

Digital Business Development

✓ schneller ✓ innovativer ✓ dynamischer

Digitale Transformation: Wie BDM 4.0 den klassischen BDM-Prozess „umdreht“

Digitale Geschäftsmodelle: Tools und Methoden zur erfolgreichen Entwicklung

Innovationsmanagement: Kundeneinbindung durch Open Innovation und Crowd Ideation

Firmeneigene Start-ups: Verankerung in der Organisation und erfolgreiche Zusammenarbeit

Businessplanung: Erfolgsaussichten neuer Geschäftsmodelle bewerten und dokumentieren

Digital Marketing: Neue Marketinginstrumente und agile Preisstrategien im Digital Pricing

Erfolgsmessung beim BDM 4.0: So tracken Sie Umsatz, Profit und Unternehmenswert

Ihr Expertenteam



Ingmar P. Brunken
Brunken Consulting



Stefan Jenzowsky
Kopernikus Automotive UG



Marc Schlichtner
Siemens Healthcare GmbH

Exklusive Praxisberichte

- ✓ **Kopernikus Automotive:** Auswirkungen disruptiver Innovationen auf das BDM
- ✓ **Siemens Healthcare GmbH:** Best Practices zu Innovation und Digitalisierung

Exklusiv am
11. und 12. November 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

Wie die Digitalisierung auch das BDM „umdreht“: Der neue BDM-Prozess

Ihr Seminarleiter

Ingmar P. Brunken, Geschäftsführer, **Brunken Consulting**, Bonn

Herzlich willkommen! – Networking Intro

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars
- Abfrage Ihrer Erwartungen als Teilnehmer

Digital BDM – was ist das?

- Das Moore'sche Gesetz und seine Bedeutung für das digitale BDM
- Was ist „Digitalisierung“ und was sind „digitale Geschäftsmodelle“?
- Ansoff-Matrix und neue Geschäftsmodelle
- Das Lebenszyklus-Modell für digitale Geschäftsmodelle
- Der Innovationskraftindex
- Fallstudien und Diskussion neuer Trends im BDM

BDM und Digitalisierung – wie BDM 4.0 den klassischen BDM-Prozess „umdreht“

- Europäisches vs. amerikanisches Modell
- Der Stage-Gate-Prozess nach Cooper klassisch
- Der Stage-Gate-Prozess nach Cooper digital
- Vermarktung vor der Entwicklung – wie geht das?

Digitale Konvergenz und digitale Disruption – wie disruptive Innovationen Ihr Geschäft angreifen



- Wie digitale Start-ups Industrien angreifen
- Beispiele aus ausgewählten Industriesektoren
- Konsequenzen für das Business Development
- Innovationsmanagement und Marketing

Stefan Jenzowsky
Managing Director
Kopernikus Automotive UG,
Berlin

Ideation 4.0 – Open Innovation und Crowd Ideation

- Wie Open Innovation und Crowd Ideation entstanden sind – Fallstudien von Produkten
- Crowd Funding und Pre-Order-Marketing – Methodik und Fallbeispiele
- Aktuelle Beispiele für nutzbare Plattformen

Tagesabschluss

- Zusammenfassung der Ergebnisse und Diskussion
- Anschließendes Get-together

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!

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Digitale Geschäftsmodellierung und Digital Marketing

Ihr Seminarleiter:
Ingmar P. Brunken

Es geht weiter

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

Business Model Canvas – die Harvard-Methode und Fallbeispiele zur systematischen Entwicklung neuer (digitaler) Geschäftsmodelle

- Mode oder echter Wettbewerbsvorteil: Was sind digitale Geschäftsmodelle?
- Die 9 Elemente des Geschäftsmodells
- In 4 Schritten zum neuen Geschäftsmodell

Sie gehen systematisch einen Entwicklungsprozess für ein konkretes Fallbeispiel durch



