

# Digitale Geschäftsmodelle

Cloud Computing, CMS, CRM, Data Driven Marketing und Sales

[www.exbase.de](http://www.exbase.de)

**Erfahren Sie, wie Sie durch moderne Technologien Geschäftsprozesse verbessern und neue Kommunikationskanäle zu Kunden erschließen können.**

**Entdecken Sie das Potential zur Modernisierung in folgenden Bereichen:**

- Elektronischer Datenaustausch
- Customer Relationship Management (CRM)
- Cloud Computing: Software und Datenverarbeitung
- IT Systeme für Marketing und Touchpoint Marketing
- Content Management Systeme
- Marketing auf der Website und im Social Web
- Digitale Vertriebskanäle & elektronische Marktplätze
- Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen

## **Inklusive**

- Best-Practice Transfer: Von anderen Unternehmen lernen
- Stufenplan zum Aufbau eines digitalen Geschäftsmodells
- Neueste Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen

**Ihr Seminarleiter**



**Professor Dr. Claus Gerberich**  
Gerberich Consulting AG

**Kompaktkurs (1 Tag)**  
**Intensivkurs (2 Tage)**

## SEMINARBESCHREIBUNG

Ein Geschäftsmodell ist der Wert, den ein Unternehmen seinen Kunden bietet. Hierbei geht es nicht nur um das Produkt bzw. die Dienstleistung. Dazu gehören auch die Struktur des Unternehmens, die Gestaltung der Geschäftsprozesse, die Definition der Kundensegmente und deren Nutzen sowie die Informations- und Kommunikationskanäle. Ein Geschäftsmodell umfasst also das unternehmerische Konzept als Ganzes und reflektiert den Kundennutzen, das Ertrags-, Kosten- und Wertschöpfungsmodell.

Im Seminar werden Möglichkeiten aufgezeigt, wie Sie für Ihr Unternehmen ein digitales Geschäftsmodell entwickeln und ein Kerngeschäft völlig neu gestalten können. Sie erfahren, wie Sie mit dem *Internet der Dinge* neue Kundensegmente und neue Informations- und Kommunikationswege erschliessen. Dabei werden die Chancen und Risiken digitaler Geschäftsmodelle methodisch und praxisnah beleuchtet und Lösungsansätze für die erfolgreiche Umsetzung diskutiert.

## THEMEN

### Digitalisierung – Das klassische Geschäftsmodell stirbt aus!

- Bedeutung der Digitalisierung für Märkte, Unternehmen und Kunden
- Wie digital ist Ihr Unternehmen?
- Das transformierte digitale Unternehmen als Zielbild
- Transformationsstrategien für die Digitalisierung

### Wieviel Internet steckt in Geschäftsmodellen? (Praxisbeispiele)

- Möglichkeiten der Digitalisierung von Geschäftsmodellen
- Mehrwert und Erfolgsprinzipien digitaler Geschäftsmodelle
- Neue Business Opportunities durch Smart Data

### Herausforderungen für das Management

- Positionierung des eigenen Unternehmens (Digital Readiness Index)
- Best Practice Transfer: Was können wir von anderen lernen?
- Strategisches Vorgehen bei der Neuausrichtung von Geschäftsmodellen
- Realisierung von Change Projekten: Rollen, Prozesse und Budgets.

### Wie kann der Mittelstand von der Digitalisierung profitieren?

- Digitalisierung schafft Umsatz
- Welche Prozesse sind zu optimieren bzw. neu zu gestalten?
- Data Driven Everything: Data Driven Business, Data Driven Branding, Data Driven Innovation, Data Driven Marketing, Vertrieb und Production

### Bausteine digitaler Geschäftsmodelle

- Existierende Geschäftsmodelle und Produkte an die Bedürfnisse digital orientierter Zielgruppen anpassen
- Digitale Geschäftsprozesse und elektronischer Datenaustausch
- Digitale Vertriebskanäle und elektronische Marktplätze

## WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Dieses Inhouse-Seminar richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Digital, R&D, Marketing, Sales und Controlling sowie an alle Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte, die den digitalen Geschäftsmodellwandel erfolgreich sicherstellen möchten.

## IHR SEMINARLEITER



**Professor Dr. Claus Gerberich** begann seine Laufbahn als Sohn eines mittelständischen Unternehmers. Nach einer Lehre zum Maschinenbauer und dem Studium der Betriebswirtschaft zog es ihn in die Wissenschaft. Als Professor für Controlling forschte und lehrte er mehrere Jahre an der Hochschule Worms und der Hochschule Luzern. Als ehemaliger Vorstand und Geschäftsführer namhafter Unternehmen wie der Schöller Mövenpick GmbH, der BASF AG, der Adidas AG und der Zumtobel AG verfügt er über langjährige Praxiserfahrungen in der Führung und finanziellen Steuerung von Unternehmen. Heute berät Professor Gerberich vorwiegend mittelständische Unternehmen in den Bereichen Unternehmensführung, -strategie und Controlling. Zudem ist er als Aufsichtsrat in mehreren internationalen Unternehmen vertreten und lehrt an renommierten Hochschulen und Universitäten.

### Dialogfähige Produkte

- Welche Produkte schon heute kommunizieren (Wearable Computing)
- Beacons: Mobile und ortsgebundene Kundenansprache
- Selbstfahrende Autos, Drohnen und Service Roboter
- Welche Rolle wird das Smart Home spielen?

### Customer Relationship Management in der digitalen Welt

- Was CRM Systeme leisten und was sie leisten sollten
- IT Systeme für Marketing und Touchpoint Marketing Automation
- Big Data: Welche Systeme wie synchronisiert werden
- Wie Sie Produkte und Dienstleistungen clever vernetzen

### Cloud Computing

- Typen und Business Potential von Cloud Computing
- Wie sicher ist die Cloud? Sicherstellung des Datenschutzes
- Vor- und Nachteile von On- und Off Premise Software
- Auftragsdatenverarbeitung in der Managed Private Cloud

### Online Schnittstellen

- Die wichtigsten Anbieter und Funktionen von CMS
- Unterschiede zwischen einem Online-Shop und einem CMS
- Content Marketing für die eigene Website und für das Social Web
- Web-Analyse-Systeme, Kenngrößen bei User Tracking

### Aufbau digitaler Geschäftsmodelle

- Konzeption Ihres spezifischen Business Modells
- Formen digitaler Geschäftsmodelle: First- and Fast-Mover Modelle, Disruptive-, Long Tail- sowie Open- und Predictive-Business Modelle
- Erfolgsprinzipien und Stufenplan zum Aufbau eines digitalen Geschäftsmodells

## KONTAKT

Sven Wiessner  
Inhaber Exbase  
Telefon: +49 (0)7531 922 82 33  
E-Mail: sven.wiessner@exbase.de