

Workshop

# KICKSTART BUSINESS TRANSFORMATION

Starten Sie Ihre Business Transformation und entwickeln Sie Ihr Geschäftsmodell weiter



2 Tage



Format: Online oder Präsenz



Produktcode: KTB



CEO &amp; Directors



Business Manager



Change Agents &amp; Business Transformation Experts



OD Experts

## BESCHREIBUNG

Nur 47% der Führungskräfte sind zuversichtlich, dass sie aus ihrer Transformation nachhaltigen Nutzen ziehen können. Viele Transformationen scheitern.

Eine Studie von KPMG zählt die fünf wichtigsten Gründe dafür auf: mangelndes Verständnis der Komplexität des Geschäftsmodells, Unfähigkeit zur Innovation, fehlende kulturelle Einbettung, mangelnde Ausrichtung von digitalen Technologien auf das Business und schließlich schlechte Umsetzung.

Unser Kickstart-Workshop löst genau die Probleme, die einer erfolgreichen digitalen Business Transformation im Weg stehen. Interdisziplinäre Teams werden ein gemeinsames Verständnis über Organisation und Geschäftsmodell sowie über externen Einflussfaktoren erarbeiten - dabei arbeiten wir sowohl analytisch als auch kreativ.

Sie decken Hindernisse und Herausforderungen durch funktionale Silos auf und lösen diese, indem sie neue Business Capabilities interdisziplinär entwickeln, implementieren und ihr Geschäftsmodell so ganzheitlich weiterentwickeln. Das Ergebnis ist eine detaillierte Roadmap für die Umsetzung in die Praxis.

## ZIELE

Der Kickstart Business Transformation bringt Sie mit Kollegen aus anderen Bereichen zusammen und lässt Sie ein gemeinsames Bild über Ihr Unternehmen, das Geschäftsmodell und äußere Einflussfaktoren entwickeln.

Gemeinsam und in einen sowohl analytischen als auch kreativen Prozess entwickeln Sie Ideen für neue, notwendige Business Capabilities und über die nächste Entwicklungsstufe ihres Geschäftsmodells.

Sie designen die einzelnen Business Capabilities im Detail und legen notwendige Veränderungen, Aktionen und Verantwortlichkeiten fest und definieren den gewünschten messbaren Business Outcome.

Zuletzt bringen Sie alle Teile zusammen und entwickeln eine Roadmap für die Geschäftsmodellentwicklung über einen Zeitraum von 3 Quartalen. Regelmäßige Reviews und Retrospektiven sorgen dafür, dass die Transformation ihres Geschäftsmodells stetig weiterläuft.

Außerdem lernen Sie als Team, mit allen Werkzeugen und Methoden zu arbeiten, die wir in unserem Kickstart Business Transformation Playbook zusammengefasst haben. Damit sind Sie in der Lage, diese Workshops iterativ und selbständig weiterhin durchzuführen.

## OVERVIEW

### Phase 1 - ORIENTATE

In der ersten Phase des Workshops erarbeiten Sie mit Ihrem Team ein ganzheitliches Bild über ihr aktuelles Geschäftsmodell und Ihre Value Proposition. Sie analysieren die 4 externen Einflusskräfte der Umwelt auf Ihr Unternehmen und welche Veränderungen notwendig sind, damit ihre Value Proposition erhalten bleibt.

### Phase 2 - CREATE

In der zweiten Phase des Workshops werden Sie kreativ. Durch verschiedene Methoden leiten wir Sie an, neue und notwendige Business Capabilities zu finden, zu bewerten und im Detail auszuarbeiten. Eine Business Capability ist definiert als etwas, was ihr Unternehmen können muss (und heute noch nicht kann), um trotz veränderter Marktbedingungen erfolgreich zu bleiben.

### Phase 3 - IMPLEMENT

In der Schlussphase des Workshops werden die ausgewählten und validierten Business Capabilities im Detail ausgearbeitet. Sie legen Aktionen, Veränderungen, Verantwortlichkeiten fest und definieren, welchen Wert diese Capability für Ihre Kunden und sie selbst messbar schaffen soll (Outcome). Als Abschluss entsteht daraus eine Roadmap für die Umsetzung in der Praxis, die durch regelmäßige Reviews und Retrospektiven begleitet wird.

