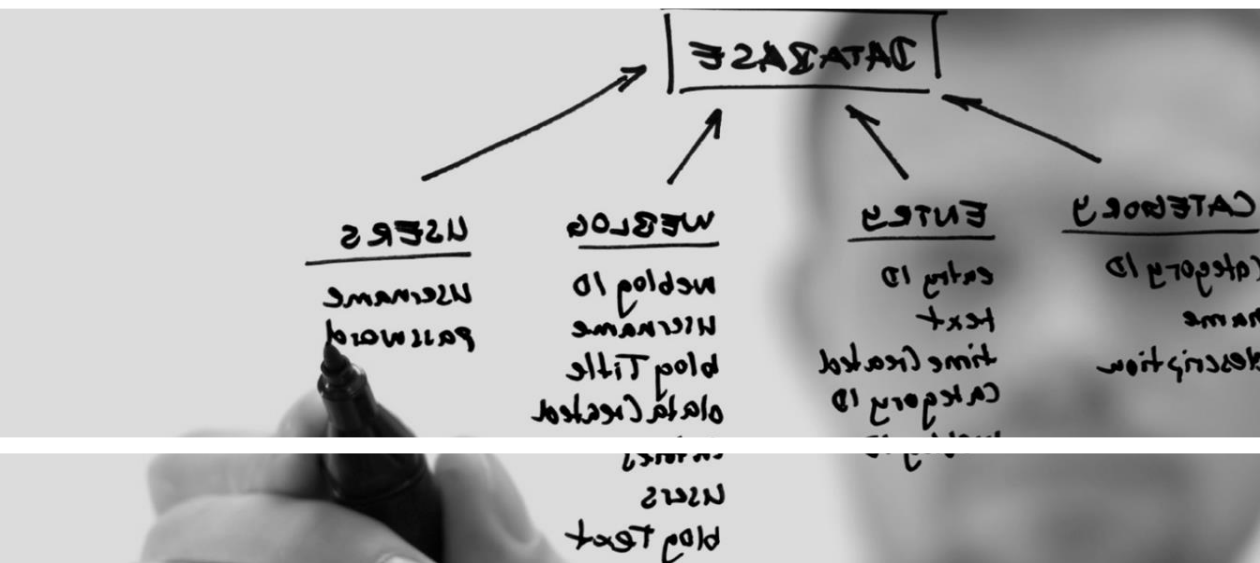


Online-Seminar ab dem 09.11.2020

# Digitale Transformation von Geschäftsmodellen



# Digitale Transformation von Geschäftsmodellen:

## Methode für die kundenorientierte Entwicklung von Lösungen

Wie Sie Trends und Chancen erkennen, um Ihr Geschäftsmodell fit für die digitale Zukunft zu machen und die Digitale Transformation in Ihrem Unternehmen gestalten.

### ***Wissen aneignen – Methoden anwenden – Netzwerk erweitern***

- ✓ Sie lernen Trends der Digitalisierung und deren Auswirkungen auf Ihr Geschäftsmodell kennen.
- ✓ Sie lernen eine Roadmap für die erfolgreiche Digitale Transformation Ihres Geschäftsmodells kennen.
- ✓ Sie lernen Kundenanforderungen im Kontext der Digitalen Transformation beschreiben.
- ✓ Sie lernen Best Practices für die Digitale Transformation kennen und leiten Ideen für Ihr Geschäftsmodell ab.
- ✓ Sie identifizieren und bewerten Potenziale, Enabler und Anwendungen der Digitalisierung.
- ✓ Sie lernen Optionen für Ihr digitalisiertes Geschäftsmodell gestalten.

### **Adressaten:**

- ✓ Inhaber, Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglieder und Teamleiter
- ✓ Manager Strategie, Business Development und Digitalisierung
- ✓ Berater Strategie, Organisation und Business Development

## Beschreibung



Bereits heute nutzen einige Unternehmen die Digitale Transformation zu ihrem Wettbewerbsvorteil. Kundenanforderungen können besser erfüllt, Durchlaufzeiten reduziert und Kosten eingespart werden.

Weshalb es sinnvoll ist, sich mit der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen auseinanderzusetzen, wird in dem folgenden Workshop behandelt.

Dabei bezieht sich die Digitale Transformation neben den Produktionsprozesse auch auf die Veränderung von Produkten, Dienstleistungen, internen Prozessen und unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsketten.

