



Geschäftsmodelle der Zukunft

Von Start-Ups und Regelbrechern lernen –
wie man neue Geschäftsmodelle erfolgreich umsetzt

- > Lernen Sie die besten Geschäftsmodelle der Welt näher kennen
- > Was Sie aus dem Silicon Valley und von anderen Start-Ups lernen können
- > Wie sich etablierte Branchen neu aufstellen können
- > Wo die größten Veränderung liegen und wie Sie davon profitieren können
- > Wie Sie neue Geschäftsmodelle nachhaltig umsetzen
- > Wie digitale Geschäftsmodelle jede Branche verändern

IHR SEMINARLEITER



Dr. Reinhold Rapp,
OPEN HOUSE OF
INNOVATION

TOP PRAXISREFERENTEN



Max Fielker,
CIO bei der slice + dice
GmbH



Manuel Gerres,
Schweizerische
Bundesbahnen



NEW VISION

NEW PRODUCT

NEW STRATEGY

DAS SEMINARPROGRAMM

Innovationen bewegen die Wirtschaft. Start-Ups verändern Geschäftsmodelle und damit Märkte, etablierte Unternehmen versuchen, sich anzupassen und zu verändern. Aus dem Silicon Valley und aus China kommt eine neue Welle auf uns zu.

Erfahren Sie, wie Sie die Schwächen der heutigen Geschäftsmodelle erkennen und den Innovationsbedarf lokalisieren, neue Modelle entwickeln und diese systematisch testen. Lernen Sie von Erfolgen und Misserfolgen der Start-Ups und ihrer Methodik wie Design Thinking, Pivotieren und permanenten Finanzierungsrunden. Mit einer konsequenten Vorgehensweise, Erfahrungen von anderen und einer Lern- und Fehlerkultur können auch Sie weiterhin wettbewerbsfähig sein.

Finanzielle Mittel und Investitionsbereitschaft sind da – es fehlt oft nur die Kreativität, die Erarbeitung eines innovativen und nachhaltigen Geschäftsmodells und das Aufzeigen von Perspektiven und Wachstumsvisionen. Erfahren Sie auf unserem Seminar, wie Sie in Ihrem Unternehmen die Potenziale optimal ausschöpfen!

ARBEITSMETHODEN

- > Interaktive Präsentationen
- > Workshops zur Vertiefung des eigenen/fremden GM
- > Anwendung Business Model Canvas
- > Blue Ocean-Innovationsmethodik
- > Kreativtechniken zur Erarbeitung von neuen Modellen
- > Präsentationen mit Storytelling/Pitch-Elementen
- > Visualisierung von Geschäftsmodellen
- > Bewertungssystematik und Controlling von Geschäftsmodellen

ZIELGRUPPEN

- > Inhaber, CEOs, Vorstände und Geschäftsleitungsmitglieder
- > Geschäftsführer, Business Unit-, Profit-Center Leiter
- > Manager Strategie, Business Development, Innovation, Produktmanagement und Marketing
- > Berater Strategie und Organisation, Unternehmensentwickler
- > Investoren auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen
- > Aufsichtsräte und Beiräte

Verschiedene Praxisbeispiele von erfahrenen und erfolgreichen Managern, Gründern und Unternehmern zeigen die Gestaltungsmöglichkeiten und Potentiale von Geschäftsmodellen auf.

DER SEMINARLEITER

Dr. Reinhold Rapp, Gründer des OPEN HOUSE OF INNOVATION, einer Beratungs- und Inkubationsunternehmung in Grafting bei München. Zuvor war er als Führungskraft bei der Deutschen Lufthansa für den Bereich Kundenbeziehung, Visiting Professor und Referent an internationalen Business Schools (Cranfield, INSEAD, LBS) für die Themenfelder Relationship Marketing und Innovation tätig. Darüberhinaus ist er seit vielen Jahren Gründer verschiedener Unternehmen mit neuen Geschäftsmodellen und Referent bei zahlreichen Unternehmen. Seit über 25 Jahren publiziert und referiert er über Themen wie Business Model Design, Innovation und Customer Relationship Management.

