

Vier gewinnt

Stürmische Zeiten meistern mit Business Development

holzmann
evolve

11.11.2020

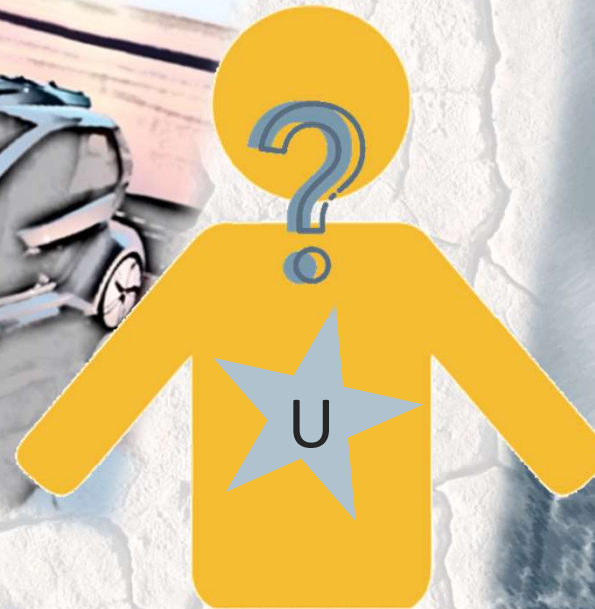


POW3R digital 2020

11.11.2020

Herausforderungen für Unternehmen

OCCUPANCY
BY MORE THAN
2 PERSONS
IS DANGEROUS
AND UNLAWFUL
COMMISSIONER



**Eine Krise
ist ein produktiver
Zustand, man muss ihr
nur den Beigeschmack
der Katastrophe nehmen.**

Max Frisch



UND NUN ?

Vorgehen



Analyse Business Model



Entwicklung Strategie

WER MACHT'S ?

BDM

holzmann
evolve

AUS DEM LEHRBUCH...

"Business development is defined as [...] the **analytical preparation of potential growth opportunities**, and the **support and monitoring of the implementation** of growth opportunities, but does **not include decisions** on strategy and implementation of growth opportunities."

Quelle: The Palgrave Encyclopedia of Strategic Management (2014)

AUS DEM ECHTEN LEBEN...

Überblick Aktivitäten

Unternehmen & Umwelt

Analyse

Passgenaue Strategien

Umsetzungsunterstützung

Aufgabenfelder BDM



Kunde

Zentrum der Aufmerksamkeit
Kundenwünsche
Antizipieren künftiger Wünsche
Umfragen

Unternehmen

Geschäftsmodell & Strategie
Geschäftsfelder
Portfolio
Monitoring und Support



Markt & Mitbewerber

Marktbeobachtung & -analyse
Aktivitäten Mitbewerber
Neue & bestehende Märkte
Partnerschaften

