

Spielerisch in die Zukunft

Strategieworkshops



Strategieworkshops



FUTURE MARKETS WORKSHOP

Von Megatrends zu neuen Geschäftsfeldern

Ob demographischer Wandel oder das Umsteuern bei Energie und Ressourcen: Megatrends zeigen neue Marktchancen und -risiken auf. Sie verweisen auf Innovationsfelder oder erfordern neue Produkte und Dienstleistungen.

Ausgehend von acht Megatrends identifizieren und entwickeln wir mit Ihrem Team zukünftige Geschäftschancen für Ihr Unternehmen. Dabei analysieren wir gemeinsam Risiken und Chancen für Ihren Geschäftsbereich und leiten konkrete Produktideen und neue Geschäftsfelder ab.

Das Format eignet sich ...

- zur Identifikation neuer Geschäftsfelder
- für eine unternehmensinterne Auseinandersetzung mit dem neuesten Stand der Megatrend-Debatte
- für Gruppen mit wenig Vorwissen und als Einführung in die zentralen und geschäftsrelevanten Zukunftsthemen

Teilnehmerzahl: bis 60 Personen (8-10 Personen je Arbeitsgruppe und Moderator)

Zeitraumen: 1-2 Tage

Wissensbasis: Die 20 Megatrends von Z_punkt, zusätzliche Recherche zu branchenspezifischen Trends und Implikationen

Strategieworkshops



VISION WORKSHOP

Mit einem klaren Leitbild auf Zukunftskurs

Visionen sind ein Instrument der Führung. Sie fördern Orientierung, Kommunikation und Motivation. Bei der Entwicklung einer Vision besteht ein gewisses Risiko darin, alles Wünschenswerte in einem schönen Bild mit geringem Nutzen für die Praxis zu vereinen. Meist liegt das daran, dass das Unternehmen losgelöst von seinem Umfeld betrachtet wird.

In unseren Vision Workshops legen wir deshalb besonderen Wert darauf, nicht nur das Unternehmen selbst zu betrachten, sondern auch die zukünftigen Herausforderungen, die aus dem Umfeld kommen. So entsteht ein realistisches Bild der Zukunft: eine Handlungsgrundlage, die nutzbar und nicht nur schön ausgedacht ist.

Mit der Entwicklung einer Roadmap nehmen wir uns der wichtigen Frage an: Wer muss was für die Vision tun? Die Vertiefung und Ausarbeitung bleibt einem längeren Prozess vorbehalten, bei dem wir Sie gerne begleiten.

Das Format eignet sich ...

- um die großen Linien zu klären und Alltagsentscheidungen zu erleichtern
- um ein Klima des Aufbruchs zu erzeugen und den Zusammenhalt zu stärken
- für Gruppen mit wenig Vorwissen und als Einführung in die zentralen und geschäftsrelevanten Zukunftsthemen

Teilnehmerzahl: bis 24 Personen (4-6 Personen je Arbeitsgruppe und Moderator)

Zeitraumen: 1-2 Tage

Wissensbasis: Die 20 Megatrends von Z_punkt, zusätzliche Recherche zu branchenspezifischen Trends. Der Workshop ist auch ohne Wissensinput durchführbar.

Strategieworkshops



ICEBERG SESSION

Fordern Sie Ihr Führungsteam heraus

Es braucht Mut, in alternativen Zukünften und über die bekannten Trends und das Business-as-usual-Szenario hinauszudenken. Stellen Sie sich dem Abenteuer, auch disruptiven Ereignissen ins Auge zu blicken.

Wir entführen Ihr Team in ein ungewöhnliches Setting – das Arktische Meer. Stellen Sie sich vor, Ihr Unternehmen ist ein Schiff auf seiner Route ins Jahr 2030. Die Aufgabe Ihres Teams ist es, diesem Schiff möglichst gefährliche, disruptive und überraschende Eisberge in den Weg zu stellen!

