

Business Development Management

Das BDM strategisch ausrichten, optimal organisieren und dazu befähigen technische Produkte, Innovationen und Dienstleistungen marktfähig zu machen!

Konstituierende Sitzung: 7. März 2024

Ort: Online

Arbeitsgemeinschaft | Was ist das eigentlich?

Arbeitsgemeinschaften im AWF haben eine lange Tradition, viele zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer und unzählige Benefits:

- ✓ In entspannter, offener Atmosphäre praxisrelevante Themen gemeinsam diskutieren und bearbeiten
- ✓ Erfahrungen mit den anderen Teilnehmenden austauschen
- ✓ Vor Ort beim Betriebsrundgang mit offenen Augen Ideen aufnehmen
- ✓ In einem Netzwerk von Expert:innen auch über die Sitzungstermine hinaus aktuelle Themen behandeln
- ✓ Durch externe Impulse stetige Verbesserung der eigenen Geschäftsprozesse

Diese Tradition setzen wir fort mit unserer neuen Arbeitsgemeinschaft „Business Development Management“:

Die Herausforderung | Business Development Management

Auf der Suche nach neuen Wachstumsmöglichkeiten stellen sich neue Herausforderungen für Unternehmen. Oft sind die bereits besetzten Märkte gesättigt und die Margen gehen zurück.

- Wie ist die Position in diesen Märkten zu halten und abzusichern?
- Welche Potenziale attraktive Märkte bieten und wie deren Renditechancen und Eintrittschancen zu bewerten sind?
- Wie können sich die Unternehmen auf den Kunden ausrichten und sich gegenüber dem Wettbewerb klar differenzieren?
- Wie können bestehende Geschäfte gesichert und ausgebaut werden und neue Geschäfte systematisch erschlossen werden?
- Welche Kompetenzen sind relevant und wie kann das Wachstum finanziert werden?
- Welche neuen Fähigkeiten sind zu entwickeln und welches innovative Geschäftsmodell kommt in Frage?

Die Bedeutung von BDM wächst!

Hier die zentralen Erkenntnisse aus einer Studie des Deutschen Instituts für Marketing:

- Der Stellenwert des Business Development in Unternehmen und der Branche ist hoch und wird in Zukunft weiter steigen.
- Schwerpunkte im Business Development sind vor allem die Neukundengewinnung und die Erschließung neuer Märkte.
- Die Hälfte der Unternehmen bezieht einen externen Dienstleister in ihre Business Development Aktivitäten mit ein.
- Nur etwa ein Viertel der Unternehmen (28,2%) führt derzeit ein Controlling der Business

- Development Aktivitäten durch.
- Die meisten befragten Business Development Manager sind hauptsächlich im Geschäftsfeld Akquise / Neukundengewinnung tätig.
- Als größte Herausforderung in der Position des Business Development Managers wird die Generierung und Durchsetzung von Innovationen genannt.
- In der Rolle des Business Development Managers sind insbesondere Fähigkeiten eines Projektmanagers gefragt.

Inhalte | Mögliche Themen

- Prinzipien eines erfolgreichen BDM
- Ertragsstarkes Wachstum
- Ganzheitliches Innovationsmanagement
- Der Kunde im Innovationsprozess
- Technologie Scouting
- Technologie Management
- Die Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum
- Intangible Assets als Wert- und Wachstumstreiber
- Die internen und externen Voraussetzungen für Wachstum
- Die Suche und Erschließung von Wachstumsmärkten
- Die Wege des Wachstums
- Das 3 M Konzept Multiplikatives Marktwachstum
- Wachsen mit dem Kunden
- Wachsen durch Differenzierung
- Vom Produktmodell zum Geschäftsmodell
- Wachsen durch innovative Geschäftsmodelle
- Differenzierung der Schlüssel zum Erfolg
- Aktives Kompetenzmanagement
- Wandel in der Führung
- Wie steuere ich Dienstleister im BDM
- Erstellung einer Vertriebs- und Business Planung sowie von Business Cases
- Top KPI im BDM
- BDM Roadmap

Aktuelle Fragen zu BDM:

- Welche Rolle spielt BDM im Unternehmen?
- Welche Anforderungen an ein ertragsstarkes Wachstum werden gestellt?
- Welches sind die Werttreiber?
- Welche Rolle spielt das Wertmanagement?
- Welche Herausforderungen im BDM müssen bewältigt werden?
- Welches sind die Erfolgsfaktoren im BDM?
- Welche Fachabteilungen sind involviert?
- Wie sind die Mitarbeiter in den BDM Prozess einzubeziehen?
- Welche Rolle hat die Geschäftsführung im BDM?
- Wie können gezielt Wachstumsmärkte gefunden und erschlossen werden?
- Wie kann der Markteintritt erfolgreich gestaltet werden?
- Wie können gezielt Differenzierungsmerkmale geschaffen werden?
- Wie müssen Partnerschaften und Allianzen aufgebaut werden?
- Welche Geschäftsmodelle sind geeignet für die erfolgreiche Umsetzung von BDM?
- Welche Methoden und Modelle können genutzt werden?
- Wie sieht ein schlüssiges Controlling im BDM aus?
- Wie können wir Geschäftsmodelle beschreiben und entwickeln?
- Wie nehme ich eine Standortbestimmung von Business Units & Geschäftsmodellen vor?
- Wie erfolgt eine zielorientierte Markt- & Kundenanalyse?
- Wie beurteile und bewerte ich Business Development Konzepte?
- Was bringt das Blue Ocean Modell?
- Wie kann ich Kunden und Innovationen „entwickeln“?
- Wie erreiche ich Marktdurchdringung und -entwicklung?
- Worauf achte ich bei Produkt Launch Management und Kampagnen?
- Wie können wir Internationalisierung durchsetzen?
- Wie spielen Vertrieb, F&E, AV, IE, Innovation, BDM, Projektmanagement und Produktmanagement optimal zusammen?

In dieser AG erarbeiten Sie sich die Antworten auf diese Fragen.

Die Schwerpunkte Ihrer Arbeitsgemeinschaft legen Sie in der Gründungssitzung gemeinsam mit den Kolleg:innen der anderen Unternehmen fest!

Der Methoden-Mix dieser AG:

- Interaktivität – diese Arbeitsgemeinschaft lebt vom Mitmachen
- Zielgerichteter Medien- und Methodenwechsel:
- Vortrag, Präsentation, Pinnwandtechnik und Flip-Chart-Einsatz
- Fallstudien zu ausgewählten Stammdaten-Aspekten
- Best Practices aus erfolgreichen Stammdaten-Projekten
- Individuelle Bearbeitung von Fragen der Teilnehmer
- Einblick in unterschiedliche SAP-Konfigurationen
- Optimaler Praxistransfer durch Werksbesuche
- ...und natürlich die gemeinsame Diskussion

Ziel der Arbeitsgemeinschaft:

Ziel der Arbeitsgemeinschaft ist es, die relevanten Faktoren für den Erfolg des Business Development zu erkennen und geeignete Maßnahmen zu identifizieren, um dies erfolgreich im eigenen Unternehmen umzusetzen.

Durch Best Practice Beispiele und den Vergleich mit anderen Unternehmen können Impulse gewonnen werden, um mehr Sicherheit in der Konzeption und der Umsetzung des Business Development zu erreichen.

Zielgruppe:

Angesprochen sind Mitglieder von Vorstand und Geschäftsführung, Werkleiter, Betriebsleiter, Mitglieder der Geschäftsleitung, Führungs- und erfahrene Fachkräfte aus den Bereichen Business Development, Unternehmensplanung und -steuerung, Geschäftsfeldentwicklung, Marketing, Key-Account-Management, Vertrieb, Produktentwicklung und -management und F&E und Innovationsmanagement sowie alle, die sich mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder befassen müssen.

Die Gründungssitzung

Die konstituierende Sitzung der Arbeitsgemeinschaft findet digital statt, um möglichst vielen Personen eine Teilnahme zu ermöglichen.

Einige Tage vor der Veranstaltung werden Sie von uns einen Link zum Online-Meeting erhalten.

Die Tagesordnung der Gründungssitzung folgt dem bewährten Modus von AWF-AG-Gründungen:

Zeitraum	Minuten	Inhalt	Akteure
8:30h – 10:00h	10	Begrüßung und Einführung	Thomas Schöppler
	70	Kurze Vorstellung der teilnehmenden Unternehmen	Teilnehmende
	10	Vorstellung des fachlichen Leiters	Prof. Dr. Gerberich / Steffen Weimann
10:30h – 12:30	15	Das Konzept der Zusammenarbeit in AWF-Arbeitsgemeinschaften	Thomas Schöppler
	20	Vorstellung der eingereichten Themen und Strukturierungsvorschlag für die Themenfelder der geplanten 12 Arbeitskreis-Sitzungen	Prof. Dr. Gerberich / Steffen Weimann
	20	Spontane Ergänzung von Themen, Diskussion, Anpassung, Ergänzung der vorgeschlagenen Themenfelder, Priorisierung der Themenfelder	Gemeinsam
	15	Vorstellung und Abstimmung der Arbeitskreisregularien	Thomas Schöppler Teilnehmende
	20	Abstimmung der ersten sechs Sitzungstermine (Termin, Gastgeber, Themenfeld)	Teilnehmende