PRAXISREFERENTEN

Max Fielker ist CIO und Gesellschafter der Hamburger Agentur slice+dice GmbH. Nach mehreren Jahren als CTO in Unternehmen der Forensik-Software im gewerblichen Rechtsschutz, betätigt er sich seit 2013 als Gründer und Investor in Start-Ups mit starker Ausrichtung auf Finanztechnologie und Kryptographie. Sein 2014 gegründetes Start-Up PayOrShare wurde Ende 2015 erfolgreich verkauft. Mit über 15 Jahren Programmiererfahrung und diversen Beiträgen zur Open Source Community ist er in der IT-Welt bestens vernetzt. Seit 2014 ist er außerdem Partner des Company Builders WF Ventures und investiert dort Zeit, Geld und Know-How in den Aufbau von StartUps aus dem FinTech Bereich. Seine Liebe zum Code lebt er noch heute mindestens halbtags aus.

Manuel Gerres verantwortet als Head of Digital Development unter anderem das neu geschaffene Startup-Programm der Schweizerischen Bundesbahnen. Digital Transformation und Aufbau neuer Services und Produkte für den SBB Kunden auf Basis von Partnerschaften mit internationalen Startup-Unternehmen ist das Hauptziel des Programmes. Er war zuvor Partner des Unternehmens Seedlab mit Sitz in Berlin, welches sich auf die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsfelder spezialisiert hat. In Zusammenarbeit mit seinem weitreichenden Netzwerk in der internationalen Startup-, IT- und Corporateindustrie, hat er es sich zur Passion gemacht neue Produkt und Geschäftsmodelle zu entwickeln und im Markt nachhaltig zu implementieren.

Zeitlicher Ablauf des ersten Seminartages:

- 9.30 Beginn des Seminartages
- ca. 13.00 Gemeinsames Mittagessen
- ca. 18.30 Ende des ersten Seminartages

Get-together: Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referenten und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Zeitlicher Ablauf des zweiten Seminartages:

- 9.00 Beginn des Seminartages
- ca. 12.15 Gemeinsames Mittagessen
- ca. 16.30 Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

Der Seminarleiter: Dr. Reinhold Rapp, Gründer,
OPEN HOUSE OF INNOVATION, Grafing b. München

Herzlich willkommen!

- > Begrüßung der Teilnehmer durch den Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Abgleich der Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar

Geschäftsmodelle beschreiben und erkennen

- > Innovation und Geschäftsmodelle
- > Geschäftsmodelle darstellen. Die Canvas anwenden
- > Die erfolgreichsten Geschäftsmodelle der Welt

Dr. Reinhold Rapp

Workshop 1:

Beschreibung und Analyse des eigenen Geschäftsmodells Individualarbeit und Austausch mit Teilnehmern

- > Die Canvas auf mein Unternehmen anwenden
- > Stärken/Schwächen erkennen
- > Das Geschäftsmodell erklären

Struktur und Zusammenhänge der Geschäftsmodelle

- > Detaillierung und wichtige Bestandteile der Geschäftsmodelle
- > Zusammenhänge erkennen: Von den Kundenanforderungen zur Value Proposition
- > Stretching der verschiedenen Elemente des Geschäftsmodells

Dr. Reinhold Rapp

Workshop 2:

Grenzen und Möglichkeiten erkennen

- > Themen- und branchenspezifische Geschäftsmodelle-Analyse
- > Innovation aus der Kunden-, Produkt- und Produktionsperspektive
- > Erarbeitung und Vorstellung der verbesserten Geschäftsmodelle

Herausforderungen und Lösungsansätze zur Digitalen Transformation: Best Practice Beispiel Schweizerische Bundesbahnen, SBB

- > Verständnis Digitaler Transformation im Kontext SBB
- > Prozessentwicklung und Anwendung
- > Start-Up Unternehmen als Treiber der Digitalisierung
- > Best Practice Beispiele

Manuel Gerres, Head of Digital Development & Startup
Relations, Schweizerische Bundesbahnen, Bern

Zusammenfassung des Tages

- > Reflektion: Erkenntnisse des Tages für mein eigenes
Geschäftsmodell

Dr. Reinhold Rapp

Mit Blue Oceans Innovation neue Geschäftsmodelle entwickeln

- > Einführung in die Blue Ocean Methodologie
- > Value Curve und Ausgangssituation – Auf Pfadwanderungen Blue Oceans entdecken
- > Wie Blue Oceans neue Geschäftsmodelle ermöglichen

