

Neue, valide Geschäftsmodelle der Softwareindustrie

Workshop

auswählen, analysieren und umsetzen



Freitag, 04.07.2014

09:00 – 14:30 Uhr

innovationswerk
powered by Steelcase

Rosenheimer Str. 145 i
München

Worum es geht:

Mit der zunehmenden Verbreitung von Software und der Einbettung von Software in technischen Produkten und Alltagsgegenständen gewinnen Geschäftsmodelle der Softwareindustrie auch in anderen Industrien an Bedeutung. Es stellen sich Fragen wie: Was sind genau Geschäftsmodelle in der Softwareindustrie? Was sind Partnerschaften in der Softwareindustrie, und wie funktionieren diese? Wie wähle und kombiniere ich die richtigen Geschäfts- und Partnermodelle für mein Unternehmen, und wie setze ich diese erfolgreich in der Praxis um?

Im angebotenen Workshop lernen Sie die Geschäftsmodelle und Partnermodelle in der Softwareindustrie im Detail und anhand von Beispielen kennen. Sie lernen anhand der *Business Model Generation*-Methode diese Geschäftsmodelle zu analysieren und umzusetzen.

Teilnehmer:

Der Workshop richtet sich an Geschäftsführer und Vorstände, Abteilungsleiter und Manager im Business Development von großen, mittleren und kleinen Unternehmen in der Softwareindustrie.

Nutzen:

Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die zahlreichen Geschäfts- und Partnermodelle der Softwareindustrie und lernen diese mit Hilfe der *Business Model Generation*-Methode zu analysieren und umzusetzen. Zahlreiche Beispiele von Geschäfts- und Partnermodellen und Erfahrungen aus einer Reihe von Softwarefirmen erlauben Ihnen, schnell Nutzen aus diesem Workshop zu ziehen.

Programm

08:30 – 09:00	Registrierung
09:00 – 09:15	Begrüßung und moderierte Teilnehmervorstellung, Curt J. Winnen
09:15 – 09:30	Erwartungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer
09:30 – 10:30	Geschäftsmodelle und Partnerschaften in der Softwareindustrie <ul style="list-style-type: none">- Überblick über Geschäftsmodelle in der Softwareindustrie- Beispiele für erfolgreiche Geschäftsmodelle in der Softwareindustrie- Überblick über Software-Partner-Ökosysteme und Nutzung für die eigenen Firmenziele- Etablierte Partnermodelle
10:30 – 10:45	Kaffeepause
10:45 – 11:45	Business Model Generation Methode und ihre Anwendung <ul style="list-style-type: none">- Kurzeinführung in die <i>Business Model Generation</i>-Methode von Osterwalder- <i>Business Model Canvas</i> und <i>Value Proposition Canvas</i>
11:45 – 12:15	Mittagsimbiss
12:15 – 14:30	Umsetzung von Geschäfts- und Partnermodellen <ul style="list-style-type: none">- Go-to-Market-Strategie- Tipps für die Umsetzung
14:30	Get together

Über die Referenten:



Ralf Meyer ist Gründer und Managing Partner der Synomic GmbH, einer auf Software Ökosysteme, Business und Corporate Development spezialisierten Managementberatung in Walldorf.

Nach über 15 Jahren in Führungspositionen bei globalen Softwarefirmen wie Software AG und SAP AG war er 7 Jahre für Aufbau und Leitung von Silicon Valley Start-ups wie Actional und iWay in Deutschland und Europa verantwortlich. Seit 2007 berät er innovative deutsche und internationale Software Start-ups zu strategischen Themen wie: Business Modelle, SAP Ökosystem Strategie, Partnering, Business Development und Go-to-Market. Teile seiner Erfahrungen wurden in Büchern veröffentlicht, siehe www.synomic.com/partnerbook.

Aktuelle Interessenschwerpunkte sind: Innovative Software für Enterprise Clouds und Big Data, Software Business Modelle, Integration und Ausbau des SAP Ökosystems sowie Unterstützung von Gründern.



Dr. Karl Michael Popp ist Mitglied des Corporate Development Teams der SAP AG. Dort ist er seit 2008 als Senior Director Mergers and Acquisitions zuständig für die Evaluierung von Akquisitionen von Softwarefirmen sowie die Post Merger Integration des Kerngeschäfts von Softwarefirmen.

Zuvor war er sechs Jahre im SAP Technologiebereich für zahlreiche Partnerschaften mit anderen Softwareunternehmen sowie für die Lizenzierung von Open Source Software zuständig.

In seiner bisherigen Karriere hat er über 120 Softwarefirmen evaluiert oder mit Ihnen strategische Partnerschaften geschlossen. Er ist Autor von zahlreichen Aufsätzen und mehreren Büchern zum Thema Geschäftsmodelle sowie Mergers und Acquisitions in der Softwareindustrie.

Er arbeitet im Programmkomitee der International Conference on the Software Business sowie des European Workshop on Software Ecosystems.

Neue, valide Geschäftsmodelle der Softwareindustrie

WORKSHOP auswählen, analysieren und umsetzen

Teilnahmegebühr:

490,00 € netto zzgl. 19 % MwSt | Gesamt: 583,10 €

Für Munich Network-Mitglieder:

390,00 € netto zzgl. 19 % MwSt | Gesamt: 464,10 €

Für Technologie-Start-ups nicht älter als 2 Jahre (Gründung nach dem 01.01.2012):

150,00 € netto zzgl. 19 % MwSt | Gesamt: 178,50 €

In der Teilnahmegebühr sind die Tagungsunterlagen sowie die Speisen und Getränke der Pause und des Mittagsimbisses enthalten.

Veranstalter:

Munich Network e.V.
Rosenheimer Straße 145 i
81671 München

Anmeldung unter: munichnetwork.com/veranstaltungen.html

Media Partner



HYPERRAUM.TV
www.hyperraum.tv