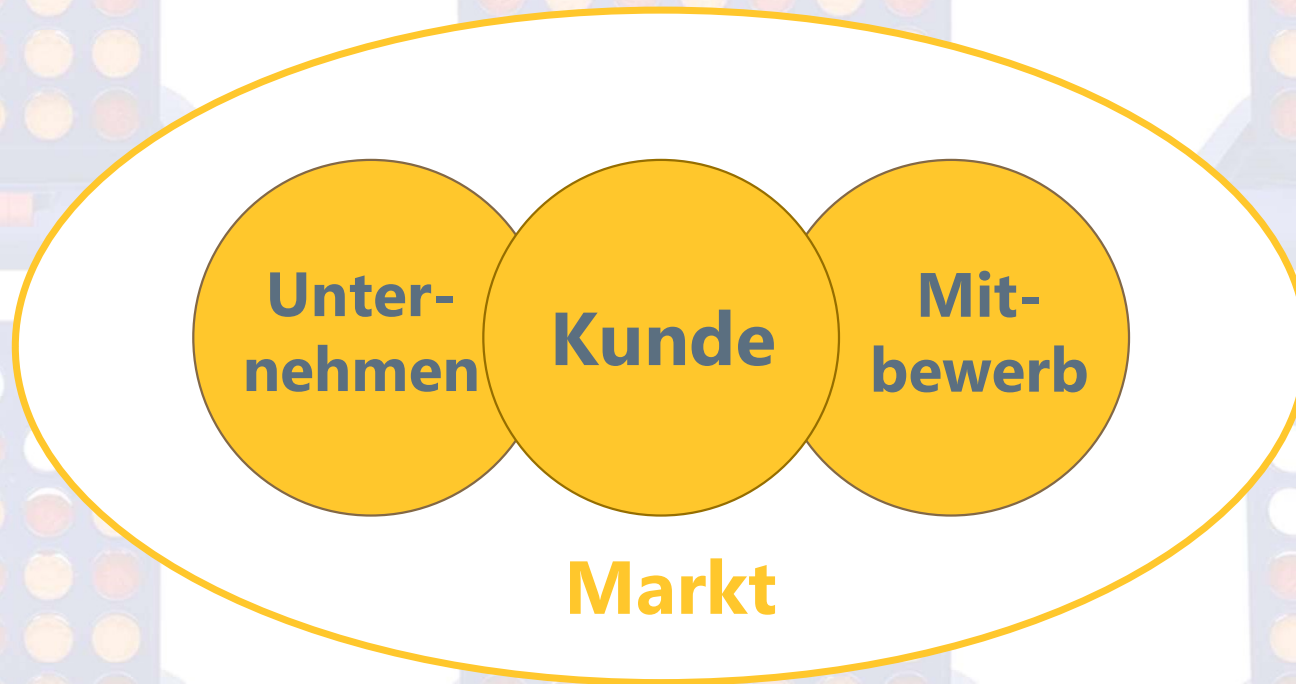
Globale Trends

Globale Megatrends
Technologietrends
Soziale Trends
Ökologische Trends



VIER GEWINNT!

holzmann
evolve





holzmann
 # **evolve**

Usecase 1

Workshop

Analyse

- ✓ Tatsächliche Zusammenhänge und Beteiligte am Geschäftsmodell

Teilnehmer

- ✓ Mitarbeiter – verschiedene Altersstufen und Hierarchie-Ebenen

Vorteil

- ✓ Erkennen der Zusammenhänge und eigener Position im Geschäftsmodell

Wertschätzung

- ✓ Verständnis für andere Positionen, Kontext wird erklärbar



Usecase 1

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
3		1		2
	Key Resources		Channels	
Cost Structure	Revenue Streams		Vorgehen im Workshop	
4				

