



Der Business Development Manager

Neue Geschäftsmodelle in Zeiten der Digitalisierung

Die Bedeutung und Förderung von Ideen

- > Chancen erkennen und die richtigen entwickeln
- > Innovationen fördern und konsequent zum Erfolg führen
- > Kompetenzen als Schlüssel grundlegender Innovationskräfte aufbauen

Manager oder/und Strategist

- > Den ewigen Konflikt zwischen Tagesgeschäft und Weiterentwicklung auflösen
- > Die verschiedenen Denkweisen des Managers und des Strategen zusammenführen
- > Die Neigung, Disruptionen auszusetzen, eindämmen und Transformationen anschieben

Agilität im Business Development

- > Schnelligkeit, Flexibilität und die Rolle des Plan B stärken
- > Unsicherheiten und Hürden nicht als Problem, sondern als Herausforderung erkennen

Profilierung, Positionierung und Fokussierung in Zeiten der Digitalisierung

- > Erfolgsfaktoren erkennen und analysieren
- > Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellen
- > Digitalisierung als Enabler neuer Geschäftsmodelle etablieren

Nachhaltige Unternehmensentwicklung

- > Verankerung in der Organisation sicherstellen
- > Das Unternehmen in der Business-Planung fokussieren
- > Die Rolle von Werten, Kultur und Führung stärken

IHRE SEMINARLEITER



Dirk Niederhaus
CELEBRATE RESULTS!
by Niederhaus & Experts



Dr. Götz Volkenandt
CELEBRATE RESULTS!
by Kompass Projektpartner GmbH



Frank M. Bruns
SURTECO GmbH und
probos Gruppe



Benedikt Szukala
SOLIDTEQ GmbH

IHRE PRAXISREFERENTEN

SEMINARBESCHREIBUNG

WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Best Practices in der Unternehmensentwicklung angewendet werden können. Sie erfahren, wie im Business Development Ideen entwickelt und umgesetzt werden können, welche Anforderungen an die Führungskräfte dies nach sich zieht und wie Unternehmen mit großen Veränderungsprozessen umgehen.

Dazu wird beleuchtet, welche unterschiedlichen Ansprüche Führungskräfte an sich selbst stellen, insbesondere im Spannungsfeld zwischen operativer Exzellenz und strategischer Weiterentwicklung. Die Bedeutung des heute als Agilität bezeichneten Umgangs mit einer unsicheren Entwicklung wird ebenso besprochen, wie die Konsequenzen, die dies auf die Entscheidungsfindung im Unternehmen hat.

Im Business Development spielt die Weiter- und Neuentwicklung von Geschäftsmodellen eine herausragende Rolle. Daher werden die Ermittlung von Erfolgsfaktoren und das Design von Geschäftsmodellen als ein Schwerpunkt behandelt. Strategische Grundlagen dazu werden ebenso vermittelt.

Um zu einer nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens oder eines Bereiches zu kommen, ist die Verankerung sowohl auf organisationaler Ebene als auch in Kultur und Werten wichtig. Was eine starke Führung im Zusammenhang mit dem Business Development ausmacht, schließt das Seminar thematisch ab.

Das Seminar vermittelt das notwendige Methodenwissen, wird angereichert von Praxisbeispielen und zwei konkreten Praxisberichten und wird mit praxisnahen Übungen ergänzt. Unser interaktiver Workshop-Ansatz mit Selbsteinschätzungen, Übungen und Praxisberichten erlaubt eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung an die Teilnehmer und fördert den Erfahrungsaustausch. Durch die langjährige Praxiserfahrung unserer Experten erhalten Sie konkrete Anregungen zur Integration in Ihren Arbeitsalltag.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter, die etwas bewegen wollen und/oder aufgrund der äußeren Umstände das Unternehmen oder einen Bereich entwickeln müssen. Wir möchten junge aufstrebende Führungskräfte genauso ansprechen wie erfahrene, die vor der Weitergabe von wichtigen Erfahrungen an die nächste Generation stehen. Natürlich freuen wir uns über die Teilnahme jedes ausgeprägt gestaltungswilligen Managers genauso wie über Teilnehmer mit der Überzeugung, dass ein bestehendes Geschäftsmodell möglichst lange Zeit erfolgreich sein soll. U.a. Unternehmensentwickler, Strategen, Vertriebsleiter, Innovationsverantwortliche und Unternehmensplaner werden wichtige Anregungen für ihre tägliche Arbeit mitnehmen.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT

ERSTER SEMINARTAG

9:00 Herzlich willkommen!