Entwicklung von firmeneigenen Inkubatoren/ Startups für BDM 4.0

- Organisatorische Erfolgsfaktoren: Wo und wie muss ein Inkubator in der Organisation verankert sein, um erfolgreich arbeiten zu können?
- Die Ansoff-Matrix und die 3 Typen von Inkubatoren
- Zielsteuerung von Inkubatoren: Profit Center, Cost Center und Service Center
- Einbeziehung des Netzwerks in die Produktplanung: Crowd Ideation und Open Innovation

Businessplanung – wie Sie die Erfolgsaussichten bewerten und dokumentieren

- Die wesentlichen Elemente eines Businessplans
- Die Form des Businessplans
- Systematische Erstellung eines Businessplans
- Dos and Don'ts bei der Erstellung von Businessplänen

Was macht einen guten Businessplan aus? Fallbeispiele!



Digital Marketing 4.0 – Going Viral und Influencer Postings

- Neue Marketinginstrumente – nicht Druck, sondern Zug erzeugen
- YouTube, Instagram, Facebook, WhatsApp – Fallbeispiele
- Einleitung ins Digital Pricing
- Agile Preisstrategien im Digital Pricing 1.0 bis 4.0

Erfolgsmessung beim BDM 4.0 – Umsatz, Profit oder Unternehmenswert?

- Die 7 erfolgreichsten Unternehmen und ihre Erfolgsquelle
- Fallstudien: Track record der großen Pioniere
- Kennzahlen zur Erfolgsmessung

Best Practices der Siemens AG

- Wrap-up und Transfer in die Praxis
- Best Practices zu Innovation und Digitalisierung
- Wie gelingt die Umsetzung – Stolpersteine und Erfolgsfaktoren

Marc Schlichtner
Portfolio Management Digital Ecosystem
Siemens Healthcare GmbH,
Erlangen



Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Möglichkeit für abschließende Fragen



Ingmar P. Brunken

ist seit 2010 Geschäftsführer und Inhaber der Unternehmensberatung **Brunken Consulting** in Bonn. Zuvor war er zehn Jahre leitender Unternehmensberater bei Roland Berger Strategy Consultants und zwei Jahre lang Director bei Simon, Kucher & Partners. Hier hat er zahlreiche renommierte Unternehmen u. a. in der Produktentwicklung und Neuproduktvermarktung beraten. Bei der Hydro AG und Corus Group war er sieben Jahre lang als Vertriebsleiter und Global Key Account Manager auch für die Markt- und Produktentwicklung zuständig. Weitere Praxiserfahrungen in der strategischen Produktplanung gewann er als Interims-Geschäftsführer eines Start-ups für Loyalitätsprogramme. Er ist Bestsellerautor des Buches „Die 6 Meister der Strategie“ (Econ/Ullstein) und Autor des ersten Fachbuchs zum Thema „e-Pricing“ (Libri). Außerdem hat er zahlreiche Publikationen u. a. bei Harvard Business Manager und manager magazin veröffentlicht.



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 Start-up-Unternehmen, die die Zukunft verändern sollen. Zuvor verantwortete er von 2014 bis 2018 als Senior Vice President die Neuen Produkte und Innovationen bei Siemens Convergence Creators in Berlin. Er ist Dozent an mehreren Universitäten und Co-Autor zahlreicher Publikationen zu Innovation und Medien. Gemeinsam mit Sven Gabor Jansky schrieb er 2011 das Buch „Rulebreaker“, das über mehrere Wochen die Businessbücher bei Amazon in der Kategorie „Denken“ anführte.



Marc Schlichtner

ist seit 15 Jahren mit den Themen Innovation und Digitalisierung in verschiedensten Bereichen bei **Siemens AG** im nationalen und internationalen Umfeld tätig. Ein wesentlicher Schwerpunkt lag hierbei auf der Generierung und Einführung Digitaler Services. Seit Anfang 2018 ist er im Gesundheitsbereich bei den Siemens Healthineers beschäftigt und kümmert sich um das Portfoliomanagement des Digital Ecosystems der Healthineers inclusive der Digital Services.

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Agiles Prozessmanagement

17. und 18. Oktober 2019 in Köln
19. und 20. November 2019 in München
12. und 13. Dezember 2019 in Frankfurt/M.

