



Auswirkungen der digitalen Transformation auf Geschäftsmodelle der Kundenunternehmen - Kernkompetenzen in der Firmenkundenberatung stärken, Digitalisierung der Geschäftsmodelle von Unternehmen verstehen, Ertragseffizienzen heben und Kosteneffizienz erhöhen

Zielgruppe: Unternehmenskundenberater, Firmenkundenberater, Existenzgründungs- und Unternehmensnachfolgeberater, Vertriebsmanager

Ziele

Das Umfeld der Unternehmen wird aktuell durcheinandergewirbelt. Die digitale Transformation verändert die gesamte Wertschöpfungskette der mittelständischen Unternehmens durchgängig von der Geschäftsidee über Entwickeln von Produkten und Dienstleistung, Einkauf und Produktion bis hin zu Vertrieb und Service. Die meisten Unternehmer haben wenig Erfahrung im Neuausrichten von Teilen oder ganzer Geschäftsmodelle auf die digitale Transformation. Denn bisher mussten sie lediglich in bestehenden Wertschöpfungsketten oder im Vertrieb digitalisieren. Vor dem veränderten Hintergrund müssen sich Unternehmer die Fragen stellen: Wie verändern sich die Märkte, in dem das Unternehmen heute agiert und was bedeutet das für die Unternehmensstrategie? Wie sind bestehende Produkte und Dienstleistungen weiter zu entwickeln? Mit welchen Partnern arbeiten wir in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette wie zusammen? Welche Entwicklungs- und Weiterbildungskosten entstehen, welche Investitionen in materielle und immaterielle Güter fallen an und wie erfolgt die Finanzierung?

Im Seminar analysieren Sie aktuelle unternehmerische Rahmenbedingungen, die ein kontinuierliches Weiterentwickeln der Geschäftsmodelle der Unternehmer aufgrund der digitalen Transformation erfordern. Als Partner der Unternehmen sind Kreditinstitute gleichermaßen gefordert. Welche Komponenten des Geschäftsmodells des Kundenunternehmers sind wie betroffen und lösen welche Investitionen und Finanzierungen in materielles und immaterielles Anlagevermögen sowie Umlaufvermögen oder projekthafte Finanzierungen aus? Wie können diese Fragen zur Digitalisierung des Geschäftsmodells im Beratungsgespräch bei Unternehmens- und Mittelständischen Kunden einerseits und Existenzgründern sowie Unternehmensnachfolgern andererseits strukturiert gestellt werden um daraus Geschäftspotenziale abzuleiten? Die Antwort auf diese Fragen ist elementar.

Inhalte

- Verständnis der Ausgangslage und Herausforderungen der Kreditinstitute
- Erprobte Geschäftsmodelle der Unternehmen funktionieren nicht mehr
- Phänomene, Ursachen, Folgen
- Erforderliche Anpassungen von Geschäftsmodellen an die digitale Transformation durch die



Ulrike Olma

Nelkenweg 28 a

Tel: 05139 . 894897

IMSM Interims-Management Sparkassen und Mittelstand

I 30938 Burgwedel

I Mobil: 0157 . 73446685

I www.ulrikeolma.de

I E-Mail: info@ulrikeolma.de

I

Unternehmen

- Digitale Transformation von Geschäftsmodellen der Kundenunternehmen strukturiert in Beratungsgespräche einbringen
- Fallstudien zum Beschaffen belastbarer Informationen zum Istzustand und Entwicklung von Geschäftsmodellen der Unternehmen und damit verbundenen Investitionen in der Kundenberatung. Dadurch Heben von Geschäftspotenzialen
- Fazit

Termine

19.03.2019 Frankfurt am Main

14.11.2019 Bonn

Auch als

- **Inhouse-Seminar**
- **Vortrag**

Burgwedel, 23.11.2018

Ulrike Olma

**IMSM Interims-Management
Sparkassen und Mittelstand**