© CC BY SA ND This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

Aufwärmen

Ideengenerierung

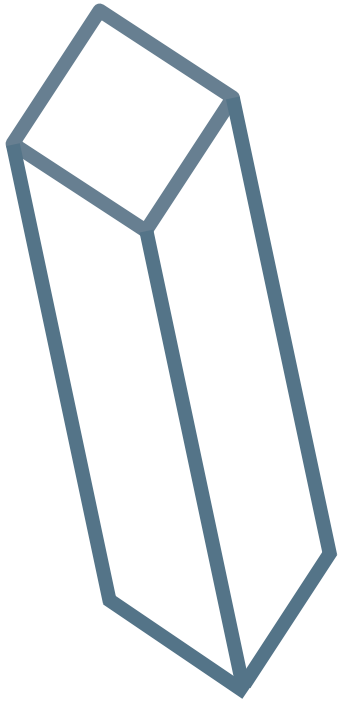
Sammlung Inputs

Struktur. Ablauf

Konsensfindung

Usecase 1

Ergebnis des Workshops



Visuelle Darstellung
Geschäftsmodell

Rollenverständnis

Evaluation neuer
Geschäftsmodelle

Verständnis
Funktionsweise

holzmann #evolve

Business Model Canvas

<p>Schlüsselpartnerschaften </p> <p>Unterstützend: Andere KMU Berater mit anderen/ ergänzenden Schwerpunkten</p> <p>Verbände</p> <p>Website-Designer/ Developer</p> <p>Behindernd: Mitbewerber, andere Coaches, Trainer, Berater</p>	<p>Schlüsselaktivitäten </p> <p>DL Marketing (LinkedIn, Xing, ggf. Twitter)</p> <p>Expertise darstellen (Vorträge, Messen, Workshops, BarCamps)</p> <p>Analyse, Beratung und Coaching</p> <p>Schlüsselressourcen </p> <p>Erfahrung, Spezialwissen (BDM, Veränderungsmtg.)</p> <p>Marke</p> <p>IT-Tools (Software, Equipment)</p>	<p>Kundennutzen </p> <p>Business Development as a Service</p> <p>Analyse Geschäftsmodell & Umgebungsbedingungen</p> <p>Unterstützung bei Planung und Umsetzung von Innovations- und Veränderungsprojekten im Unternehmen (-> Existenzsicherung und Weiterentwicklung)</p> <p>OPTIMIERUNG und INNOVATION</p>	<p>Kundenbeziehungen </p> <p>Empfehlung (auch von zufriedenen Kunden)</p> <p>Kontakt aufbauen und halten/ in Erinnerung rufen</p> <p>Vertriebskanäle </p> <p>ONLINE-Komm.kanäle: Social Media (owned) LinkedIn, Xing</p> <p>VERTRIEBSkanäle: Persönlich (Messen & Veranstaltungen, Kundenbesuche)</p> <p>DISTRIBUTIONskanäle: Persönliche Beratung, Training, Workshops</p>	<p>Zielgruppen </p> <p>Dienstleister im IT-Bereich/ IT-Service (100 - 500 MA)</p> <p>Dienstleister aus anderen technischen Branchen, in denen es um Service geht</p> <p>KMU, die im Rahmen des KMU-Instrumentes von der EU gefördert werden</p>
<p>Kostenstruktur </p> <p>Persönliche Zeit</p> <p>Ausstattung (Büromaterial, IT)</p> <p>Skaleneffekte durch Standardisierung: Konzepte & Bausteine</p>		<p>Erlösquellen </p> <p>Beratungsdienstleistungen (stundensatzbasierend)</p> <p>Provisionen für Vermittlung anderer Dienstleister/ -ungen</p> <p>Multiplikation: Wissen bei internen Beratern aufbauen & „Train the internal Consultant“ & Supervision</p>		

Usecase 2

Usecase 2

Ausgangssituation



Unsicherheit: Services und Produkte ?



Wunsch 1: Weiterentwicklung Portfolio

Wunsch 2: Kommunikation Sales/ Engineering

Usecase 2

Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

1



Status Quo bestehendes Portfolio

Basis:
Technische Produktportfolio-Matrix



Usecase 2

Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

2



Analyse Bedarf zukünftige Produkte

Kundenwünsche (Sales & BDM)

Anregungen Engineering

Auswertung Technologietrends (BDM & Engineering)

Dann: Vorauswahl Produkte/ Services

3

Usecase 2

Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

Aufwände Produktentwicklung



Engineering

Einschätzung notwendiger Aktivitäten und Investitionen



Sales

Einschätzung Marktpotenzial und Umsatz

4

Usecase 2

Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

holzmann
evolve

Finale Auswahl Produkte/ Services

Abstimmung mit Leitung Engineering und Sales
Leitung (ggf. GF)

Produktentwicklungsprozess (ISO)

