

Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen

✓ Methoden ✓ Verfahren ✓ Fallstudien

So entscheiden Sie sich für die richtigen Digitalisierungsprojekte:

Chancen und Gefahren digitaler Geschäftsmodelle:
Strategische Risiken bewerten

Digital Due Diligence: Wert-, Risiko- und Kostentreiber identifizieren

Rendite-Risiko-Profil: Zukünftige Ertragskraft mittels Simulationen berechnen

Erwerb externer Digitalkompetenz: Relevante Bewertungskriterien heranziehen

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ Disruptive Innovationen, deren Bewertung und Zukunftsprognosen bei der Kopernikus Automotive UG
- ✓ Vereinfachtes Vorgehen bei der Bewertung digitaler Geschäftsmodelle bei der Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG
- ✓ Scouting, Bewertung und Steuerung digitaler Geschäftsmodelle und Partner bei der E.ON SE

Ihr Expertenteam:



Hartmut Barthmann
Erich Netzsch GmbH
& Co. Holding KG



Ines Bergmann-Nolting
E.ON SE



Prof. Dr. Werner Gleißner
FutureValue Group AG,
Technische Universität
Dresden



Stefan Jenzowsky
Kopernikus Automotive UG



Martin Kuegler
Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Exklusiv am:

1. und 2. Juli 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/07-87233

Strategische Herausforderungen, Chancen und Risiken bei der digitalen Transformation

Ihr Seminarleiter:

Martin Kuegler, Senior Manager Transaction Advisory Services,
Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Eschborn



Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Begrüßung und Überblick über Inhalt und Aufbau des Seminars

10.00 Digitale Geschäftsmodelle im Überblick

- Digitalisierung: Erfolgreiche Transformation oder die erneute Verbesserung des Bestehenden?
- Ein Blick auf die globalen Märkte – aktuelles zu Amazon, Tencent, Alibaba und Co.
- Ein Blick auf den deutschen Startup-Markt
- Typisierung digitaler Geschäftsmodelle (z. B. B2B vs. B2C)
- Erfolgsfaktor Customer Centricity: Die Unterschiede zwischen CX, UX und Co.

11.00 Tee- und Kaffeepause

11.30 Akquisitionen von „digitalen Targets“

- Target Search
- Ablauf einer Due Diligence mit Schwerpunkt auf Commercial und Tech
- Analytics – wie analysiert man Massendaten?
- Wert- und Risikotreiber inklusive Implikationen für die Bewertung
 - Kundenstamm
 - Intellectual Property
 - Datenschutz
 - Cyber

Fallstudie eCommerce: Insights aus Due Diligence-Projekten

- Sektor-Überblick, Marktanteile
- Erfolgskriterien im eCommerce: Verfügbarkeit, Preis, Kanalexzellenz
- Der Multichannel-Conversion-Funnel: Über welchen Marketingkanal wird wirtschaftlich am erfolgreichsten verkauft?
- Technologische Aspekte
 - ERP, Produktinformationsmanagement, mobile Apps
- Operative Aspekte
 - Fulfillment, Retourenmanagement, Auslieferung / letzte Meile

13.00 Business Lunch

14.00 Vereinfachtes Vorgehen bei der Bewertung digitaler Geschäftsmodelle

- Aktuelle Beispiele zu digitalen Geschäftsmodellen in der Netzsch-Gruppe
- Schwachstellen in Business-Plänen von digitalen Geschäftsmodellen
- Digitale Geschäftsmodelle erfordern eine firmeninterne Startup-Mentalität
- Digitale Transformation in mittelständischen Unternehmen

Hartmut Barthmann, Leiter Mergers & Acquisitions und Business Development,
Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG, Selb

15.00 Tee- und Kaffeepause

15.30 Die Bewertung von disruptiven Geschäftsmodellen und Innovationen aus Praxissicht

- Was zeichnet disruptive Innovationen aus?
- Wie lässt sich eine Zukunftsprognose für disruptive Geschäftsmodelle tätigen?
- Welcher Business-Logik folgt Disruption?
- Beispiele für disruptive Innovationen und deren Bewertung (u. a. aus Automotive und FinTech)