- > Begrüßung durch die Seminarleiter
- > Überblick über Agenda und Seminarziele
- > Erwartungen und Wünsche an das Seminar

9:45 Business Development – Idea Creation: Chancen zielgerichtet erkennen

- > Wahrnehmung von Veränderungen des Umfeldes (auch schwacher Signale)
- > Die Rolle von (Mega-) Trends, Wettbewerb, Disruption
- > Grundlagen zur Aufstellung: Strategie = Positionierung und Transformation
- > Bedeutung von Kompetenzen für das Erkennen von Chancen

11:15 Kommunikations- und Kaffeepause

11:30 Selbsteinschätzung: Manager oder Strategist

- > Die unterschiedlichen Rollen von Führungskräften: Ein unvermeidlicher Konflikt?
- > Kompetenzprofil und Motivationsprofil von Manager und Strategist
- > Kleingruppenübung:
 - Beschreibung der Kompetenz- und Motivationsprofile
 - Gegenseitige und Selbsteinschätzung
- > Die Realität disruptiver Veränderungen: Aussitzen

DAS SEMINARPROGRAMM

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 Praxisbericht und Diskussion: Die Strategisten zu finden, zu fördern und zu halten, ist die eigentliche Herausforderung

- > Die Bedeutung der „Strategisten“ nimmt zu
- > Anforderungen an „Strategisten“ aus Praxissicht
- > Die richtigen Talente fördern und fordern
- > Eine Praxissicht auf die Aktivierung des intellektuellen Potenzials im Unternehmen

Frank M. Bruns, COO und stellvertretender CEO, SURTECO GmbH sowie CEO Probos

14:30 Agilität im Business Development: Der Sieg über die Unsicherheiten

- > Entwicklung einer Meinung zum Erfolg = „Wette“ verstehen und dann erst eingehen
- > Grundlagen zur Entscheidung, Entscheidungen unter Unsicherheit
- > Die Rolle der Anforderungen Schnelligkeit und Flexibilität
- > Hürden und Unsicherheiten als Herausforderung und Schlüssel des Erfolges
- > Die Auswahl der richtigen Entwicklungsmöglichkeiten: Auswahlentscheidung

15:30 Kommunikations- und Kaffeepause

15:45 Profilierung, Positionierung und Fokussierung: Die Kunst, die richtigen Dinge zu tun und die richtigen Dinge zu lassen

- > Erkennen der wichtigen Erfolgsfaktoren (= Möglichkeiten der Profilierung und Positionierung)
- > Das beste Geschäftsmodell (= Kombination passender Wirkungen von Erfolgsfaktoren)
- > Die Ingredienzen eines erfolgreichen Business Development in Zeiten der Digitalisierung
- > Geschäftsmodelle an Beispielen

Ab **17:15 Get together:**

Management Forum Starnberg lädt Sie herzlich ein zum Dialog mit der Referentin und den Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Networking.

ZERTIFIZIERTER BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

ZWEITER SEMINARTAG

8:30 Eröffnung des zweiten Seminartages

8:45 Workshop: Die wichtigsten Erfolgsfaktoren erkennen

> **Workshop:**

- Bewertung der Stärken und Schwächen im Unternehmen
 - Erkennen der Positionierungslücken
 - Analyse der unterschiedlichen Überzeugungen im Unternehmen
- > Best Practices zur Analyse von Erfolgsfaktoren

9:45 Workshop: Ein Geschäftsmodell analysieren und modellieren

> **Workshop:**

- Profilierung, Positionierung und Fokussierung
 - Beschreibung der „Wette“ der Unternehmensführung
 - Berücksichtigung von Trends (wie z.B. Digitalisierung)
 - Bereitschaft zur Wette für den Eigentümer
 - Ergebnis vs. Erfolg vs. Nachhaltigkeit
- > Best Practices zur Analyse und Entwicklung von Geschäftsmodellen

10:45 Kommunikations- und Kaffeepause

11:00 Nachhaltigkeit: Die Schwierigkeit der Verankerung im Unternehmen

- > Verankerung in der Organisation vs. Entstehung von Motivation
- > Überzeugung und Fanatismus
- > Die Rolle der Fehler und Werte
- > Fokussierung durch Business-Planung

12:00 Gemeinsames Mittagessen

13:00 Praxisbericht und Diskussion: Die Fähigkeit, dem Wettbewerb voraus zu sein

- > Die Rolle des Business Development in einem großen Unternehmen
- > Was Startups in einem Konzern bewegen können ... und was sie nicht bewegen können
- > Unternehmensentwicklung als größte Koordinierungsherausforderung im Unternehmen

Benedikt Szukala, Leiter Unternehmensentwicklung Solidteq, Rheinmetall Group

14:00 Werte im Unternehmen teilen:

Der Wert einer gemeinsamen Basis

- > Shared Value Approach: Eine Methode zur Strukturierung
- > Eine gemeinsame Sprache als Ausgangspunkt gemeinsamer Werte
- > Zusammenhang zwischen Werten und Verhaltensweisen
- > Der Charakter der Werteentwicklung und Zusammenhang zur Unternehmenskultur

15:00 Die Rolle der Führung: Business Development erfordert ein starkes Leadership

- > Unterschiede zwischen Leadership und Management
- > Die speziellen Anforderungen und Herausforderungen des Business Development an die Führungskräfte

16:00 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

- > Best Practices: konsequentes Vorgehen zum Business Development
- > Und zum Abschluss: Der Gestaltungswille der Teilnehmer

16:15 Ende des Seminars

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

Dirk Niederhaus ist People-Enthusiast für Unternehmensentwicklung und Strategieumsetzung. Seit mehr als 20 Jahren begleitet er Unternehmen, Teams und Menschen, damit Sie mehr erreichen als sie selbst von sich erwarten – mit Herzblut und nachhaltigem Erfolg. Zuvor war er u.a. als Unternehmensberater für Expansion, Vertrieb und Service tätig sowie als Expansionsmanager bei der SYNAXON AG. Zu seinen Schwerpunkten zählen Unternehmensentwicklung, Strategieumsetzung, Marktnutzung und die Dynamisierung von Projekten.