Go-to-market

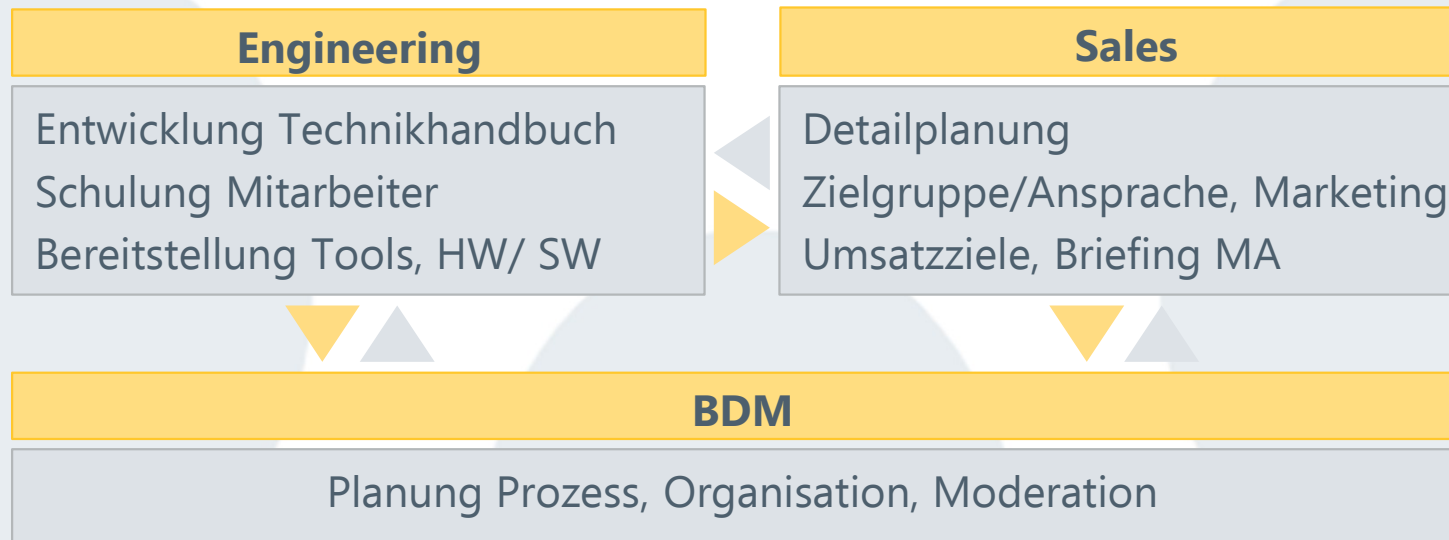


5

Usecase 2

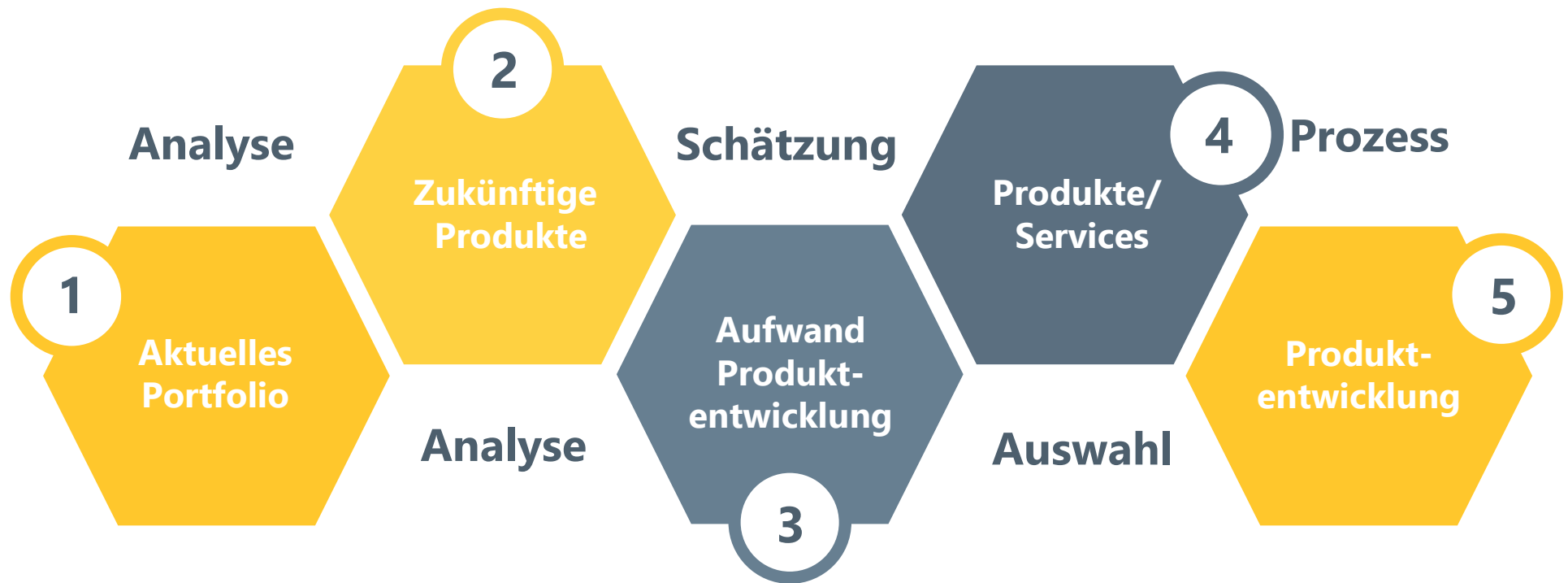
Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