Auf Basis der Digitalstrategie des Unternehmens erfolgt die Digitale Transformation, die die Strategie umsetzt. Die Digitale Implementierung beinhaltet das Leadership und die Technologien im digitalen Zeitalter.

## Zielsetzung



Das Online-Seminar widmet sich der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen und enthält neben Grundlagen eine Roadmap mit klar strukturierten Schritten und praxisorientierten Instrumenten. Best Practices und Erfolgsfaktoren runden die Inhalte ab. Die Teilnehmer wenden die Inhalte in Teamarbeiten an.

## Methode



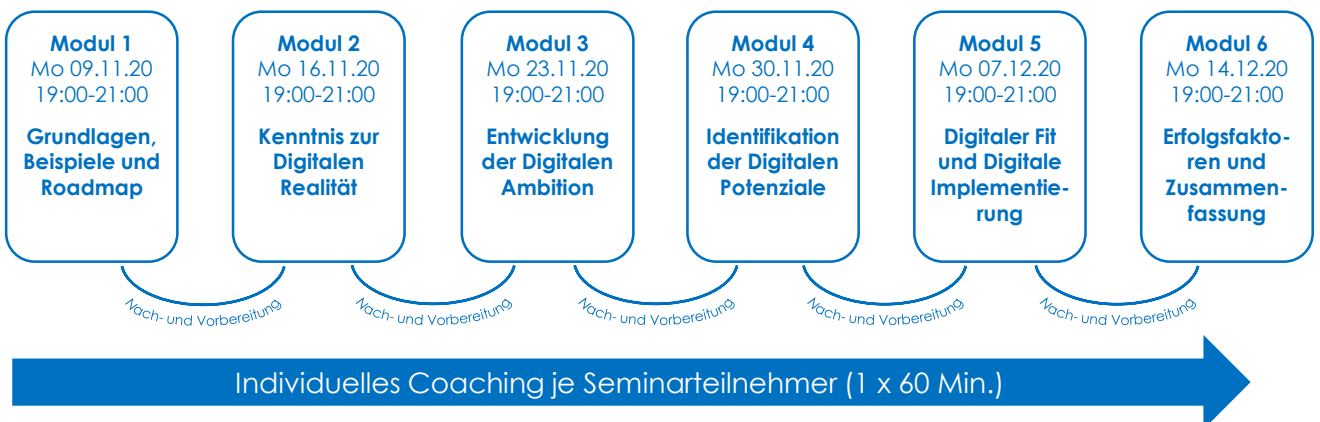
Unsere Methode ermöglicht es, Erkenntnisse zu erlernen, Tools in Teams anzuwenden und beides in die Praxis zu transferieren. Sie besteht aus:

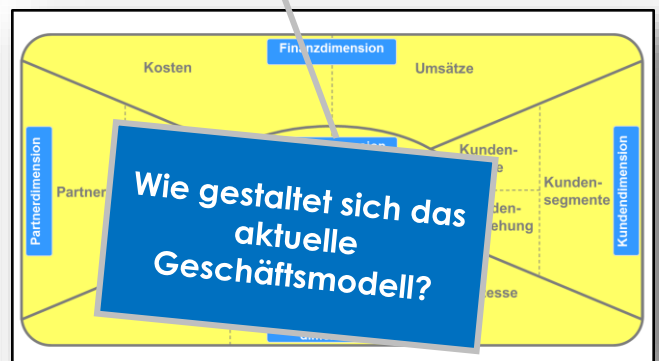
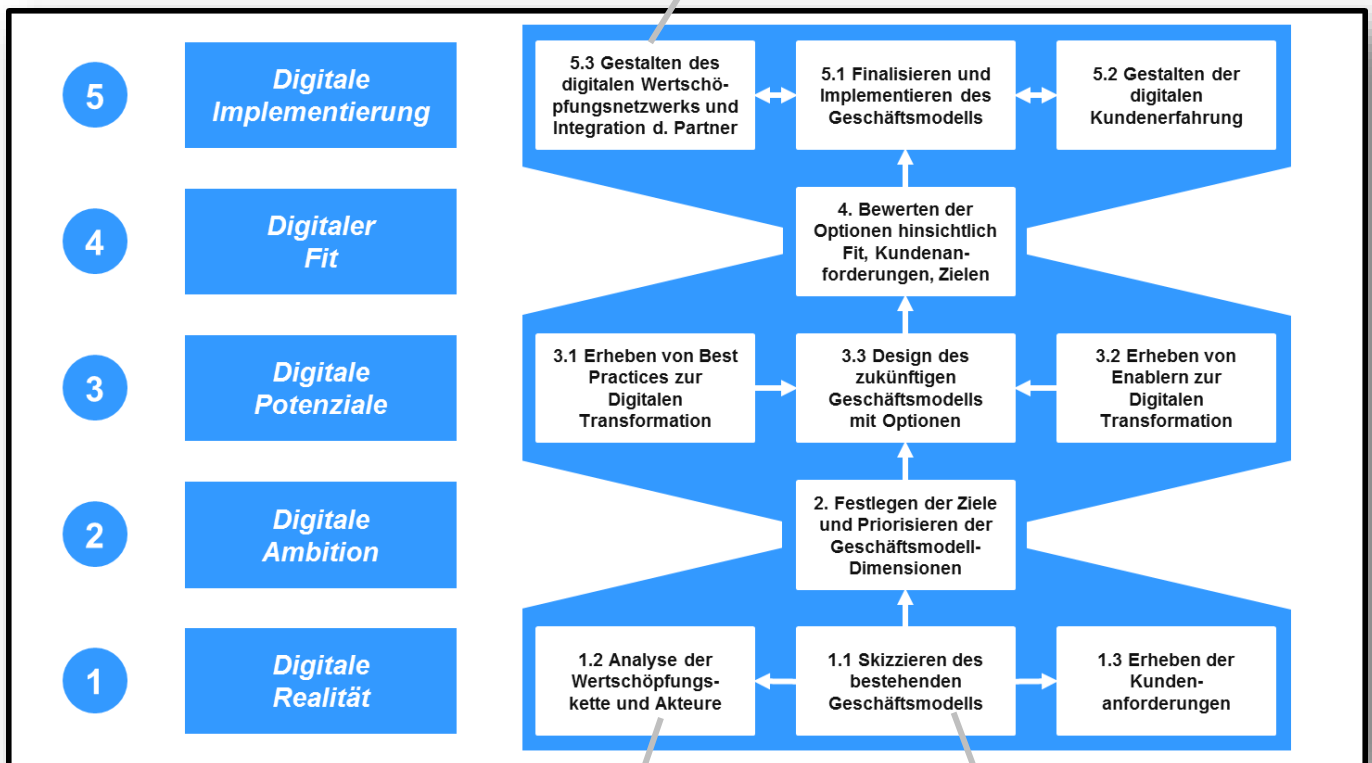
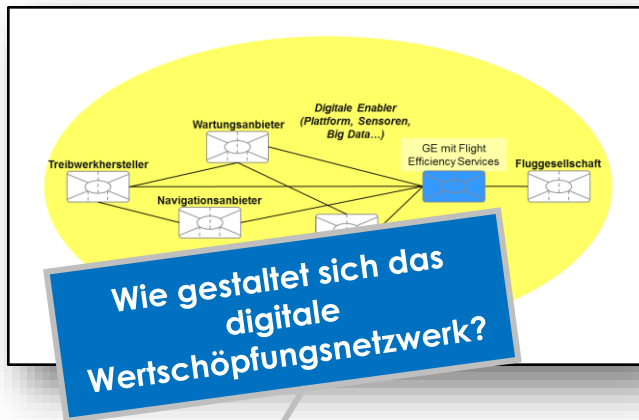
- ✓ Interaktive Präsentation
- ✓ Praxisorientierte Fallstudien
- ✓ Diskussion erzielter Ergebnisse
- ✓ Einsatz von Kreativitätstechniken

## Interaktives Online-Format



mit Arbeit an einem eigenen Use Case und individuellem Coaching





## Inhalte

- ✓ Auslöser und Motivation und für die Digitale Transformation von Geschäftsmodellen
- ✓ Beispiele und Erfolgsfaktoren für die Digitale Transformation
- ✓ Technologien für die Digitale Transformation
- ✓ Roadmap für die Digitale Transformation
- ✓ Schritt 1: Kenntnis zur Digitalen Realität
- ✓ Schritt 2: Entwicklung der Digitalen Ambition
- ✓ Schritt 3: Identifikation der Digitalen Potenziale
- ✓ Schritt 4: Evaluation des Digitalen Fits
- ✓ Schritt 5: Digitale Implementierung