Dr. Götz Volkenandt ist seit etwa 25 Jahren in der Unternehmensberatung tätig, u.a. als Geschäftsstellenleiter bei Coopers&Lybrand, als Partner bei PricewaterhouseCoopers und als Executive Industry Leader bei IBM. Heute unterstützt er als Geschäftsführer der Kompass Projektpartner GmbH Unternehmen bei der strategischen und operativen Weiterentwicklung. Er hat diverse Lehraufträge zu Strategischem Management und Führung und berät und begleitet Unternehmen und Führungskräfte in strategischen, konzeptionellen und projektorientierten Fragestellungen. Er ist Autor einschlägiger Publikationen und bekannt für seine Impulse, die Führungs- und Entscheidungskultur im Unternehmen zu verändern. Dazu gehören auch Impulse zu aktuellen technologischen Entwicklungen (z.B. Künstliche Intelligenz).

IHRE PRAXISREFERENTEN

Frank M. Bruns übernahm zum ersten September 2013 den Vorsitz der Geschäftsführung sowie die Funktion des Geschäftsführers Technik und Finanzen der Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH, heute SURTECO GmbH. Während seiner mehr als 25-jährigen internationalen Berufstätigkeit war Frank M. Bruns in unterschiedlichen Führungs- und Leitungsfunktionen bei produzierenden Weltmarktführern der Kunststoff-, Vliesstoff-, Composite- und Druckpapier-Industrie in den Segmenten Automotive, Elektro, Hygiene und Möbel tätig. Die Schwerpunkte seiner bisherigen Arbeit lagen in der strategischen und operativen Neuausrichtung und Neupositionierung sowie in Wachstum, Internationalisierung und Industrialisierung der Unternehmen.

Benedikt Szukala verantwortet als Leiter Unternehmensentwicklung der SOLIDTEQ GmbH den Aufbau und die Weiterentwicklung des Start-Ups innerhalb der Rheinmetall Automotive AG. Daneben ist er mit Kollegen aus dem Bereich Innovation & Business Development für das Start-Up Scouting der Rheinmetall Automotive AG tätig. Seine berufliche Laufbahn begann 2008 bei einer Tochtergesellschaft der Deutschen Bahn AG im Bereich Key Account Management und Consulting. Anschließend war er in diversen leitenden Funktionen in einem mittelständischen Familienkonzern im Bereich Guss- und Nukleartechnik in den Bereichen Strategie, Vertrieb, Projektmanagement und Energiemanagement tätig. Benedikt Szukala studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Hochschule Niederrhein, absolvierte berufsbegleitend ein Studium im Bereich Wirtschaftsrecht und ist zertifizierter Senior Project Manager (IAPM).

IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Gundula Schwan
Geschäftsführerin

„Ihre Fragen zur Veranstaltung beantworte ich gerne!“

Tel. +49 (0)8151/2719-28
gundula.schwan@management-forum.de



INFORMATIONEN

TEILNAHMEBE- SCHENIGUNG ODER ZERTIFIKAT

Alle Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung. Nach Teilnahme an einem optionalen Multiple-Choice-Test erhalten die entsprechenden Teilnehmer bei bestandener Prüfung ein Zertifikat: „Business Development Manager“

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter, u.a. aus den Bereichen Business Development, Unternehmensplanung und -strategie, Marketing, Key Account Management, Vertrieb, F+E, Innovation, Projektmanagement, Produktentwicklung und -management.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 (0)8151/2719-0 > **per Fax:** +49 (0)8151/2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/bdm > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 1.995,- zzgl. 19% MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an diesem Seminar teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Montag, 25. März und Dienstag, 26. März in Frankfurt/M.: Savigny Hotel Frankfurt City, Savignystr. 14-16, 60325 Frankfurt am Main/Germany, Tel.: +49 (0) 69/257382-0, Fax: +49 (0) 69/257382-100, E-Mail: info@savigny-hotel.com, Internet: www.savigny-hotel.com, Zimmerpreis € 119,- inkl. Frühstück

Donnerstag, 4. Juli und Freitag, 5. Juli in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, 82319 Starnberg, Tel.: +49 (0)8151/4470-162, Fax: +49 (0)8151/4470-161, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis € 135,- inkl. Frühstück

ZIMMER- RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn 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 € 54,90 (einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket (zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten; solange der Vorrat reicht) deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! Infos unter: www.management-forum.de/bahn



Fax +49 (0)8151/2719-19, www.management-forum.de/bdm

 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

Der Business Development Manager

25./26. März 2019 in Frankfurt/M.

4./5. Juli 2019 in Starnberg

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Franziska Jeck
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

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

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. 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. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 (0)8151/2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.