

# Management Brief

www.theron.com

10. September 2018

## Passt Ihr aktuelles Geschäftsmodell (noch)?

Ihr Geschäft wird durch neue Ansätze bedroht und muss angepasst oder weiterentwickelt werden? Ein neues Geschäft läuft noch nicht rund oder soll von Grund auf neu entwickelt werden? Die relevanten Handlungsmöglichkeiten sind für Sie oder Ihr Team nicht bewertbar und Sie bewegen sich auf neuem Terrain? Sei es die Digitalisierung, die Umstellung der Energiebasis auf erneuerbare Energien, oder generell steigender Wettbewerb mit immer schnelleren Innovationszyklen, diese Kräfte schaffen viele neue Chancen.



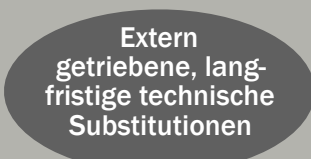

Für die meisten Unternehmen stellen die heutigen Veränderungen in ihrem Marktumfeld Herausforderungen mit großer Ungewissheit dar. Diese Veränderungen werden eher durch die Entwicklung im Umfeld aufgezwungen als dass sie durch das Unternehmen aktiv voran getrieben werden. Jeder ist zu beschäftigt mit dem Kerngeschäft und gefangen im „Business-as-usual“, um diese neuen Chancen ganzheitlich zu entwickeln.

Sie wollen diese neuen Chancen nutzen, Erfolgsrisiken begrenzen und die Implementierung besser steuern?

Egal welcher der skizzierten Quadranten für Sie relevant ist, der Theron-Ansatz ermöglicht es Ihnen, neue Perspektiven zu gewinnen und Ihr Geschäftsmodell systematisch zu erneuern.

### Typische Fallen

- ➔ Veränderungen schleichen sich heimlich in den Markt
- ➔ Trends werden nicht erkannt oder nicht systematisch bearbeitet und bewertet
- ➔ Entwicklungsgeschwindigkeiten jenseits der eigenen Adaptionsfähigkeit
- ➔ Totale Fehleinschätzung des z.B. veränderten Marktverhaltens aufgrund technologischer Entwicklungen
- ➔ Aktuell gute Ertragslage und kaufmännische Investitionslogik verhindert die geschäftsrelevante Erneuerung
- ➔ Startup Best-Practices (z.B. Business Model Canvas) vernachlässigen z.B. die hohen Transaktionskosten der meisten Geschäfte
- ➔ Isolierter Aktivismus ersetzt abgestimmtes Vorgehen
- ➔ Politische „Silograbenkämpfe“ dezimieren den Veränderungswillen

Veränderung		Transparenz der Veränderung	
		Klarheit	Ungewissheit
Ursprung der Veränderung	Aktiv / intendiert		
	Passiv / aufgezwungen		

Ein klares Geschäftsmodell schafft die **Grundlage, um...**

- ein Geschäft auf **Plausibilität** zu überprüfen
- es **überzeugend** Dritten, z.B. Kollegen oder Investoren, zu **kommunizieren**
- die **Umsetzung** strategisch planen und steuern zu können
- die **Realisierung effizient** umzusetzen.

Es ist für jeden Unternehmenserfolg essenziell, Trends und Entwicklungen früher als die Allgemeinheit zu verstehen und erfolgreich umzusetzen. Der Wissensvorsprung im Kontrast zum „Nicht-Verstehen“ der Anderen ist der wesentliche Weg zur Rendite in der Wissensgesellschaft und die einzige Waffe im Wettbewerb um die Zukunft. Rückschläge und Überraschungen bilden die tägliche Praxis des Innovators. Nur wer die Fähigkeit hat damit umzugehen, wird letztlich erfolgreich neue Geschäftsmodelle entwickeln und umsetzen können.

### Die Theron Geschäftsmodell Analyse

Definition: „Ein Geschäftsmodell beschreibt abstrakt ein Geschäft, mit dem Ziel seine Funktionsfähigkeit, Wettbewerbsfähigkeit, Werthaltigkeit und Lebensfähigkeit beurteilen zu können.“

Dabei ist es irrelevant, ob es sich um ein existierendes Geschäft oder eine neue Idee handelt. Die Analyse des Geschäftsmodells erlaubt die systematische Einnahme verschiedener Perspektiven, die Wahrnehmung neuer Chancen und das gesteuerte Eingehen von Implementationsrisiken.

Der Workshop führt in die konzeptionellen Grundlagen zur systematischen Entwicklung neuer Geschäftsmodelle ein. Die Inhalte werden auf Basis konkreter Beispiele erarbeitet und anhand von

Anwendungsfragen der Teilnehmer individuell vertieft.

Teilnehmer gewinnen neue Perspektiven auf Probleme und Lösungsansätze für die strategischen und täglichen Managementaufgaben in bestehenden oder neu aufzubauenden Geschäften, die sie unmittelbar in Erfolge wandeln können.

**Kontaktieren Sie uns!**

### Geschäftsmodell Workshop

- ➔ Gewinnen Sie neue Perspektiven auf die Herausforderungen in alten und neuen Geschäftsmodellen
- ➔ Innovativer analytischer Ansatz zur Strukturierung, systematischen Bewertung und Umsetzung von Geschäftsmodellen
- ➔ Transfer der Methodik durch praktische Anwendungen und Beispiele
- ➔ Exklusiv von Theron aus der Praxis konkreter Projekte entwickelt und erprobt
- ➔ Durchführung durch Praktiker mit weit gefächelter internationaler Branchenerfahrung in der Erneuerung von Geschäftsmodellen
- ➔ Kleine, exklusive Gruppen mit maximal 4-6 Teilnehmern pro Workshop
- ➔ Teilnahmegebühr 2.000 € p.Person
- ➔ Dauer: 1 Tag
- ➔ Termine auf Anfrage



THERON Innovation Excellence:

**Stephan Witt**  
 Partner  
 Tel: +49 30 889 221-0  
[stephan.witt@theron.com](mailto:stephan.witt@theron.com)

**Frank Olschewski**  
 Partner  
[frank.olschewski@theron.com](mailto:frank.olschewski@theron.com)

**Henner Schmidt**  
 Partner  
[henner.schmidt@theron.com](mailto:henner.schmidt@theron.com)