***Online kommunikáció*,**

**Kurstitel: *Geschäftsmodelle – Wege der Wertschöpfung im Unternehmen***

**Zielsetzung:**

Sind Sie eine Unternehmerpersönlichkeit? Denken Sie ständig darüber nach, wie Sie Werte schaffen können und neue Geschäfte aufbauen können? Wollen Sie Ihre aktuelle Berufstätigkeit verbessern oder umwandeln? Diese Vorlesung ist für Spielveränderer, die zukunftsweisende Unternehmen gestalten wollen.

Der digitale Wandel ist heute allgegenwärtig und umfasst quasi alle Bereiche unseres Lebens. Dabei stellt die Digitalisierung insbesondere auch Unternehmen und Management vor neue Herausforderungen. Management umfasst die Analyse, Planung und Durchführung von Entscheidungen auf allen Ebenen des Unternehmens. Ich stelle Ihnen die verschiedenen Managementbereiche und die Möglichkeiten, Chancen und Risiken der Digitalisierung auf diesem Bereich vor.

Dieser Kurs ist kein typischer Strategie- oder Managementkurs. Ich vermittele einfach und visuell ansprechend die Techniken, die Ihnen den Entwurf von Geschäftsmodellen und die Wertschöpfung in Unternehmen erleichtern. Ein Geschäftsmodell beschreibt das Grundprinzip, nach dem eine Organisation Werte schafft, vermittelt und erfasst.

Wenn Unternehmen erfolgreich agieren wollen, müssen sie durch Schlüsselaktivitäten und Schlüsselressourcen ein Wertangebot schaffen, Märkte erreichen, Kundenbeziehungen aufrechterhalten und Gewinne erzielen. Die Vorlesung hilft Ihnen dabei, dass Sie die Wertschöpfungskette sowohl von profitorientierten Geschäften als auch Unternehmen im Non-Profit-Bereich besser verstehen. Ein nützliches Werkzeug (die sog. Business Model Canvas) ermöglicht, dass sogar bei besonders komplizierten Organisationen alle Mitglieder das große Ganze, ihre eigenen Rollen darin sowie die gegenseitigen Abhängigkeiten überblicken.

Geschäftsleute gestalten Organisationen, Strategien, Geschäftsmodelle, Abläufe und Projekte. Ohne es zu wissen, sind Unternehmer tagtäglich als Designer aktiv. Es ist der Beruf des Designers, gedankliche Grenzen zu überschreiten, neue Optionen zu generieren und letztlich Wert für den Nutzer zu schaffen. Haben Sie die Fähigkeit, sich das vorzustellen, was noch nicht existiert?

**Themen:**

• Unternehmen 4.0 – Strategisches Management 4.0 – Organisation 4.0.

• Nach welchem Grundprinzip schafft, vermittelt und erfasst ein Unternehmen, eine Organisation Werte? Entwicklung, Überprüfung, Optimierung, Visualisierung der Geschäftsidee

• Die drei grundlegenden Geschäftsarten sind: Kundenbeziehungs-, Produktinnovations- und Infrastrukturunternehmen. Wie können die drei Arten innerhalb einer Unternehmung gemeinsam auftreten?

• Long-Tail-Geschäfte fokussieren sich darauf, eine große Anzahl von Nischenprodukten anzubieten, die sich jeweils relativ selten verkaufen

• Multi-sided Platforms bringen mehrere unterschiedliche, aber voneinander abhängige Kundengruppen zusammen

• Beim Free-Geschäftsmodell kann mindestens ein wesentliches Kundensegment kontinuierlich von einem gebührenfreien Angebot profitieren

• Open Business Models können von Unternehmen verwendet werden, um durch systematische Zusammenarbeit mit externen Partnern Wert zu schöpfen und zu gewinnen

• Ideenbildung, visuelles Denken, Prototypen, Geschichten erzählen, Szenarios – Techniken und Tools aus der Welt des Designs, die Ihnen dabei helfen können, bessere und innovativere Geschäftsmodelle zu entwerfen

• Innovation: Gründung und Erneuerung eines Unternehmens

• Design nachhaltiger Wettbewerbsvorteile und strategischer Prozesse als Führungsaufgabe

• Marketing und Promotion

• Unternehmerischen Wandel erfolgreich bewältigen

• Unternehmensberatung: Engel der Effizienz

**Fachliteratur:**

• *Management 4.0 – Unternehmensführung im digitalen Zeitalter*, hrsg. von Michael Erner, Springer Gabler: Berlin, 2019.

• Alexander Osterwalder – Yves Pigneur, *Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer*, Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main, 2011.

• Ingrid Gerstbach, *77 Tools für Design Thinker. Insidertipps aus der Design-Thinking-Praxis*, Gabal Verlag, Offenbach, 2017.

• Carsten Linz, Günter Müller-Stewens, Alexander Zimmermann, *Fit für die Zukunft*, Harvard Business Manager, Juli 2017, S. 2–13.