Stefan Jenzowsky, Managing Director,
Kopernikus Automotive UG, Berlin

16.30 Scouting, Bewertung und Steuerung digitaler Geschäftsmodelle und Partner aus Praxissicht

- Prozess zum Scouting und Screening digitaler Geschäftsmodelle
- Bewertung digitaler Geschäftsmodelle und Partner – Fokus Digital Due Diligence
- Steuerung und Performance Tracking von digitalen Geschäftsmodellen – Fokus KPIs
- Fallbeispiele digitaler Geschäftsmodelle im Kontext der Energiewirtschaft

Ines Bergmann-Nolting, Investment Director Innovation Scouting & Co-Investments, **E.ON SE**, Essen

Ende des Seminartages und Get-together **ca. 18.00 Uhr**

Moderne Methoden zur Analyse und Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Werner Gleißner, Vorstand, **FutureValue Group AG**,
Honorarprofessor, **Technische Universität Dresden**



9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Überleitung zu den Themen und Zielen des zweiten Seminartages

9.15 Chancen und Gefahren digitaler Geschäftsmodelle – Einführung in die strategische Risikoanalyse

- Inhalte einer Strategie, strategische Positionierung und Business-Modelle
- Digitale Geschäftsmodelle: Welche strategischen Veränderungen sind zu betrachten?
- Kernkompetenzen 4.0: Welches sind die wesentlichen Fähigkeiten, die Unternehmen ausbauen oder zum Teil vollkommen neu entwickeln müssen?
- Besondere Herausforderungen: „The winner takes it all“ und Clayton Christensens „Innovator’s Dilemma“
- Strukturierte Analyse strategischer Risiken: Eine Methodenübersicht

10.30 Tee- und Kaffeepause

11.00 Beurteilung und risikogerechte Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen

- Grundlagen: Von der Unternehmensbewertung zur Strategiebewertung
- Methodik 1: Von der Risikoanalyse und Risikoaggregation zur risikogerechten Bewertung
- Methodik 2: Das Insolvenzrisiko als Werttreiber

12.30 Business Lunch

14.00 Analyse- und Bewertungsmethoden im Einsatz

- Fallbeispiel I: Die Monte-Carlo-Simulation als Tool einer risikogerechten Strategiebewertung – Übung mit Excel und Crystal Ball
 - Ausgangspunkt Planung: Planungsbezogene Risiken systematisch identifizieren und quantifizieren
 - Die Monte-Carlo-Simulation
 - Interpretation der Simulationsergebnisse und Abwägung von Rendite und Risiko
- Fallbeispiel II: Die Bewertung einer Akquisitionsstrategie zur Übernahme von „Digital Know-how“
 - Welches sind die wirklich relevanten Informationen zur Einschätzung der Vorteilhaftigkeit eines Erwerbs externer Digitalkompetenz?
 - Wie können strategische Handlungsoptionen analysiert und bewertet werden?
 - Besonderheiten der Akquisitionsbewertung erklärt am Fallbeispiel

15.30 Tee- und Kaffeepause

16.00 Impulse für den erfolgreichen Praxistransfer

- Key Takeaways: Was Sie auf jeden Fall beachten sollten
- Schritt für Schritt zum Erfolg: Voraussetzungen und Vorgehensweisen für eine erfolgreiche Navigation in Zeiten der Digitalen Disruption

17.30 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse durch den Seminarleiter
- Möglichkeit für abschließende Fragen

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.45 Uhr**

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!



Hartmut Barthmann

ist Leiter Mergers & Acquisitions und Business Development bei der **Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG** in Selb/Bayern. Die Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG ist die Holdinggesellschaft einer deutschen mittelständischen Unternehmensgruppe des Maschinen- und Gerätebaus in Familienbesitz mit weltweiten Produktions-, Vertriebs- und Servicegesellschaften. Der Verantwortungsbereich von Hartmut Barthmann in der NETZSCH-Gruppe umfasst seit über 15 Jahren den gesamten M&A-Prozess weltweit mit Schwerpunkt auf internationalen Asset Deals u. a. in USA, Südamerika, Asien und Osteuropa. Zuvor war er im Rahmen seiner Tätigkeit als Geschäftsführer bei in- und ausländischen Vertriebs- und Produktionsgesellschaften einer börsennotierten Unternehmensgruppe u. a. über 10 Jahre mitverantwortlich für die Durchführung von Akquisitionen mit Schwerpunkt Post Deal Integrationen.