- **Die Arbeitssitzungen selbst finden dann, wie gewohnt, bei den teilnehmenden Unternehmen vor Ort statt.**

Themenvorschläge

Wenn Sie bereits vor der konstituierenden Sitzung Themenvorschläge haben, senden Sie diese gerne an:

Herrn **Thomas Schöppler** schoeppler@awf.de

oder

Herrn **Prof. Dr. Gerberich** kontakt@gerberich-consulting.com

oder

Herrn **Steffen Weimann** steffen.weimann@gerberich-consulting.com

Ihre fachlichen Leiter und Experten für BDM:



Die Arbeitsgemeinschaft wird fachlich von **Prof. Dr. Claus W. Gerberich** geleitet. Der renommierte Management-Fachmann führt seit über 20 Jahren Trainings und Beratungen durch und hat sich dabei auf die Bereiche Business Development Management, Unternehmensführung und -strategie sowie Controlling spezialisiert. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Vorstand bzw. Geschäftsführer internationaler Unternehmen wie der adidas AG, Schöller Mövenpick GmbH, BASF AG und Gerberich Maschinenfabrik GmbH. Er lehrt zudem als Dozent an der European Business School Oestrich Winkel, der Erasmus Universität Rotterdam, der University of North Carolina und anderen renommierten Universitäten. Er ist Autor des im Oldenbourg Verlag erscheinenden Fachbuches:

„Wachstum durch innovative Geschäftsmodelle“.

Hier ein Ausschnitt seiner Praxis-Erfahrungen im Business Development Management:

- 3 M Konzept Multiplikatives Markt Management – Kompetenz auf andere Märkte übertragen

- Unternehmen in Skandinavien der Holz- und Zellstoffindustrie zum Marktführer für Tissue Marken Produkte
- Anbieter von Commodity Produkten wird zum Solution Provider
- Unternehmen der Verpackungsindustrie zum Solution Provider für die digitalisierte Medikamentenkette
- Aufbau einer Plattformstrategie
- Wandel im Geschäftsmodell vom C Teile Hersteller zum Betreiber C Teile Management
- Vom Produktanbieter zum Lösungsanbieter (kundenindividuelle Ölversorgungsanlagen)
- Vom Produktverkauf zur Verfügbarkeitsgarantie (OEE)
- Vom Baukonzern zum industriellen Dienstleister
- Mit Predictive Maintenance aus der Ertragsfalle
- Vom Messgeräte Hersteller zum Sicherheitsexperten für die chemische Industrie
- Vom Schließsystem Hersteller zum Sicherheitssystem.



Steffen Weimann ist Verwaltungsrat der Gerberich Consulting AG in Ennetbürgen, Nidwalden, Schweiz. Seine Beratungsschwerpunkte sind Management Beratung, Strategie, Business Development und Geschäftsmodelle.

Als Geschäftsführer der Servicelle GmbH in Nordhausen, stehen die Themen Customer Centricity, Service Excellence und die Umsetzung von Ideen für eine digitale, service-orientierte Zukunft im Mittelpunkt. An der FOM German-Sino School of Business & Technology ist er Senior Lecturer für Service Engineering. An der

FOM Hochschule - KompetenzCentrum für Technologie- und Innovationsmanagement ist er seit 11 Jahren Lehrbeauftragter für Dienstleistungsmanagement, Digitalisierung, Organisationale Transformation und Wissenschaftlicher Mitarbeiter.

Organisatorisches und Anmeldung

Wenn Sie an dieser Arbeitsgemeinschaft teilnehmen möchten, faxen oder mailen Sie bitte die letzte Seite dieses Flyers an die AWF-Arbeitsgemeinschaften zurück.

- Die Teilnahme an der Gründungssitzung ist unverbindlich und kostenlos (wenn sie digital stattfindet). Eine verbindliche Anmeldung zur AG kann auch noch nach der Gründungssitzung erfolgen.