Produktentwicklungs-Meetings



Usecase 2

Vorgehensweise



Usecase 2

Produkt-Portfolio Analyse und Ausbau

Was hat's gebracht?

Transparenz Angebot (vertrieblich & technisch)

Bessere Kommunikation Sales/ Engineering

Verlässliche Prozesse



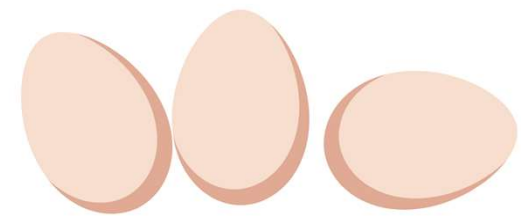
Fazit

Usecases 1 & 2

Kooperation aller beteiligten Mitarbeiter essenziell

Konsens über Geschäftsmodell und Serviceerbringung erleichtert die Zusammenarbeit

Koordinator Business Development/ „Enabler“ mit der Sicht auf Markt und Trends --> rechtzeitiges Erkennen von Chancen und Risiken



Profil BDM

Nahtstelle Innen- und Außenwelt



Aufgaben

Geschäftsfelder
(Entwicklung/ Erschließung)
Strategieentwicklung
Strategische Partnerschaften
Trends/ Prognosen
Produktportfolio
Konkurrenzanalyse
Business-Pläne
Umsetzungsbegleitung
Monitoring



Persönliche Qualitäten

Strategisch
Analytisch (gutes Urteilsverm.)
Kommunikativ & netzwerkend
Überzeugend/ schlagfertig
GeneralistIn

Optimal:
Fachlicher Hintergrund
Betriebswirtschaftliche Ausbildg.
Interkulturelle Kompetenz

Gründe für externes BDM

„Fractional Business Development“

Knappe
interne
Ressourcen

Budget
Restriktionen

Evaluation
BDM

Erfahrung
zukaufen

Externe
Sichtweise

Neue Ideen

Zugang zu
Netzwerken

Internationale
Erfahrung

holzmann #evolve

helping businesses to evolve into a better future

holzmann
evolve

Unabhängiger Partner für IT und Technologie-
Unternehmen (Mittelstand)

Business Development
Internationalisierung
Digitalisierungsprojekte

Fairness & Partnerschaftlichkeit

Langjährige praktische Expertise & Kreativität

www.astrid-holzmann.de



3600

Tage

vom 03.01.2011
bis heute - 11.11.2020

QUESTIONS FREE
ANSWERS \$1
*ALTERNATIVE FACTS \$5
* - Lies # RESIST KVV