Ines Bergmann-Nolting

verantwortet als Investment Director das Essener Büro von Innovation Scouting & Strategic Co-Investments der **E.ON SE** und steuert die strategische Investment-Ausrichtung des Teams. Ihr spezifischer Investmentfokus liegt auf Energieprodukten für den Endkunden und Konsumenten-orientierten Lösungen sowie digitalen Services. Bei E.ON Innovation ist Ines Bergmann-Nolting seit 2013 in unterschiedlichen Rollen aktiv. Zuvor war sie mehrere Jahre bei der internen Management Beratung des E.ON Konzerns tätig.



Prof. Dr. Werner Gleißner

ist Vorstand der **FutureValue Group AG**, eines auf betriebswirtschaftliche Methodenentwicklung und Top-Management-Consulting (Entscheidungsvorbereitung) spezialisierten Unternehmens. Zudem ist er an der **Technischen Universität Dresden** Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Risikomanagement. Seine Forschungs- und Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Risikomanagement, Bewertungs- und Ratingverfahren, Strategieentwicklung sowie der Weiterentwicklung von Methoden wertorientierter Unternehmenssteuerung und im Kapitalanlage-management. Prof. Dr. Werner Gleißner ist im Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Krisenmanagement e. V. (Krisennavigator) und der European Association of Certified Valuators and Analysts (EACVA) sowie im Präsidium des Bundesverbands der Ratinganalysten und Ratingadvisor (BdRA) tätig. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher und Artikel zu den Themen „Risikomanagement“ und „Unternehmenssteuerung“.



Stefan Jenzowsky

stellt als Gründer von **Kopernikus Automotive** selbstfahrende Autos schon heute auf Europas Straßen. Zudem investiert Stefan Jenzowsky als Geschäftsführer von **2bAHEAD Ventures** in disruptive Startup-Unternehmen, die die Zukunft verändern sollen. Zuvor verantwortete er als Senior Vice President neue Produkte und Innovationen bei Siemens Covergence Creators in Berlin. Er ist Dozent an mehreren Universitäten und Co-Autor zahlreicher Publikationen zu Innovation und Medien. Gemeinsam mit Sven Gábor Jánzszy schrieb er das Buch „Rulebreaker“, das über mehrere Wochen die Businessbücher bei Amazon in der Kategorie „Denken“ anführte.



Martin Kuegler

ist Senior Manager bei der **Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft** in der Service Line Transaction Advisory Services (TAS). Er begleitet Unternehmen entlang des M&A Life Cycles mit Tech Due Diligences und ist spezialisiert auf digitale Geschäftsmodelle wie beispielsweise E-Commerce. Er ist CVA Charterholder (Certified Valuation Analyst) der EACVA / NACVA. Er hat außerdem bereits eigene Pilotprojekte im Bereich Internet of Things initiiert und hat Erfahrungen im Bereich Requirement Engineering sowie Projektmanagement im Bereich der Softwareentwicklung. Zudem leitet Martin Kuegler für den Bundesverband M&A die Fachgruppe Emerging Technologies.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



BEACHTEN SIE AUCH UNSER SEMINAR

Business Development Manager

3. – 5. Juli 2019 in Köln

28. – 30. August 2019 in Frankfurt/M.

11. – 13. September 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/07-87128

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Die Digitalisierung ist der Megatrend. Nahezu jedes Unternehmen hat begonnen, eine digitale Agenda aufzustellen und Digitalisierungsprojekte zu initiieren. Strategien werden angepasst und neue Kompetenzen werden aufgebaut. Althergebrachte Unternehmensstrukturen werden abgelöst und Geschäftsprozesse oder gar komplette Unternehmensbereiche werden digitalisiert. Doch die digitale Transformation ist nicht nur mit Chancen, sondern auch mit Risiken verbunden, die es zu beurteilen gilt. Zu den größten Herausforderungen für Unternehmen gehört es nun, aus den vielen Handlungsoptionen die erfolgversprechendsten digitalen Produkt- und Serviceinnovationen auszuwählen. Welche Geschäftsmodelle und Technologien werden erfolgreich sein? Ist ein gerade gewünschtes teures Projekt nur das Resultat eines Modethemas? Überwiegen neue Chancen oder neue Gefahren – wie Cyber Risk?