Für die Teilnahme der Gründungssitzung schicken Sie bitte eine E-Mail an: **info@awf.de**
Sie erhalten von uns eine Bestätigung und einige Tage vor der Gründungssitzung einen Link zum Web-Meeting.

Für Rückfragen und weitergehende Informationen stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Herr Thomas Schöppler

AWF – Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Fertigung

Kaiserstr. 100

52134 Herzogenrath

Telefon: 02407 95 65 50

Telefax: 02407 95 65 55

E-Mail: **schoeppler@awf.de**

www.awf.de

Das Konzept

Die Laufzeit von AWF-Arbeitsgemeinschaften wird durch die AG-Mitglieder auf eine bestimmte Zeit (**in der Regel ca. 3 Jahre**) festgelegt. Die Sitzungen werden im Wechsel in den Unternehmen der Mitglieder durchgeführt. Pro Jahr finden ca. 4 Sitzungen statt.

Die Sitzungen

Die Sitzungen sind in der Regel **1,5-tägig**, wobei der erste Halbtage dem Gastgeber (mit **Betriebsbesichtigung** und Bewertung des Gesehenen und Gehörten durch die Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft) und dem Erfahrungsaustausch zur Verfügung steht. Am zweiten Tag werden die Arbeitsschwerpunkte, die die Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft festgelegt haben, abgearbeitet. Um eine effektive und zielorientierte Arbeit zu ermöglichen, die es erlaubt, auf spezifische Probleme aus dem Kreis der Mitglieder einzugehen, ist die Zahl der Teilnehmer:innen begrenzt (bis maximal 20 Unternehmen).

Erst Entdecken, dann Entscheiden

Die Teilnahme an der konstituierenden Sitzung ist unverbindlich und kostenfrei. Nach der Gründungssitzung kennen Sie Themen, Termine, fachliche Leitung sowie Gastgeber. Erst dann entscheiden Sie, ob Sie der Arbeitsgemeinschaft beitreten.

Jahresbeitrag

Für Koordination, Dokumentation und alle sonstigen organisatorischen Tätigkeiten stellt die AWF-Arbeitsgemeinschaft einen **jährlichen Mitgliedsbeitrag** (4 Sitzungen) von **EUR 2.080,00** zzgl. Mehrwertsteuer in Rechnung. Die Teilnahmegebühr wird nach der konstituierenden Sitzung erhoben, d.h. die konstituierende Sitzung dient der Orientierung und ist unverbindlich! Bei Anmeldung eines **2. Teilnehmenden aus demselben Unternehmen** (gleicher Standort) sind für diesen **50% des jährlichen Beitrages** zu entrichten.

Die Mitgliedschaft in der AG kann jährlich zum Ende eines Sitzungsjahres gekündigt werden. Die Kündigung muss spätestens zwei Wochen nach der letzten AG-Sitzung eines Sitzungsjahres bei der AWF eingegangen sein.

Über die AWF

Die AWF – Arbeitsgemeinschaft für **Wirtschaftliche Fertigung** ist ein Netzwerk für den überbetrieblichen Erfahrungsaustausch in der verarbeitenden Industrie. Hierzu dienen Arbeitsgemeinschaften sowie Veranstaltungen zur beruflichen Aus- und Weiterbildung wie Kompakt-Seminare, Inhouse-Trainings und Aktiv-Workshops.

ANMELDEFORMULAR

Hiermit melde ich mich verbindlich an für die

AWF-Arbeitsgemeinschaft AG-2174:

Business Development Management

Die Gründungssitzung findet am **7. März 2024 ONLINE** statt*

Bitte bei mehreren Anmeldungen kopieren:

Vorname, Name _____

Titel/Funktion _____

Branche _____

Abteilung _____

Fon/Fax _____

E-Mail _____

Gültige Rechnungsadresse⁺:

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ _____

Ort _____

Bestellnummer⁺ _____

Unterschrift/Datum _____

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die AGB zur Kenntnis genommen und akzeptiert habe.

*) Eine Anmeldung ist selbstverständlich auch nach der Gründungssitzung möglich

+) Bitte tragen Sie alle von Ihrer Buchhaltung für die Bearbeitung benötigten Daten, vor allem die korrekte Bezeichnung des Unternehmens mit allen rechtlichen Zusätzen und ggfs. Bestellnummer, ein! Wir erleben zunehmend, dass Rechnungen wegen fehlender oder falscher Angaben von den Unternehmen zurückgewiesen werden und von unserer Buchhaltung neu erstellt werden müssen, was einen beträchtlichen Mehraufwand verursacht.