## Dauer und Formate

- ✓ Online-Seminar mit 6 Terminen je 2 Stunden
- ✓ Individuelle Arbeit an einem Case
- ✓ 60 Min. individuelles Coaching



Dr. Daniel Schallmo

Professor an der Hochschule Neu-Ulm  
Gründer der Digital Excellence Group

## Seminarentwickler

Dr. **Daniel Schallmo** ist Professor für Digitale Transformation und Entrepreneurship an der Hochschule Neu-Ulm und Mitglied am Institut für Digitale Transformation. Er ist Keynote-Speaker sowie Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel. Zudem ist er Gründer und Gesellschafter der Dr. Schallmo & Team GmbH, die Unternehmen mit Workshops, Beratung und Studien unterstützt. Zu den Themen gehören u.a.: Geschäftsmodell-Innovation, Design Thinking, Prozess-Innovation, Digitale Strategie, Digitale Transformation von Geschäftsmodellen und Führen im digitalen Zeitalter.

**Jochen Mayer** ist Experte für die Entwicklung von digitalen Strategien, digitalen Services, Use Case Centered Sales und Open Innovation. Er ist Co-Founder der Digital Excellence Group und Associated Partner der Management Angels. Frühere Stationen waren Head of E-Business Cap Gemini und Director Sales mediaWays (Bertelsmann / debis Systemhaus).



Jochen Mayer

Gründer der Digital Excellence Group  
German Delegate Digital Unit der WIL Group

## Materialien

Dieses Buch zeigt, wie es Unternehmen gelingt, ihre Geschäftsmodelle auf die Digitale Zukunft vorzubereiten und wie dadurch Wettbewerbsvorteile geschaffen und Kundenanforderungen besser erfüllt werden können.

Die 55 AutorInnen aus Praxis und Wissenschaft zeigen, wie die Digitale Transformation von Unternehmen und Geschäftsmodellen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg gelingt.

Die 28 Beiträge behandeln Ansätze und Instrumente, Studienergebnisse und Best Practices unterschiedlicher Branchen im Kontext der Digitalen Transformation.

Die Inhalte berücksichtigen verschiedene Anforderungen von Unternehmen und Branchen und können nach Bedarf kombiniert und erweitert werden, um sie an die spezifischen Bedingungen eines Unternehmens anzupassen.

Print: ISBN 978-3-658-12387-1



**Als Teilnehmer erhalten diese  
Publikation.**

**Ferner erhalten Sie umfangreiche  
Seminarunterlagen und ein Set an  
Templates für Ihre Arbeit**

# Ihr Nutzen

## Hoher Praxisbezug

Sie lernen Fallstudien kennen und wenden das Erlernte direkt an. Das bedeutet, dass Sie im Anschluss an das Seminar mit der praktischen Umsetzung in Ihrem Unternehmen, bzw. für einen Case beginnen.



## Ideale Vernetzung

Sie vernetzen sich mit Anderen und tauschen sich aus. Das bedeutet, dass Sie ein wertvolles Netzwerk aufbauen, auf das Sie zurückgreifen können.



## Einsatz aktueller Methoden

Wir setzen Action Learning als aktuelle didaktische Methode ein. Die praxisorientierten Tools können Sie direkt in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen.



## Erfahrene TrainerInnen

Wir greifen auf ein Team an über 20 erfahrenen TrainerInnen zurück; dazu gehören auch englischsprachige Native Speaker.



## Individuelle Gestaltung

Wir bieten Ihnen bei Bedarf individuelle Inhouse-Trainings. Diese werden von Daniel Schallmo mit unserem Team für Sie nach neuesten didaktischen Methoden ausgestaltet.

