

A dark, semi-transparent background image showing two men in a meeting. One man on the left is wearing a patterned sweater, and the man on the right is wearing a white shirt and gesturing with his hands. The overall tone is professional and collaborative.

**Business Innovation**

Programm 2018/2019

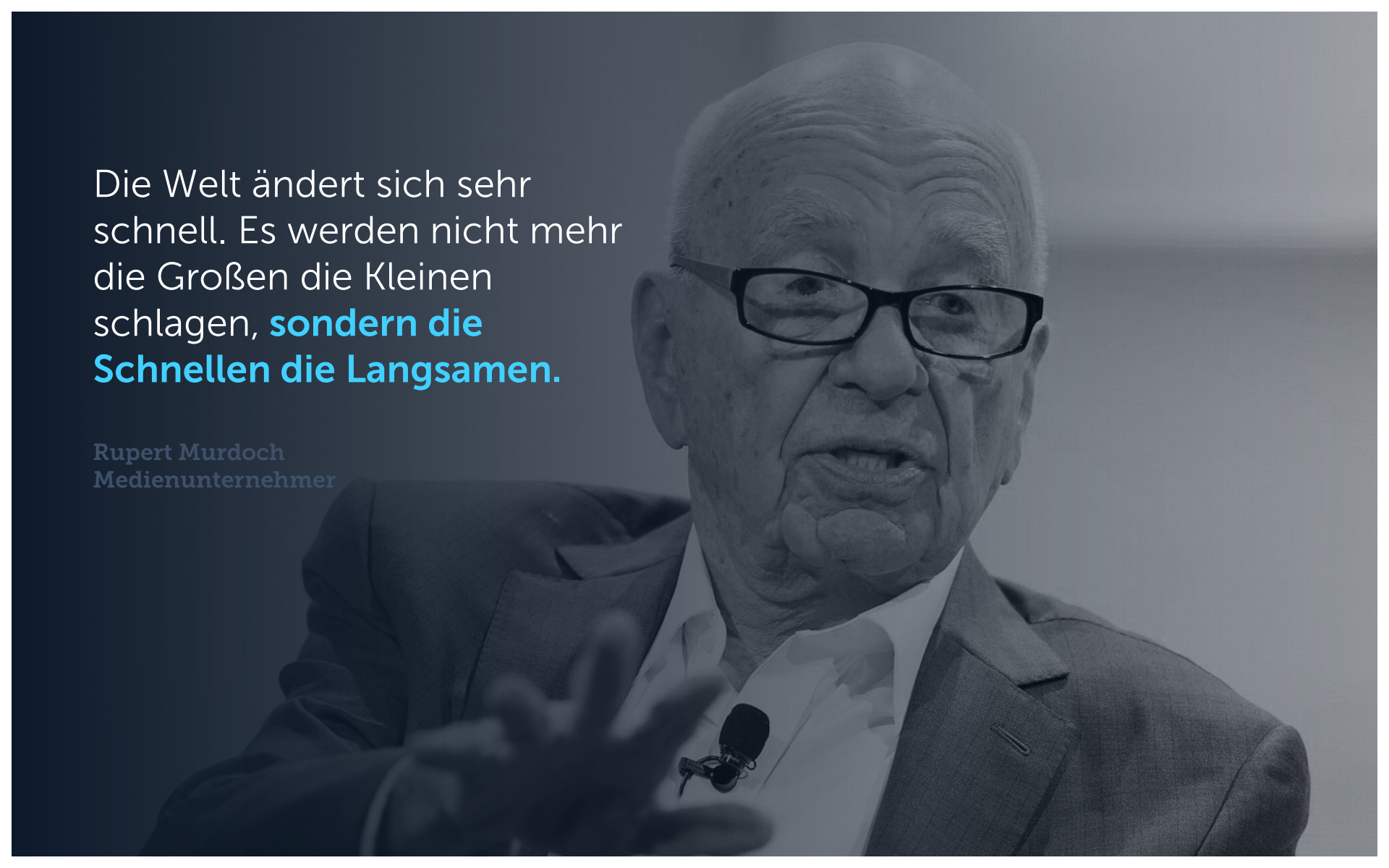
# Lean Innovation Training

# Lean Innovation: Neue Geschäftsfelder und Produkte zeitsparend aufbauen

---

Innovationen sind für die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen wichtiger denn je. Getrieben durch rasanten technologischen Umbruch, sich wandelnde Kundenbedürfnisse und disruptive Wettbewerber werden Märkte komplexer und fordernder. Die Überlebensfähigkeit von Unternehmen hängt davon ab schnell innovative Produkte zu entwickeln und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Doch die meisten Unternehmen haben keinen definierten Innovationsprozess und Schwierigkeiten bei der Umsetzung. Das Ergebnis: 76% aller neuen Produkteinführungen scheitern innerhalb eines Jahres.

Das Lean Innovation Training bietet Führungskräften im Business Development einen praxisorientierten Einblick in Struktur, Methoden und Umsetzung des modernen Innovationsmanagements. Sie erfahren, wie attraktive Geschäftsfelder identifiziert, Produkte schnell und kostengünstig entwickelt und Wachstum und Skalierungen mit Strategien und Taktiken strukturiert werden.



Die Welt ändert sich sehr schnell. Es werden nicht mehr die Großen die Kleinen schlagen, **sondern die Schnellen die Langsamen.**

Rupert Murdoch  
Medienunternehmer



Angebot

# Lean Innovation: Programm



## Zielgruppe

Business Developer, die Innovationen schneller und kostengünstiger einführen wollen



## Format

Das Training enthält theoretische und interaktive Elemente: Gruppen zu 5 Personen werden je von einem Coach geführt



## Zeit

Innovation-Trainings dauern 8 Stunden (09:00-18:00 Uhr) und enthalten mehrere Pausen



## Raum

Das Training findet im Startup-Umfeld oder einem für co-kreative Arbeit ausgerichteten Kreativraum statt

# Aufbau des Trainings: Mit vier Themenmodulen zum Lean Innovation Praktiker



### Rahmen für Innovationen und Geschäftsfelder

Die Arten von Innovationen kennenlernen, Rahmenbedingungen verstehen und attraktive Geschäftsfelder identifizieren



### Problem-Solution-Fit etablieren

Mit Design Thinking Kunden verstehen, kundenzentrierte Lösungen entwickeln und diese mit Struktur bewerten



### Product-Market-Fit aufbauen

Prototypen mit dem Lean Startup Mindset entwickeln und die Marktakzeptanz schnell und mit geringem Aufwand testen



### Strukturierter Wachstum und Skalierung

Wachstum mit Struktur und Methoden steuern und bei Skalierungsproblemen das Geschäftsmodell anpassen

# Rahmen setzen: Innovationen verstehen und Geschäftslücken entdecken



### Innovationen im Wandel

Sie erfahren, warum neue Modelle für Innovationen und die Geschäftsfeldentwicklung in Zeiten des schnellen Wandels an Relevanz gewinnen. Anhand von Unternehmensbeispielen erhalten Sie so einen praxisorientierten Zugang zu Lean Innovation.



### Geschäftsfelder identifizieren

Welche Geschäftsfelder werden in der Zukunft wachsen, und wo ist die größte Wertentwicklung möglich? Mithilfe von Megatrend-Analysen zeigen wir auf, wie Sie lukrative Geschäftsbereiche der Zukunft für Ihr Unternehmen aufdecken.

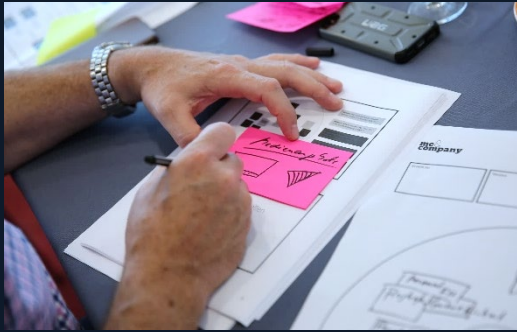


### Geschäftslücken ausmachen

Auch existierende Märkte sind einem ständigen Wandel unterworfen. Sie lernen mittels Wardley Maps und Marktvakuums-Analysen zu erkennen, wohin sich die Wertschöpfung innerhalb von Märkten verschiebt und wo dadurch neue Geschäftslücken entstehen.

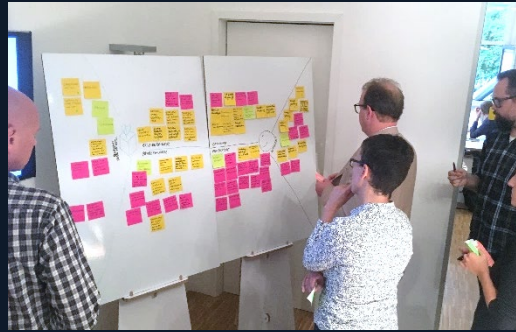
## Modul 02: Problem-Solution-Fit etablieren

# Problem-Solution-Fit: Kundenakzeptanz für neue Geschäftsfelder etablieren



### Kundengruppen verstehen

Mithilfe von Territory Maps, Stakeholder Maps und Personas machen wir Verbindungen, Abhängigkeiten und Interaktionen zwischen möglichen Kunden sichtbar und konkretisieren ihre Probleme. So kann die Geschäftsfeldentwicklung gezielt auf Kontext und Wünsche der Kunden eingehen.



### Lösungen generieren

Um die Marktakzeptanz von Ideen und Lösungen zu gewährleisten, ist Kundenzentrierung ein maßgeblicher Baustein. Anhand eines vorgegebenen Problems und Design-Thinking-Methoden wie dem Design Studio generieren Sie eine Vielzahl an hochwertigen kundenorientierten Lösungen.



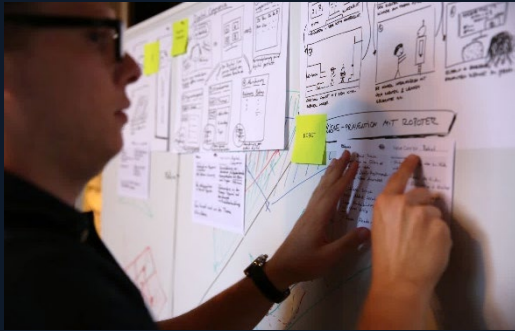
### Ideen strukturiert bewerten

Der Aufbau rentabler Geschäftsfelder erfordert neben einer großen Ideenvielfalt auch eine strukturierte Auslese. Analysetools wie die Focus Matrix helfen Ihnen dabei, die wirtschaftlichsten und attraktivsten Lösungen und Ideen für die Geschäftsfeldentwicklung auszuwählen.



## Modul 03: Product-Market-Fit aufbauen

# Product-Market-Fit: Geschäftsfelder mit geringem Budget ausbauen



### Prototypen entwickeln

Um interne Stakeholder abzuholen und Kunden von Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen, helfen schnell entwickelte Prototypen. Sie erfahren wie Minimum Viable Products und Methoden von Lean Startup dazu angewandt werden können.



### Klare Testszenarien

Um die Marktakzeptanz zu testen, müssen aussagekräftige Experimente konzipiert werden. Mithilfe des Javelin Experimentation Boards entwickeln Sie konkreten Szenarien um wichtige Erkenntnisse innerhalb kurzer Zeit und mit geringem Budget zu generieren.



### Marktakzeptanz testen

Produkte und Dienstleistungen sollten so früh wie möglich getestet werden um Entwicklungskosten gering zu halten. Wir zeigen auf wie Sie je nach Geschäftsfeld Usability Tests, Funnel-Analysen oder Fake-Doors benutzen, um Ihre Annahmen zur Marktakzeptanz zu validieren.



## Modul 04: Strukturierter Wachstum und Skalierung

# Geschäftsfelder entwickeln und skalieren: Werkzeuge, Taktiken und Strategien



### Wachstum steuern

Mit Tools wie Kanban und Scrum können Sie die Weiterentwicklung Ihres Geschäftsfelds steuern und übersichtlich halten. So werden Next Steps klar definiert und intern kommunizierbar gemacht. Wir zeigen Ihnen anhand von Unternehmensbeispielen, wie diese Tools funktionieren.



### Geschäftsmodelle pivotieren

Ob Paypal, Starbucks oder Twitter - viele Unternehmen hatten zunächst ein anderes Geschäftsmodell und mussten einen Plan B schaffen. Kurswechsel sind in sich wandelnden Märkten oft notwendig. Mit dem Business Model Canvas erlernen Sie das sogenannte Pivotieren auf geordnete Art und Weise.



### Skalierungsstrategien

Was ist zu tun, wenn die Skalierung des Geschäftsmodells auf Grenzen stößt, der Verkauf über etablierte Kanäle nicht vorangeht oder die Zielvorgaben nicht erfüllt werden? Mit dem Strategy Blueprint und dem 3-Horizonte-Modell erhalten Sie klare Guidelines zur Problemlösung.

## Vorteile

# Lean Innovation für Business Developer: Von der Idee zum Geschäftsfeld

---



Lernen Sie die benötigten Methoden kennen, um Ihr Unternehmen mit Innovationen fit für die Zukunft zu machen.



Erfahren Sie, mit welchen Prozessen Sie und Ihre Mitarbeiter rentable Geschäftsfelder und Produkte identifizieren und im Budgetrahmen entwickeln.



Entdecken Sie, wie Ihnen Geschäftsmodellwandelungen dabei helfen, Skalierungen schneller voranzutreiben.



Typisch agil werden Sie ausgewählte Methoden in der Anwendung kennenlernen – ein interaktives Training ohne akademischen Theoriefokus.



Für eine hohe Praxistauglichkeit vermitteln unsere Trainer Erkenntnisse auf Basis von Geschichten aus verschiedenen Unternehmen und Branchen.



Trainer von Me & Company bringen als Business und Company Designer Erfahrungen aus dem echten Unternehmensalltag in die Trainings ein.

## Trainer

# Das Lean Innovation Training wird von erfahrenen Moderatoren durchgeführt

---



**Alexander Dodig**

Entwickelt seit 2012 Produkte und Dienstleistungen mit Unternehmen wie Daimler, Haniel, RheinEnergie und thyssenkrupp Bilstein. Hierbei leitet er regelmäßig Workshops, hält Vorträge und ist Mentor für die Accelerator-Programme von Google und E.ON.



**Niels Drobek**

Hat nach seinem Magister in Informatik und Kommunikationswissenschaften viele Jahre Erfahrung in der Usability-Forschung gesammelt und ist Experte für die Entwicklung von Prototypen. Als Facilitator leitet er regelmäßig Workshops und Design Sprints.



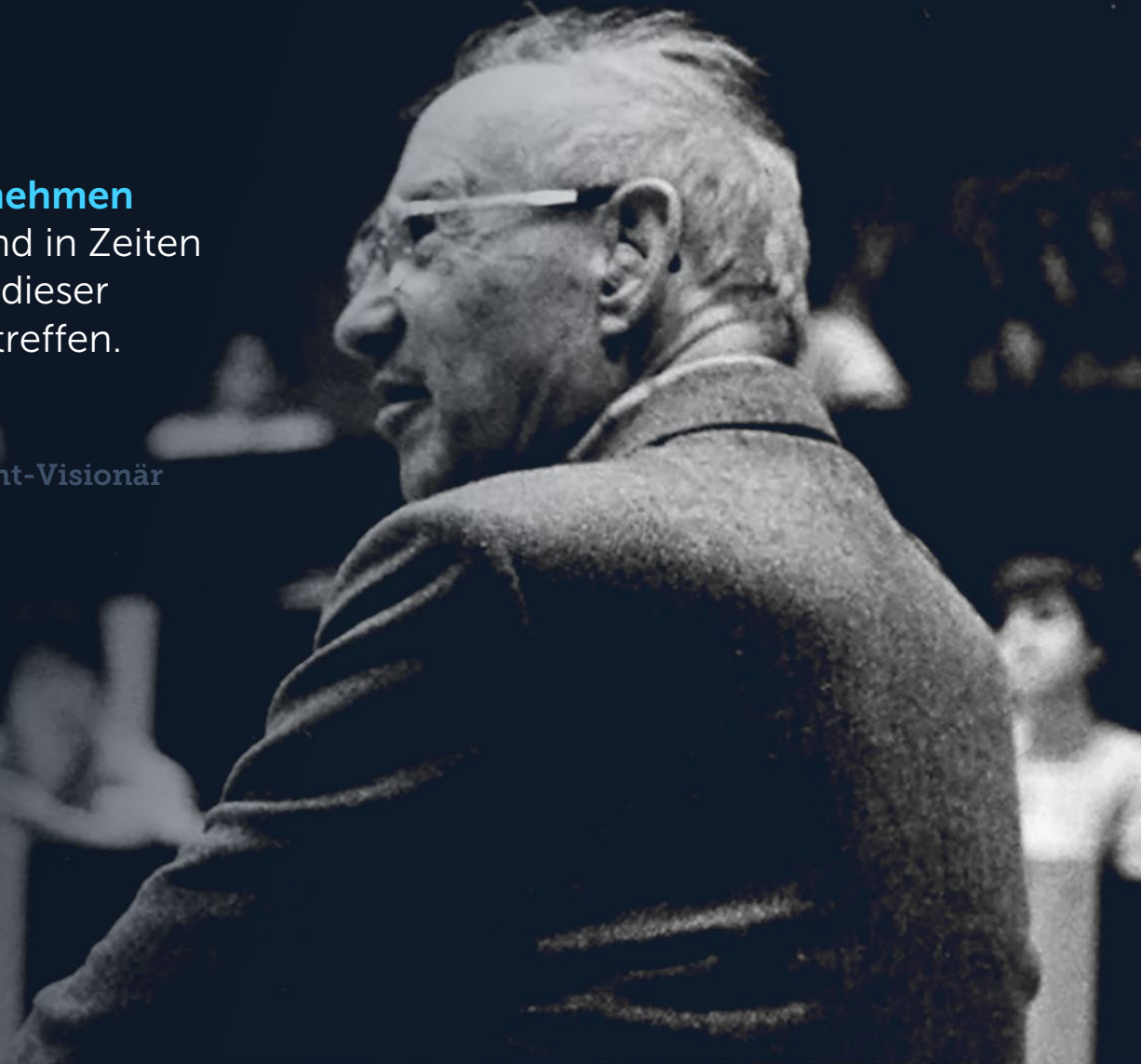
**Aurel Moussa**

Entwickelte nach seinem Studium der Volks- und Betriebswirtschaftslehre neue Geschäftsfelder bei Sony und mittelständischen Unternehmen. Als Experte für Markt- und Konkurrenzanalysen bringt er in Workshops Wissen zu Strategie und Positionierung ein.



**Das nicht innovative Unternehmen  
vergreist und geht unter.** Und in Zeiten  
des schnellen Wandels wird dieser  
Niedergang sehr schnell eintreffen.

Peter F. Drucker  
Langzeitprognose des Management-Visionär  
der 50er-Jahre



## Trainings im Überblick



### Masterclass

Im Training über 2 Tage erhalten Sie einen vielfältigen Einblick in Lean Innovation. Die Teilnehmerzahl ist auf 15 begrenzt. Gruppen werden zu 5 Personen von einem Trainer geführt.

EUR 1.390,00  
für 2 Tage pro Person

### Bootcamp

Das 4-tägige Bootcamp ermöglicht eine intensivere Betrachtung der Themenfelder und mehr Raum für individuelle Fragestellungen. Ebenfalls begrenzt auf max. 15 Teilnehmer.

EUR 2.590,00  
für 4 Tage pro Person

### Inhouse

Gerne führen wir die Masterclass und das Bootcamp auch exklusiv für Ihr Unternehmen durch. Hierzu bieten wir eine Reihe von zusätzlichen Optionen für ein optimales Lernerlebnis.

Ab EUR 5.900,00

A group of 15 people, 10 men and 5 women, are posed in an office environment. They are arranged in two rows: three people are seated in the front row on modern chairs, and twelve people are standing behind them. A large, black, shaggy dog is lying on the floor in the foreground. The office has a wooden floor, brick pillars, and a wall with colorful sticky notes. The entire image is overlaid with a dark, semi-transparent filter.

# Me & Company





# Deutschlands erste Customer Experience Agentur



#Gründung2012



#15Kreative



#Düsseldorf

## Gründe für unsere Gründung



**Neue Technologien**  
AI, Cloud, E-Mobility, Mixed Reality



**Neuer Wettbewerb**  
GAFAM, Startups, Corporate Development

Wir helfen  
Unternehmen sich  
**neu zu denken.**



**Neue Kundenerwartungen**  
Individualisierung, Automatisierung, Always on



**Neue Arbeit**  
Agile, GenY, Kollaboration

# Mit drei zentralen Bereichen für **effektive Weiterentwicklung.**



## Business Innovation

Unternehmens- & Geschäftsfeldentwicklung

---

Strategie, Kreativität und Technologien  
für Produkte und Services mit digitaler DNA  
u.a. mit Design Thinking und Lean Startup



## New Work

Innovationskultur und selbstorganisierte Teams

---

Individualisierung und Einführung von sowie  
Training in Management for Happiness-  
Konzepten u.a. mit Scrum und Holarchie