## METHODEN & PHILOSOPHIE

Wir sagen Ihnen nicht, wie Sie sich verändern sollen - wir statten Sie mit den notwendigen Prozessen, Werkzeugen und Methoden aus und begleiten diesen co-kreativen Prozess, damit Sie die notwendigen Veränderungen selbst erarbeiten. Unsere Consultants und Facilitator helfen dabei mit zwei Kernkompetenzen: Moderation von Gruppenprozessen und Verständnis von ganzheitlichen Transformationen

Die Grundidee des Kickstart Business Transformation Workshops folgt dem Ansatz "Lehre mich, es selbst zu tun." Neben der Entwicklung ihres Geschäftsmodells bauen Sie Kompetenz auf in ganzheitlichen, interdisziplinären und co-kreativen Prozessen.



# INHALTE & ABLAUF

## Phase 1 - ORIENTATE

Der erste Sprint konzentriert sich auf (1) die Beschreibung Ihres aktuellen Geschäftsmodells, (2) die Identifizierung Ihres Wertversprechens und (3) die Analyse der Einflussfaktoren:

- Für wen schaffen Sie welche Art von Wert?
- Warum sollten Kunden bei Ihnen kaufen (und nicht bei einem Wettbewerber)?
- Was sind die Überzeugungen, Werte und Bedürfnisse Ihrer verschiedenen Kundensegmente und wie erfüllen Sie diese heute?
- Wie wird sich das Kaufverhalten Ihrer Kunden verändern, und wie können sie ihnen helfen, Herausforderungen zu bewältigen und erfolgreich zu sein?
- Für welchen Wert sind unsere Kunden bereit zu zahlen? Wofür zahlen sie derzeit? Wie zahlen sie derzeit?
- Über welche Kanäle wollen Ihre Kunden erreicht werden?
- Welche Art von Beziehung haben Sie zu den einzelnen Kundensegmenten, und wie werden sie in Zukunft mit Ihnen interagieren wollen?
- Welches sind die wichtigsten Ressourcen und Aktivitäten in unserer Wertschöpfung? Welche zusätzlichen Ressourcen und Aktivitäten benötigen wir, um unser einzigartiges Wertversprechen zu stärken?
- Welche Partner und Lieferanten sind für die Geschäftstätigkeit unerlässlich? Welche Ressourcen beziehen wir von ihnen, und an welchen Aktivitäten sind sie beteiligt? Wie können sie die Umgestaltung Ihres Unternehmens unterstützen?
- Wie haben sich die Einnahmeströme im Laufe der Jahre erhöht/verringert? Wie werden sie sich wahrscheinlich in Zukunft verändern?
- Wie viel tragen die einzelnen Einnahmequellen des Unternehmens zu den Gesamteinnahmen bei? Welcher Strom ist effektiver als andere? Und warum?
- Was sind die wichtigsten Kosten in unserem derzeitigen Geschäftsmodell? Welche Schlüsselressourcen und -aktivitäten sind am teuersten? Was können wir tun, um deren Kosten zu senken oder die Einnahmen an anderer Stelle zu erhöhen?
- Welche externen Trends könnten sich in Zukunft positiv oder negativ auf Ihr Unternehmen auswirken? Welche Chancen könnten sich ergeben und wie können Sie diese nutzen? Welche Bedrohungen können auftreten und was werden Sie tun, um sie zu überwinden?

## Phase 2 - CREATE

Im zweiten Sprint werden wir (4) Ideen für neue Fähigkeiten sammeln, (5) diese Ideen mit Leben füllen und (6) Ihr Fähigkeitsdesign validieren:

- Was muss Ihr Unternehmen können, um einen neuen/größeren Wert für verschiedene Interessengruppen zu schaffen? Was davon kann das Unternehmen heute nicht leisten?
- Was können Sie tun, um Ihr Unternehmen angesichts der Herausforderungen der von Ihnen identifizierten Einflussfaktoren zu "töten"? Welche dieser Dinge tun Sie bereits? Und was können Sie tun, um diese unerwünschten Ergebnisse zu vermeiden?