Unser Expertenteam zeigt Ihnen Schritt für Schritt, was digitale Geschäftsmodelle auszeichnet und wie eine Zukunftsprognose für disruptive Innovationen getroffen werden kann. Im Rahmen eines Workshops werden moderne Verfahren zur Strukturierung digitaler Geschäftsmodelle, zur Beurteilung ihrer Chancen und Risiken und zu einer risikogerechten Bewertung von Handlungsoptionen anhand zahlreicher Fallbeispiele erläutert.

Was Sie in diesem Seminar lernen

- ✓ Sie informieren sich über die **strategischen Herausforderungen, Chancen und Risiken** bei der **digitalen Transformation**.
- ✓ Sie lernen die **Bausteine und Inhalte von digitalen Geschäftsmodellen** im Vergleich zu traditionellen Geschäftsmodellen kennen.
- ✓ Sie erfahren mehr über die **Erfolgsfaktoren, Fallstricke und Stolpersteine bei Digitalisierungsprojekten**.
- ✓ Sie lernen **moderne Methoden zur Analyse und Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen** kennen.
- ✓ Sie erhalten einen **Fahrplan für einen strukturierten Chancen-Risiko-Vergleich** der Digitalisierungsprojekte.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie die **zukünftige Ertragskraft und das Ertragsrisiko mittels Simulationen berechnen** und ein **Rendite-Risiko-Profil beurteilen**.
- ✓ Sie lernen relevante Bewertungskriterien und Deal Breaker bei der **Akquisition von externem Digital-Know-how** kennen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Absolute Experten:

Sie werden von sehr erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen im Bereich der Analyse und Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen wird direkt an Sie weitergegeben.

Zahlreiche Praxisbeispiele:

Profitieren Sie von Beispielen zur echten Digitalisierung versus traditioneller IT-Modernisierung unter dem Deckmantel von Digitalisierung.

Intensives Networking:

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie Ihr Experten-Netzwerk aus.

Umfangreiche Arbeitsunterlagen:

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Integrierter Workshop:

Wenden Sie direkt im Seminar moderne Verfahren zur Analyse und Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen an, die zukünftige Ertragsrisiken sicher berechnen und damit das Ertrag-Risiko-Profil auswerten.

Exklusive Praxisberichte:

Erfahren Sie mehr über das Scouting und Screening sowie die Bewertung und Steuerung digitaler Geschäftsmodelle und Partner bei der E.ON SE. Informieren Sie sich über ein vereinfachtes Vorgehen bei der Bewertung digitaler Geschäftsmodelle bei der Erich Netzsch GmbH & Co. Holding KG. Erhalten Sie einen kompakten Überblick über disruptive Innovationen und deren Bewertung bei der Kopernikus Automotive UG.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Yvonne Schaezle

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

yvonne.schaezle@managementcircle.de

Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Corporate Finance, Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Unternehmensplanung, Business Development, Geschäftsfeldentwicklung, F&E, Innovationsmanagement, M&A und Beteiligungsmanagement**. Weiterhin angesprochen sind **Business Analysten, interne Consultants** und **Mitglieder der Geschäftsleitung**, insbesondere **Chief Digital Officer** sowie interessierte Unternehmensberater.

■ 3 gute Gründe, sich noch heute anzumelden

- Sie erfahren mehr über die **Erfolgsfaktoren, Fallstricke und Stolpersteine bei Digitalisierungsprojekten**.
- Sie lernen **moderne Methoden zur Analyse und Bewertung von digitalen Geschäftsmodellen** kennen.
- Sie hören, wie Sie die **zukünftige Ertragskraft mittels Simulationen berechnen und ein Rendite-Risiko-Profil** erstellen.

■ Termin und Veranstaltungsort

1. und 2. Juli 2019 in München

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10
80331 München
Tel.: +49 89 23703-722
Fax: +49 89 23703-727
E-Mail: reservation@platzl.de

07-87233

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/07-87233

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn