



Ziel

Als Unternehmensberatung mit **langjähriger Innovationserfahrung**, vermittelt Excubate in diesem Training exklusives Wissen und Einblicke in Methoden zur **Identifikation digitaler Wertpotentiale**. Gestützt auf **Praxisbeispiele** aus unseren Beratungsprojekten lernen Sie, Ihre eigenen **digital Produkte zu analysieren, sie zu managen** und wichtige **Werttreiber zu identifizieren**.

- Entwicklung eines Bewusstseins für die Notwendigkeit der **Betrachtung digitaler Wertschöpfung**
- Aufbau eines Verständnisses für **Ansätze** mit denen **Wertschöpfung** digitaler Produkte **gemessen** werden können
- **Methodik** und **Prozessdesign** zur **eigenständigen Wertschöpfungsdiagnose** und deren Kommunikation

ABLAUF UND NUTZEN – Praxisnaher Einstieg in die digitale Wertschöpfungsdiagnose

TAG 1



VERSTÄNDNIS UND METHODIK

Sie erhalten einen ersten Überblick über die **Relevanz** und **Identifikation digitaler Wertschöpfung**. Unter Diskussion von **Erfahrungen** und **Praxisbeispielen** werden Sie in die **Methodik** zur **digitalen Wertschöpfungsdiagnose** eingeführt.

- Sie verstehen die kritische Bedeutung digitaler Wertschöpfung
- Sie entwickeln ein Verständnis für den “*Return on Digital Investment (RODI)*“ Ansatz
- Sie erhalten eine Einführung in die Digital Value Canvas als bewährte Methode in der Wertdiagnostik
- Sie lernen die wichtigsten digitalen Wertbausteine kennen und wie man diese einschätzen und messen kann

TAG 2



ANWENDUNG UND PROZESS

Setzen Sie das **Gelernte** in die **Tat** um!
In Kleingruppen erarbeiten Sie eine **vollständige, digitale Wertschöpfungsdiagnose** für ein **existierendes** oder **fiktives Digitalprodukt**.

- Sie lernen den erprobten Excubate Ansatz zur digitalen Wertschöpfungsdiagnose kennen und anzuwenden
- Sie werden in die Rolle eines Digital Product Owners versetzt
- Sie erarbeiten unter Hilfestellung des Trainers eine digitale Wertschöpfungsdiagnose für Ihr Produkt (fiktiv oder real)
- Anhand der kollektiven Ergebnisse der Teilnehmer erlernen Sie im Anschluss die Durchführung einer Digitalportfolio Analyse kennen



DIDAKTISCHER ANSATZ

- Diskussion der Herausforderungen und Chancen von digitalen Produkten & Services
- Praxisnahe Aufarbeitung von Beispielen in Kleingruppen
- Einbringung persönlicher Erfahrungen und Produkte der Teilnehmer zum Zwecke der Validierung

TAG 1 - VERSTÄNDNIS UND METHODIK



- **Die Bedeutung digitaler Wertschöpfung**
 - Anforderungen der digitalen Wirtschaft
 - Entwicklung und Management digitaler Produkte
 - Diskussion aktueller, relevanter, wirtschaftlicher Ereignisse im digitalen Kontext
- **Die wirtschaftliche Sicht auf digitale Produkte**
 - Return on Digital Investment (RODI)
 - Digitale Wertbausteinen und ihrer Bemessung
 - Digital Value Canvas - Darstellung und Analyse von digitaler Wertschöpfung
 - Digitale und datenbasierte Geschäftsmodelle
 - Plattformen und SaaS sowie Fallbeispiele für typische Fehler

TAG 2 - ANWENDUNG UND PROZESS



- **Digitale Wertschöpfungsdiagnose**
 - Excubate's erprobter Prozess zur Praxisanwendung der Digital Value Canvas
 - Interaktive Praxisübung, zur Ableitung individuellen Nutzens für jeden Teilnehmer
 - Individuelle Durchführung einer digitalen Wertschöpfungsdiagnose, begleitet durch den Trainer
- **Einführung in die Digitalportfolioanalyse**
 - Kollaborative Erstellung einer Portfolio „Heat Map“ aus den Ergebnissen des Rollenspiels
 - Interpretation und Ableitung von Handlungsempfehlungen



ZIELGRUPPE

- General Manager im Mittelstand
- Chief Digital Officer
- (Digital Transformation Manager
- Digital) Portfoliomanager
- Finanz- und Controlling Manager im digitalen Umfeld
- Produktmanager im digitalen Umfeld



DOKUMENTE & MATERIALIEN

- Präsentationsmaterial
- Dokumentation der erarbeitenden Inhalte



DAUER

- zwei Tage
- 09:30 - 17:30 Uhr



Ihr Ansprechpartner für ein persönliches Training:

Jan Hartung
jan.hartung@excubate.de

EXCUBATE ACADEMY - Leistungsangebot und Themenabdeckung



THEMEN

METHODENKOMPETENZ

- Agile Methoden
- Campus
- OKR

FACHKOMPETENZ

- Digitalisierungsstrategie
- Online Marketing

ENABLER

FORMATE

- TRAINING
- MENTORING
- MASTERCLASS

- DIGITALISIERUNG
-
- TRANSFORMATION
-
- INNOVATION

VON PRAKTIKERN. FÜR DIE PRAXIS.

ZUKUNFTSORIENTIERT

Wir stellen sicher, dass Sie auf die Herausforderungen in **Innovation, Transformation** und **Digitalisierung** bestens vorbereitet sind.

WIRTSCHAFTSNAH

Unsere **erfahrenen Berater** als Ihre **Trainer**, vermitteln wir nur die **aktuellsten** und **relevantesten** Methoden und Wissen direkt aus der **Praxis**.

MODULAR

Nutzen Sie die **Flexibilität** unseres **modularen Systems** um Ihr individuelles **Ausbildungsprogramm** zu erstellen.