## Das sagen die Teilnehmer über unsere Online Seminare ...

### **Hartmut Herbst, Hermes Fulfilment GmbH, Leiter FiCo**

„Sehr gutes und anschauliches Seminar mit vielen Fallbeispielen aus der Praxis und sehr guten Tools, die man auch in der täglichen Praxis verwenden kann.“

### **Miriam Scholl-Morgan, hbkPartner, Senior Consultant**

„Das Seminar hat mir sehr gut gefallen, meine Erwartungen wurden erfüllt. Von der technischen Einführung, über die Vermittlung der Inhalte, bis hin zur Methodik war das Seminar sehr gut konzeptioniert. Durch Praxisbeispiele, persönliche Erfahrungen der Moderatoren und durch Videos wurde das Thema transparent und verständlich vermittelt.“

### **Gabriele Becker Interim Managerin und Rechtsanwältin**

„Methodisch super aufbereitet, sehr systematisch und zielführend, so dass das komplexe Thema Digitalisierung greifbar und implementierbar wurde.“

### **Friederike Abresch, Manager on Demand für Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung**

„Kompaktes Seminar und gute, praktikable Tools von kompetenten, erfahrenen Experten, sehr gut einsetzbar im beruflichen Alltag. Die Teilnahme hat sich sehr gelohnt.“

### **Frank Müller Unternehmensberatung, Interim Management**

„Sehr gut aufbereitete und durch eine Roadmap fixierte Seminarinhalte, die aufeinander aufbauen. Nach jedem Seminartag/Modul können die Teilnehmer durch entsprechende Aufgaben das Gelernte an ihrem selbst definierten Fallbeispiel in der Praxis vertiefen. Sehr zu empfehlen!“

### **Claus-Dieter Piontke. PI-CCT Consulting · Coaching · Training. Interim Manager, Consultant und Business-Coach.**

„Das Seminar stellt die Bedeutung der Geschäftsmodellentwicklung heraus und zeigt klare Wege auf, wie dieses mit Ziel eines digitalen Geschäftsmodells methodisch zu erreichen ist. Dabei wird stets auf das Verständnis Wert gelegt, nicht dogmatisch alle Instrumente genau so anzuwenden, sondern situationsgerecht zu handeln und flexibel im Vorgehen zu sein. Das Seminar ist eine gelungene Kompetenzerweiterung für alle, die sich auch mit strategischem Management und Unternehmensentwicklung befassen. Vielen Dank.“



## Konditionen

### Leistungen

Sie erhalten:

- Ein Interaktives Online-Seminar
- Ein Handout (pdf. und print)
- Umfangreiche Zusatzmaterialien (Publikationen, Templates)
- Ein individuelles Coaching (60 Min.)
- Ein Teilnahmezertifikat

### Konzept

Sie benötigen:

- 6 Wochen mit jeweils ca. 4 h/Woche, davon 2h/Woche für Online-Seminar und 2h/Woche für Vor- und Nachbereitung
- Einen PC, bzw. ein Notebook mit stabiler WLAN-Verbindung
- Ein Headset und eine Kamera

### Nutzen

Durch das Online-Format profitieren Sie zusätzlich:

- Keine Reisezeit
- Keine Reisekosten
- Kein Verdienstaufschlag
- Bequeme Teilnahme und Qualifikation von Zuhause aus

### Investition

Sie investieren:

**1.690,- €**

(zzgl. 16% USt.)

Frühbucherpreis:

**1.479,- €**

(zzgl. 16% USt.)

bei Buchung und Bezahlung bis zum 09.10.2020

## Digital Excellence Group - Online Seminare

Digital Excellence Group  
Dr. Schallmo & Team GmbH  
Unter der Metz 11  
89073 Ulm



Anmeldung, Teilnahmebedingungen,  
Zahlungsinformationen:

Jochen Mayer

Fon +49 7543 9398-358

[Jochen.Mayer@digital-excellence-group.com](mailto:Jochen.Mayer@digital-excellence-group.com)

[www.digital-excellence-group.com](http://www.digital-excellence-group.com)

## Wir bieten auch Inhouse Seminare:

### **Digitalstrategie (#DST01)** **Erfolgreiche Entwicklung von Digitalstrategien**

Wie Sie anhand eines strukturierten Vorgehens eine geeignete Digitalstrategie für Ihr Unternehmen entwickeln. Generische Optionen für eine Digitalstrategie helfen Ihnen dabei, den geeigneten Pfad dafür zu definieren.

### **Digitale Transformation (#DTR02)** **Erfolgreiche Gestaltung der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Trends und Chancen erkennen, um Ihr Geschäftsmodell fit für die digitale Zukunft zu machen und die Digitale Transformation in Ihrem Unternehmen gestalten.

### **Digital Leadership (#DLE03)** **Erfolgreiches Führen im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen und aktuellen Tools eines Digitale Leaders kennen. Lernen Sie aktuelle Führungsmodelle kennen und lernen Sie von echten Cases.

