workshop: Digitale Geschäftsmodelle

Coach & Leiter des Workshops



Stephan Herwartz ist Gründer und Inhaber der **Unternehmensberatung SAHhoch3 _ Starten. Wachsen. Wandeln.**, im Raum Bonn-Aachen-Köln-Koblenz.

Stephan Herwartz ist Berater und Coach aus der Praxis heraus - mit über 25-jähriger Berufspraxis und Erfahrung aus unterschiedlichen, leitenden Positionen und Branchen, u.a. bei namhaften Markenherstellern.

Er berät und coacht KMUs und Startups in allen Phasen ihres Unternehmenszyklus - vom Gründer bis zum Corporate. Die Schwerpunkte liegen in der **Beratung von Strategie / Positionierung, Geschäftsmodellen und Transformationsprozessen.**

Er verfügt über **mehr als 10 Jahre Erfahrung in Beratung und Coaching von Startups und KMUs.** Kennt beide Welten und Sprachen und verbindet diese in zielführende, ergebnisorientierte Kooperationen für diese beiden Seiten.

Stephan Herwartz ist zudem **Member of the Management Board / Head of Corporates** des **digitalHUB Aachen.** Einem von sechs **Leuchttürmen der Initiative DWRW der Landesregierung NRW,** die Mittelstand, Industrie, Startups und Wissenschaft zusammenzubringen, um digitale Wirtschaftsmodelle zu forcieren.

Stephan Herwartz ist **gelisteter/akkreditierter Berater für diverse Förderprogramme** von Land, Bund und Europäischer Union - gezielt für KMUs, Existenzgründer und Startups.

Von ihm betreute Beratungsprojekte wurden bereits **vielfach für Wachstums- und Gründerpreise nominiert und mehrfach ausgezeichnet.**