## Audience Development

Kommunikation für Wandel & Wachstum

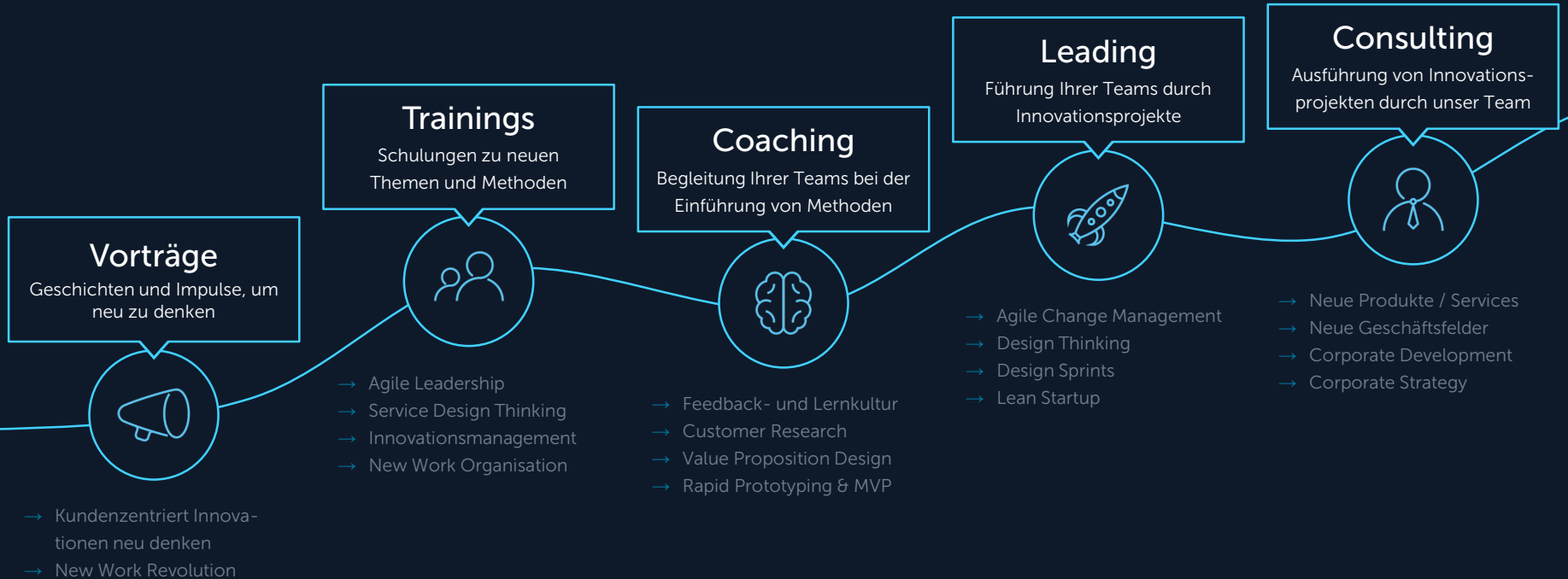
---

Strategie, kreative Ideen und operative  
Umsetzung nahtloser Markenerlebnisse  
entlang der Customer Journey



## Services

Wir bringen unser Expertenwissen  
je nach **Kontext und Bedarf** ein.



# Wir agieren **strategisch mit Weitsicht** **und unterstützen operativ.**



## Customer Research

Empirische Erforschung von Kunden-  
bedürfnissen und -verhalten

---

Rund 50 Methoden aus den Bereichen  
Feldforschung, Interviews, Nutzungsanalysen,  
Trendforschung, Umfragen



## Rapid Prototyping

Entwicklung von Prototypen und MVP für  
neue Produkte, Services und Arbeitsformen

---

Digitale Prototypen, Popup-Stores,  
Hackathons und Innovation Labs,  
Agile Change Management



## Digitale Services

Entwicklung von digitalen Applikationen  
für Mobile, Web und Point of Sale

---

Augmented- und Virtual Reality,  
eCommerce und Omnichannel, Process  
Automation, Intranet und Kollaboration

In einem Satz ...

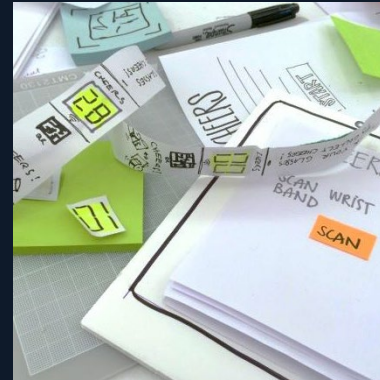
Wir lernen die Probleme Ihrer Kunden verstehen und **liefern den Proof-of-Concept für mutige Lösungen.**



Kundenprobleme verstehen und nutzen



Experten einbinden und Perspektiven vereinen



Ideen in schnelle Prototypen überführen



Frühzeitig am Kunden testen und lernen





## Wir kommen aus der Praxis



### Training Experience für Mercedes Benz

Optimierung der Learner-Journey für die jährlichen Trainings aller globalen Verkäufer von Mercedes Benz durch Forschung in 3 Ländern sowie Workshops mit Trainern und Projektleitern.



### Startup-Ideen für die Haniel Gruppe

Exploration sowie Entwicklung und Bewertung von über 20 Ideen für Corporate Startups mit einem co-creativen Team aus verschiedenen Bereichen des Unternehmens.



### Agile Transformation bei SchachtOne

Konzept und Implementation von Open Spaces zur Einbindung aller Mitarbeiter der Haniel Digital-Unit SchachtOne in die Weiterentwicklung der schnell wachsenden Einheit.

## Auszug aus unserer Kundenerfahrung



Holarchie

Die Bank  
der Zukunft

# Wer neu denkt, kann nicht in einem Organisationsmodell von 1916 arbeiten.

Seit 2012 arbeitet Me & Company an seiner agilen Form der Unternehmensorganisation. Heute leben wir in einer Holarchie, einer neuen Form der Führung ohne klassisches Management.



Mehr zu New Work bei Me & Company



Wir freuen uns Sie  
kennenzulernen.



Nils Tißen

[n.tissen@me-company.de](mailto:n.tissen@me-company.de)

+49 (0)211 / 54 210 210