Dr. Reinhold Rapp

Workshop 3:

Neue Geschäftsmodelle erkennen und finden

- > Value Curve für die Ist- und Soll-Situation
- > Brainstorming auf den 6 Denkpfeilen
- > Darstellung einer neuen Lösung und Übertragung ins
Business Modell

Gruppenarbeit

Neue Geschäftsmodelle bewerten und kommunizieren

- > Strategie, Geschäftsmodelle und Geschäftsplan
- > Bewertung von neuen Geschäftsmodellen
- > Neue Geschäftsmodelle überzeugend kommunizieren

Dr. Reinhold Rapp / Plenarpräsentation

Workshop 4:

Umsetzungsplan für Geschäftsmodelle entwickeln

- > Umsetzungsaspekte von neuen Geschäftsmodellen:
ein Veränderungsplan
- > Von der Notwendigkeit zur gezielten Steuerung
- > Reflektionen auf das eigene Geschäftsmodell

FinTech, AdTech, Big Data Analysis – Eckpfeiler der digitalen Transformation im B2C

Fallbeispiel PayOrShare

- > Produkt
 - > Branchenprobleme
 - Verlage
 - E-Commerce / E-Vertrieb
 - Games
 - > Lösungsansätze
 - Monetarisierung
 - Reichweite
 - Business Intelligence
 - > Innovation
 - Influencer Scores
 - Social Currency Arbitrage
 - > Marktfeedback
- Max Fielker**, CTO, Co-Founder, PayOrShare, Hamburg

Zusammenfassung und Ausblick

- > Der Wert von neuen Geschäftsmodellen
- > Wie ich mein existierendes Geschäftsmodell optimiere
- > Wie ich mein neues Geschäftsmodell realisiere

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber, CEOs, Vorstände und Geschäftsleitungsmitglieder, Geschäftsführer, Business Unit- und Profit-Center Leiter, Manager Strategie, Business Development, Innovation, Produktmanagement und Marketing, Berater Strategie und Organisation, Unternehmensentwickler, Investoren auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen, Aufsichtsräte und Beiräte.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** 0 81 51/27 19-0 > **per Fax:** 0 815 1/27 19-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/geschaeftsmodelle
> **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt inklusive Mittagessen, Getränke sowie Arbeitsunterlagen € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung die Teilnahmebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

18. und 19. Mai 2016 in Frankfurt/M.: Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt Main-Riverside, Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M., Tel. Reservierungszentrale: 069/37003300, E-Mail: frankfurt.riverside@flemings-hotels.com, Zimmerpreis: € 155,- inkl. Frühstück

20. und 21. Oktober 2016 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Straße 17, 82319 Starnberg, Telefon: 08151/4470-162, Telefax: 08151/4470-161, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 131,- inkl. Frühstück

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht in den Seminarhotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor. Die Zahlung erfolgt vor Ort im Hotel. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Seminar-Counter ist ab 9.00 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für
> professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
> aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 (0)8151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

ANREISE

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zum Seminar von Management Forum Starnberg und zurück.
Infos unter: www.management-forum.de/bahn



Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Wir informieren unsere Kunden außerdem telefonisch, per E-Mail oder Fax über für sie interessante Weiterbildungsangebote, die den von ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151-27190 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

www.management-forum.de/geschaeftsmodelle, Fax 0 81 51/27 19-19



Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
Geschäftsmodelle der Zukunft

am 18. und 19. Mai 2016 in Frankfurt/M.

am 20. und 21. Oktober 2016 in Starnberg

| | |
|-----------|-------------------------|
| 1. Name | 2. Name |
| Vorname | Vorname |
| Position | Position |
| Abteilung | Abteilung |
| Firma | |
| Straße/PF | PLZ/ Ort |
| Telefon | Telefax* |
| E-Mail* | |
| Branche | Beschäftigungszahl: ca. |
| Datum | Unterschrift |

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Petra Ludwig
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 2 Wochen vor dem jeweiligen Termin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 75,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Wenn Sie dies nicht wünschen, streichen Sie bitte diesen Satz.

X 7507 / 7508