- Was könnten Sie aus Ihrem Geschäftsmodell streichen, um die Entwicklung neuer Fähigkeiten zu unterstützen? Was ist nicht unbedingt notwendig und könnte, wenn es wegfällt, erhebliche Kosten einsparen?
- Welche Aktivitäten könnten Sie reduzieren/erhöhen? Gibt es Kundenbedürfnisse, die über-/unterversorgt sind?
- Welchen neuen Wert könnten Sie schaffen? Was könnten Sie den Kunden anbieten, was Ihr Unternehmen ihnen noch nicht anbietet oder was auf unserem Markt noch gar nicht angeboten wird?
- Wenn Sie in einem bestimmten Bereich des Unternehmens etwas streichen/erhöhen/verringern/beginnen, wie würde sich das auf die Kundensegmente und Ihr Wertangebot insgesamt auswirken?
- Wie sind die neuen Fähigkeiten, die Sie entwickeln müssen, miteinander verbunden und müssen parallel entwickelt werden? Wo bestehen Abhängigkeiten? Wenn ja, welche müssen zuerst entwickelt werden? Verfügen wir über die Ressourcen (Zeit, Geld, Personal), um die Fähigkeit selbst zu entwickeln, oder sind wir auf Dritte angewiesen?
- Wie schafft diese Fähigkeit einen Mehrwert? Ist sie eine Erleichterung oder ein Gewinn für die Kunden? Hilft sie uns, ein neues Kundensegment anzusprechen? Oder hilft sie uns, bestehende Kunden länger zu halten, die Beziehung zu ihnen zu vertiefen, Up-Selling/Cross-Selling anzubieten oder sogar eine völlig neue Einnahmequelle zu erschließen?

## Phase 3 - IMPLEMENT

Im dritten und letzten Sprint werden wir (7) Aktivitäten definieren, (8) Ihre Roadmap erstellen und (9) uns zur Ausführung verpflichten:

- Können Sie jede identifizierte Fähigkeit in einem Satz ausdrücken? Was bedeutet es für Ihre Organisation, diese Fähigkeit zu besitzen?
- Was können Sie in Bezug auf Ihr eigenes Verhalten sowie organisatorische Aktivitäten, Arbeitsabläufe, Prozesse, Werkzeuge, Ressourcen, Investitionen, Kommunikation, Vergütung, Ausbildung, Schulung usw. abschaffen/verändern/hinzufügen, um die Entwicklung der einzelnen Schlüsselfähigkeiten in Gang zu bringen?
- Wie könnten die Menschen innerhalb und außerhalb Ihrer Organisation reagieren, wenn Sie die oben skizzierte neue Vorgehensweise einleiten? Erwarten Sie Widerstand, Aggression, Sabotage, Ignoranz, Angst, Diskussionen usw.? Wenn ja, von welchen Personen/Abteilungen und was können Sie tun, um sie zu Befürwortern und nicht zu Gegnern des Wandels zu machen?
- Welche Veränderungen wollen Sie in den nächsten 3, 6 und 9 Monaten durch die Umsetzung der neuen Fähigkeiten erreichen? Wer wird die Verantwortung für welche Maßnahmen übernehmen? Wie können Sie die Kraft funktionsübergreifender Teams nutzen, um Synergien im Entwicklungsprozess zu schaffen?
- Welche Instrumente und Strukturen werden Sie verwenden, um sicherzustellen, dass Sie auf Kurs bleiben? Wie oft wird wer welche Art von Besprechungen abhalten? Welche Unterteams müssen gebildet werden und auf dem Laufenden bleiben? Wer wird dafür die Verantwortung übernehmen und steuern?

# BUSINESS TRANSFORMATION PLAYBOOK

Wie beginnen wir die Transformation? Das ist die häufigste Frage von Führungskräften. Beginnen Sie mit einem Kickstart. Dieser intensive Workshop bringt ihr Team zusammen, erforscht veränderte Kundenbedürfnisse, entwickelt Geschäftsmodell-Innovationen und schafft neue Möglichkeiten für Wachstum.

Aber noch mehr: Wir helfen, neue Business Capabilities zu designen, zu implementieren und die Transformation umsetzbar zu machen. Unser Kickstart Business Transformation Playbook (86 Seiten) ist elementarer Bestandteil des Workshops und gibt Ihnen eine Schritt-für-Schritt Anleitung, wie Sie Ihr Geschäftsmodell iterativ selbständig weiter entwickeln können.



**“... the value and inspiration from this workshop are spot on!”**

Mark Herberger  
Manager of Digital Transformation @ Ingram Micro

## ÜBER UNS

triangility ist eine interdisziplinäre Community aus Lerndesignern und Führungsexperten, die gemeinsam ein Ziel zu verfolgt: Positiven Wandel in Individuen und Unternehmen durch die Integration von New Leadership Prinzipien und Kompetenzen zu stärken.

Wir glauben, die Welt mehr braucht als nur gutes Management. Sie braucht Menschlichkeit, Innovation und Verantwortung jenseits von Profit. Diversität und befreite Arbeitsumgebungen. Mehr Dialog als Diskussion. Digitalkompetenz, Agilität und Systemdenken. Kulturbewusstsein und radikale Offenheit. Sie braucht die Kreativität aller.

## KONTAKT



[www.linkedin.com/company/triangility](http://www.linkedin.com/company/triangility)



[welcome@triangility.com](mailto:welcome@triangility.com)