### **Digitale Technologien (#DTE04)** **Erfolgreicher Einsatz von Technologien im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen, Trends und Auswirkungen von Technologien im digitalen Zeitalter kennen. Entwickeln Sie Ideen für den Einsatz von Technologien in Ihrem Geschäftsmodell.

### **Design Thinking (#DTH05)** **Kundenorientierte Entwicklung von Lösungen mit Design Thinking**

Wie Sie als Entscheider mit Design Thinking Ideen für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese in Form von Prototypen visualisieren.

### **Geschäftsmodell-Innovation (#GMI06)** **Erfolgreiche Innovation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Ihr Geschäftsmodell analysieren, Trends erkennen, und Ihr Geschäftsmodell erfolgreich für die Zukunft machen.

### **Szenario-Entwicklung (#SEN07)** **Entwicklung von Szenarien zur erfolgreichen Ausrichtung Ihres Geschäftsmodells**

Wie Sie relevante Einflussfaktoren für die Entwicklung von Szenarien einsetzen und darauf aufbauend geeignete Geschäftsmodelle ableiten.

### **Entscheiden m. FORDEC (#FOR08)** **Mit der FORDEC-Methode strukturiert die richtigen Entscheidungen treffen**

Wie Sie in Stress- und Krisensituationen mit der FORDEC-Methode die richtigen Entscheidungen für Ihr Geschäftsmodell treffen.

### **Prozess-Innovation (#PIN09)** **Zukunfts- und kundenorientierte Entwicklung von Prozessen**

Wie Sie als Entscheider mit Prozessinnovation die wichtigsten Prozesse Ihres Geschäftsmodells identifizieren und diese kundenorientiert gestalten.

## Das sagen Kunden über unsere Inhouse Seminare ...

### **Alwina Roth, Deutsche Bahn Akademie, Referentin Programme**

„Innerhalb der DB-Akademie haben wir gemeinsam mit Herrn Schallmo unser digitales Portfolio weiterentwickelt. Sein Input und seine Erfahrungen auf diesem Gebiet waren eine wertvolle Unterstützung. Die Zusammenarbeit war äußerst unkompliziert, agil und durchgehend professionell.“

### **Matthias Walter, T-Systems Multimedia Solutions GmbH, Portfolio-Manager**

„Im Rahmen der Schulung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte zur Verbesserung unserer Geschäftsmodelle hat uns Herr Schallmo mit seiner Expertise sehr professionell unterstützt.“

### **Oliver Sinnwell, Rolls Royce Power Systems AG, Digital Manager**

„Prof. Schallmo greift auf sehr fundiertes methodisches und praxisbezogenes Wissen zum Thema digitale Transformation zurück und hat uns dies in einem initialen Workshop eindrucksvoll vermittelt. Wir freuen uns sehr darauf, eng mit ihm zusammenzuarbeiten.“

### **Heinz Tengler, Voith Turbo GmbH & Co. KG, Senior Vice President Engineering**

„Innerhalb unseres Vorhabens zur Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells hat uns Daniel Schallmo mit seinen Partnern sehr gut unterstützt. Eine wertvolle und kompetente Zusammenarbeit.“

### **Leif Steinbrinker, 2hm & Associates GmbH Geschäftsführer**

„Herrn Schallmo gelingt es auf unterhaltsame und gleichermaßen ernsthafte Weise, das Thema neue Geschäftsmodelle verständlich zu machen, und gibt so wertvolle Impulse für die Umsetzung.“

### **Dr. Jens Nitsche, Ingenics AG, Partner, Director R&D**

„Im Rahmen eines Projekts zur strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells hat uns Herr Schallmo mit seinem Team und seiner Expertise sehr professionell unterstützt. Wir haben die Zusammenarbeit als sehr angenehm und zielorientiert empfunden.“

### **Thomas Schick, RAFI GmbH & Co. KG, Prozessentwicklung**

„Der Kurs war für mich eine interessante Erfahrung, die mich dazu inspiriert, meinen Horizont von Produkt- oder Prozessinnovationen auf Geschäftsmodell-Innovationen zu erweitern. Ich konnte die User Empathy Map sofort im Unternehmen umsetzen, um die Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Kunden besser darzustellen. Besonders wertvoll für mich waren die vielen vermittelten Fallbeispiele, insbesondere im Hinblick auf die Digitale Transformation.“