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/10-87178

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket: Buchen Sie bequem online den Best-Preis! Die Deutsche Bahn AG bringt Sie in Kooperation mit Management Circle zu attraktiven Sonderkonditionen an Ihren Veranstaltungsort – von jedem DB-Bahnhof. Entspannt ankommen – nachhaltig reisen:

www.managementcircle.de/bahn



AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932
malena.palinski@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE®
INHOUSE

Zum Seminarinhalt

In Zeiten der Digitalen Transformation ist das Business Development gefordert, bestehende Geschäftsmodelle zu überdenken und neue Ansätze zu implementieren. Doch wie entwickelt man neue, digitale Geschäftsmodelle, die auf dem Markt konkurrenzfähig und erfolgreich sind? Es gilt, auf starre und detaillierte Pläne und Strategien zu verzichten und stattdessen iterativ vorzugehen. Das bedeutet, auszuprobieren, schrittweise zu agieren und aus Fehlern zu lernen. Dabei ist es wichtig, die Bedürfnisse des Kunden in den Vordergrund zu stellen.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihren Business Development Prozess „umdrehen“. Es braucht neue Wege des Innovationsmanagements und der Ideenfindung sowie eine offene Kultur, die neue Denk- und Entwicklungsprozesse ermöglicht.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie informieren sich über die **Auswirkungen der Digitalisierung auf das BDM**.
- ✓ Sie erfahren, welche **Tools** zur Generierung neuer, **digitaler Geschäftsmodelle** geeignet sind.
- ✓ Sie lernen, wie Sie den **Kunden** in den **Innovationsprozess** mit einbinden.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie **firmeneigene Inkubatoren/ Start-ups** für das BDM entwickeln.
- ✓ Sie lernen neue, **digitale Marketinginstrumente** kennen.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie **digitale Preisstrategien** entwickeln.
- ✓ Sie erhalten **Kennzahlen zur Erfolgsmessung** des BDMs.
- ✓ Sie hören, wie eine Veränderung der **Kultur** und des **Mindsets** gelingt.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Sina vom Knappen
Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-675
sina.vomknappen@managementcircle.de

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis trainiert und begleitet. Umfangreiches Wissen zum Thema Digitales Business Development Management wird direkt an Sie weitergegeben.

Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. In jedem Seminar ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

Intensives Networking

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

Umfangreiche Arbeitsunterlagen

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

Interaktive Übungen

Lernen Sie durch zahlreiche Fallbeispiele und praktische Übungen, wie Sie Ihren Business Development-Prozess optimal gestalten und an die digitale Welt anpassen.

Exklusive Praxisberichte

Erfahren Sie von Kopernikus Automotive, wie disruptive Innovationen Ihr Geschäft beeinflussen und was die Konsequenzen für das Business Development sind. Zudem erhalten Sie verschiedene praktische Einblicke in das Business Development und Innovationsmanagement von Siemens.

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE®

Digitalisierungs-Blog

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/digitalisierung



@digi_circle

Digital Business Development

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Business Development Management, Strategische Unternehmensplanung und -steuerung, Geschäftsfeldentwicklung, Key-Account-Management, Marketing, Vertrieb, Produktentwicklung und -management** sowie **F&E und Innovationsmanagement**. Weiterhin angesprochen sind alle Mitarbeiter die sich einen Überblick über aktuelle Trends und Technologien des Business Developments verschaffen möchten sowie **Mitglieder der Geschäftsleitung, CDOs** und **interessierte Unternehmensberater**.

■ Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erhalten **Tools zur Generierung neuer, digitaler Geschäftsmodelle**.
- Sie erfahren, wie Sie **firmeneigene Inkubatoren/Start-ups** für das BDM entwickeln.
- Sie lernen **digitale Marketinginstrumente und Preisstrategien** kennen.

■ Termin und Veranstaltungsort

11. und 12. November 2019 in **Frankfurt/M.**

11-87541

The Westin Grand Frankfurt
Konrad-Adenauer-Straße 7
60313 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2981-750
Fax: +49 69 2981-811
E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

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/11-87541

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 unten 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