

**Kapsch BusinessCom**

# ***Business Model Discovery Workshop.***

## *Digitale Transformation starten.*

Entdecken Sie im Business Model Discovery Workshop, wie Sie die Basis und die Zielsetzung für die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen schaffen. Wir erarbeiten mit Ihnen die Ansätze und Konzepte, um:

- >** Ihre Produkte und Services optimal auf die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden abzustimmen und damit die Relevanz für die Kunden zu maximieren,
- >** die Interaktion mit Ihren Kunden in Multi- und Omnichannel-Szenarien zu optimieren,
- >** konkrete Prozesse effizienter, transparenter und agiler zu machen und
- >** neue Services und Geschäftsmodelle, die durch die Digitalisierung ermöglicht werden, zu etablieren.

Die Ergebnisse dieses Workshops sind die Basis für technische und organisatorische Detailkonzepte, ein wichtiger Grundstein für Ihre digitale Transformation.

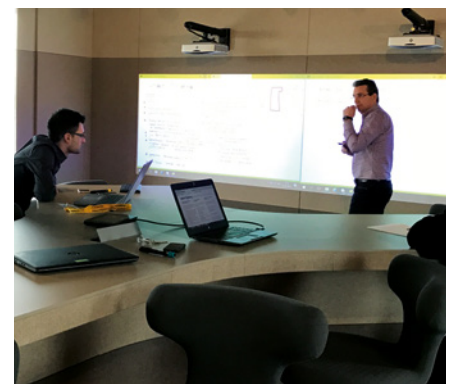
Vorbereitung	Workshop	Nachbereitung
<p><b>Erforderliche Teilnehmer:</b></p> <p>Briefing durch den Auftraggeber und relevante Business Driver.</p> <p><b>Fragestellung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Welche Herausforderungen ergeben sich für Sie aktuell?</li><li>&gt; Was machen Ihre Marktbegleiter?</li><li>&gt; Wie schnell müssen Maßnahmen eingeleitet werden und Veränderungen greifen?</li><li>&gt; Wie sieht Ihr aktuelles Geschäftsmodell aus?</li><li>&gt; Welche Technologien und Rahmenbedingungen sind gegeben?</li></ul> <p><b>Aktivitäten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Identifikation und Beteiligung der internen Stakeholder (Einladung erfolgt durch KBC)</li><li>&gt; Desk Research und Aufbereitung der relevanten Inputs und Materialien</li></ul>	<p><b>Erforderliche Teilnehmer:</b></p> <p>Die in der Vorbereitung ermittelten Stakeholder, max. 8 Teilnehmer.</p> <p><b>Aktivitäten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Identifikation von Treibern, Grenzen, Rahmenbedingungen im Kontext mit Themen wie beispielsweise Internet of Things, ubiquitäre und Embedded-Computing-Lösungen, Konnektivität, Datenanalyse ... Beispiele für z. B. IoT- und Smart-Service-Geschäftsmodelle</li><li>&gt; Einführung in Business Model Canvas und Value Proposition Canvas (Einleitung, Erklärung und Beispiele)</li><li>&gt; Business Model Generation Session (Stakeholder in der Wertschöpfungskette, Value Proposition: gain vs. pain)</li></ul>	<p><b>Erforderliche Teilnehmer (telefonisch oder per Mail):</b></p> <p>Die Stakeholder und Ideengeber für Feedbackgespräche und zum Abgleichen der Strategie.</p> <p><b>Aktivitäten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Feinabstimmung der Business Models auf Basis der Workshop-Ideen</li><li>&gt; Entwicklung von User Stories und groben Visualisierungen, basierend auf den Ergebnissen der Business Models</li><li>&gt; Technologie-Feasibility-Check und Plausibilitätsprüfung</li><li>&gt; Feedback von Ideengebern einholen (telefonisch, per Mail).</li><li>&gt; Abgleich der Strategie und Verfeinerung</li></ul>
<p><b>Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Liste der erforderlichen Teilnehmer für den Workshop</li><li>&gt; Passende Inputs für die Business Model Generation Session</li></ul>	<p><b>Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Gemeinsames Bild über die Bedürfnisse Ihrer relevanten Zielgruppen und hierfür gestaltete Wertangebote</li><li>&gt; Definition der Kanäle, über die die Kundensegmente erreicht werden können</li><li>&gt; Die damit verbundenen Auswirkungen auf Ihr Geschäftsmodell (z. B. Kundenbeziehung, Vertriebskanäle, notwendige Ressourcen und Partner)</li></ul>	<p><b>Ergebnisse:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Business-Model-Szenarien</li><li>&gt; User Stories und deren grobe Visualisierung</li><li>&gt; Kurzbericht in Präsentationsform</li><li>&gt; Fotoprotokoll des Workshops</li></ul>

# Digitalisierung fast forward.





## Mit dem Kapsch Business Model Discovery Workshop.

Beim Kapsch Business Model Discovery Workshop bringen wir Ihre Business Driver, relevante Stakeholder und IT-Verantwortliche mit den Digitalisierungsexperten von Kapsch zusammen. Gemeinsam werden auf Basis von aktuellen Treibern, Trends, State-of-the-Art-Technologien und Best-Practice-Ansätzen neue Lösungen und Services (Nutzenversprechen) erarbeitet. Die dafür relevanten Kundengruppen werden identifiziert und die entwickelten Nutzenversprechen

auf die konkreten Kundenbedürfnisse abgestimmt. In weiteren Schritten werden Schlüssel-Aktivitäten und Ressourcen sowie die Kundenbeziehung und Vertriebskanäle betrachtet. Das Ziel: Konkrete digitale Innovationen und Upgrades werden gemeinsam mit dem Kunden grundlegend und umfassend erarbeitet. Die Workshop-Dauer ist flexibel und wird auf die jeweiligen individuellen Ziele abgestimmt.



### 4 Gründe für den Discovery Workshop von Kapsch:

-  Sie schaffen eine Basis für die digitale Transformation Ihres Unternehmens und können künftig schneller auf Business-Herausforderungen reagieren
-  Wir holen mit Ihnen alle Verantwortlichen ins Boot und werden gemeinsam zum Treiber der Digitalisierungsinitiativen
-  Sie übernehmen das Steuer, um rasch und zielgerichtet Lösungen umsetzen zu können
-  Sie profitieren von Best Practices und agilen, innovativen und branchenübergreifenden Lösungen

Interesse? Kontaktieren Sie unsere Experten: [impact@kapsch.net](mailto:impact@kapsch.net)

*We transform ideas into business value.*



## **Kapsch BusinessCom**

**Kapsch BusinessCom** ist ein Unternehmen der Kapsch Group und unterstützt als führender Digitalisierungspartner Unternehmen bei der Steigerung der Business Performance und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Kapsch agiert dabei als Berater, Systemlieferant und Dienstleistungsanbieter. Mit seinem umfassenden Know-how im Umgang mit großen Datenmengen und Security sowie einer Vielzahl erfolgreicher Use Cases in zahlreichen Branchen ist Kapsch BusinessCom der ideale Begleiter bei der digitalen Transformation. Das umfangreiche Portfolio in Österreich und CEE umfasst Technologielösungen für intelligente und vor allem sichere ICT-Infrastruktur, smarte Gebäude-, Medien- und Sicherheitstechnik sowie Outsourcing Services. Kapsch setzt dabei auf Herstellerunabhängigkeit und Partnerschaften mit weltweit führenden Anbietern wie HP, Cisco oder Microsoft sowie auf ein breites Netzwerk aus Partnern aus der Forschung und branchenspezifischen Lösungsanbietern – vom Start-up bis zum Großkonzern. Kapsch BusinessCom hat über 17.000 Kunden – z.B. Allianz, Erste Bank, ÖBB, OMV, ORF oder Vodafone – und betreut diese lokal und global. Als Familienunternehmen mit Sitz in Wien feiert Kapsch 2017 sein 125-jähriges Bestehen und damit langjährige Erfolge in der Entwicklung und Implementierung neuer Technologien zum Nutzen seiner Kunden. Rund 1.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kapsch BusinessCom erzielten im Geschäftsjahr 2016/17 einen Umsatz von rund 320 Mio. Euro.

**>>> [www.kapsch.net](http://www.kapsch.net)**