Rollentausch ist angesagt: Ihr Team übernimmt dabei zunächst die Position Ihrer Konkurrenzunternehmen, Ihrer Kunden oder die von Entscheidern aus Politik und Gesellschaft. Anschließend schlüpfen die Teilnehmer zurück in ihre eigentliche Mitarbeiterrolle und entwickeln gemeinsam Gegenstrategien. Der Tag endet mit einer offenen Präsentation.

Das Format eignet sich ...

- für die Auseinandersetzung mit zukünftigen Herausforderungen, Chancen und Wild Cards
- als kreativer Einstieg in die Strategiearbeit mit alternativen Zukünften

Teilnehmerzahl: unbegrenzt (6-8 Personen je Tisch, 1 Moderator für 3-4 Tische)

Zeitraumen: 1/2 Tag

Wissensbasis: Kein Vorwissen erforderlich. Optional: Recherche zu unternehmensspezifischen Disruptionen und Wild Cards

Strategieworkshops



SCENARIO WARGAMING Szenario-Strategie-Simulation in Echtzeit

Wir kombinieren in diesem Workshop zwei Klassiker der Strategiearbeit: Business Wargaming und Szenarien. In einem mehrstufigen Zukunfts-Live-Rollenspiel überprüfen die Teilnehmer die eigene Unternehmensstrategie auf Zukunftsfähigkeit und entwickeln dabei neue Handlungsmöglichkeiten.

Zur Vorbereitung gilt es, ein spielenswertes Disruptionsszenario zu identifizieren. Wir erarbeiten dafür passende Spielmaterialien inklusive Rollenbeschreibungen der Marktteilnehmer, Fakten über die jeweilige Region in der Zukunft und wichtige Informationen zur Marktsituation.

Während des Workshops legen die Teilnehmer in den Rollen unterschiedlicher Marktteilnehmer ihre strategischen Ziele fest. Es wird ausgespielt, welche Konsequenzen das für die Zukunft hat. Der Tag endet mit einer Reflexion der Ereignisse und Ableitungen für die Unternehmensstrategie.

Das Format eignet sich ...

- zur vertiefenden Strategiearbeit im Hinblick auf zukünftige Herausforderungen und als Fortsetzung von Szenarioarbeit
- für radikales Umdenken in Bezug auf eigene Businessmodelle, Märkte und Produkte

Teilnehmerzahl: 12-40 Personen

Zeitraumen: 1-2 Tage

Wissensbasis: Unternehmensspezifisches Disruptions-Szenario

Strategieworkshops



BUSINESS MODEL DESIGN WORKSHOP Disruptive Geschäftsmodelle entwickeln

Zahlreiche innovative Geschäftsmodelle verändern aktuell die Unternehmenslandschaft: So ermöglichen es z.B. Long-Tail-Geschäftsmodelle, weniger Stückzahlen von mehr Produktarten zu verkaufen. Beim Free-Geschäftsmodell profitiert mindestens ein zentrales Kundensegment dauerhaft von einem gebührenfreien Angebot.

Immer mehr Unternehmen gehen inzwischen nach der Entwicklung von Produkt- und Serviceinnovationsideen einen Schritt weiter und wagen es, das Grundprinzip ihrer bisherigen Wertschöpfung neu zu denken. Wir unterstützen diesen Prozess mit dem Business Model Design Workshop. Spielerisch-analytisch entwickeln die Teilnehmer innerhalb eines Tages neue Geschäftsmodelle für ihre Innovationsideen.

Das Workshopkonzept kann als Modul auch in andere Workshops eingebunden werden und ist methodisch inspiriert von Osterwalder und Pigneur sowie De Ridder.

Das Format eignet sich ...

- zur Identifikation von Geschäftsmodellen für Produkt- und Serviceinnovationen
- zur Vertiefung und Detaillierung von Innovationsideen

Teilnehmerzahl: bis zu 20 Personen

Zeitraumen: 0,5 - 1 Tag

Wissensbasis: Trendbasierte Future News, ausgehend von Z_punkt Megatrends oder Branchentrends