

Bitkom Management Club

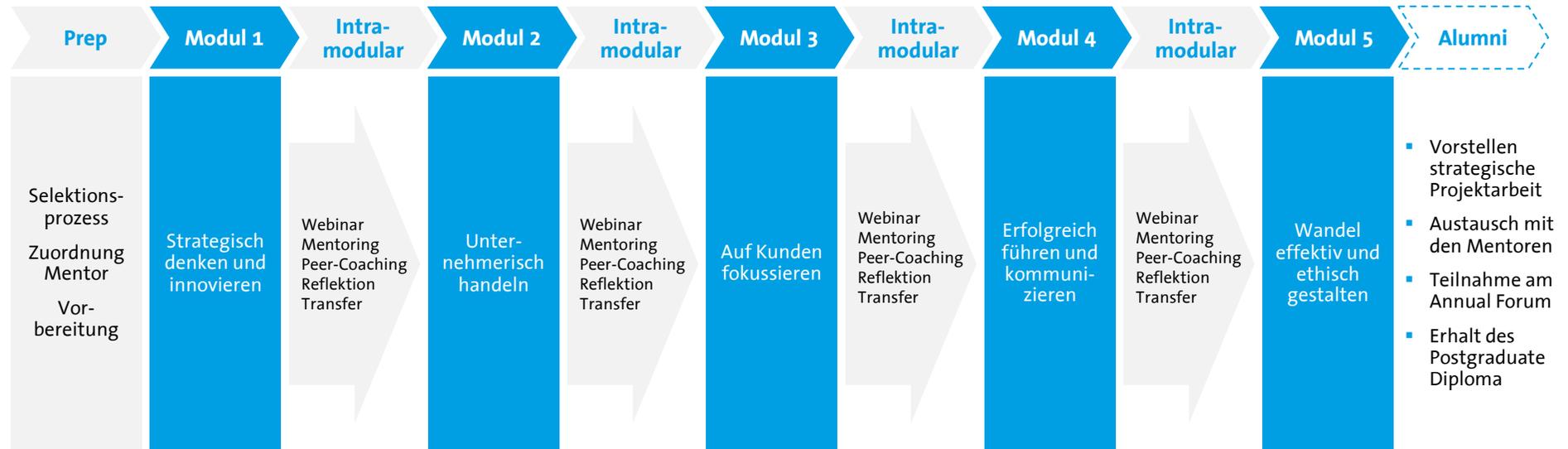
Programm für Nachwuchskräfte der Digitalwirtschaft

In Kooperation mit der ESMT-Berlin



bitkom

Das Programm für Nachwuchskräfte der Digitalwirtschaft kombiniert fünf Präsenzmodule mit Webinaren, Peer-Coaching, Projektarbeit und integriert das bestehende Mentorenprogramm



Module & Termine

Module	Inhalte	Dauer/Termine	Ort
Modul 1 Strategisch denken und innovieren	<ul style="list-style-type: none"> Strategische Herausforderungen (Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie) Kreativität und Kundenorientierung in Innovationsprozessen Entrepreneurship Schaffung einer agilen Organisation 	25.-27.02.2019	ESMT Berlin
Modul 2 Unternehmerisch handeln	<ul style="list-style-type: none"> Wertorientierung und Bewertung von Marktchancen Verhandlungsführung: Wert beanspruchen und Wert schaffen sowie Konfliktlösung Realisierung von Marktchancen: Entscheidungsfindung und individuelle und irrationale Entscheidungsmuster 	27.-29.05.2019	ESMT Berlin
Modul 3 Auf Kunden fokussieren	<ul style="list-style-type: none"> Marktsegmentierung als Grundlage von Kundenorientierung Kundenanalyse, -verständnis und -bindung Sales Management und digitale Transformation im Sales 	16.-18.09.2019	ESMT Berlin
Modul 4 Erfolgreich führen und kommunizieren	<ul style="list-style-type: none"> Situatives und lösungsorientiertes Führen Führen von High-Performance Teams Authentisch führen Die lernende Organisation: der richtige Umgang mit Fehlern Krisenführung: interne und externe Transparenz 	27.-29.01.2020	ESMT Berlin
Modul 5 Wandel effektiv und ethisch gestalten	<ul style="list-style-type: none"> Technische und adaptive Veränderungen umsetzen Dynamiken und Erfolgsfaktoren des Wandels Bedeutung von Stakeholdern und Unternehmenszweck Ethisches Handeln in der Unternehmenspraxis 	27.-29.04.2020	ESMT Berlin
Alumni	<ul style="list-style-type: none"> Verleihung der Postgraduate Diploma an die Teilnehmer Resümee des Programms, Vorstellung der Ergebnisse der Projektarbeiten und Diskussion mit den Mentoren Teilnahme am Sommerfest des Bitkom und am Annual Forum der ESMT Berlin 	Annual Forum: Juni 2020	Berlin

Modul 1

Strategisch denken

Vorläufiger Modulplan

	Was ist Strategie?	Strategische Herausforderungen und Implementierung	Innovation
AM	Einführung in das Programm für Nachwuchskräfte der Digitalwirtschaft	Wachstumsstrategie – wie man einen nachhaltigen Wachstumspfad im digitalen Umfeld schaffen kann	Entrepreneurship und Schaffung einer agilen Organisation
	Strategieverständnis – woran man eine »gute« Strategie erkennt	Strategische Innovation – wie man mit innovativen Strategieansätzen erfolgreich sein kann	
Lunch			
PM	Wettbewerbsstrategie – Wie sich Unternehmen erfolgreich im (digitalen) Wettbewerb positionieren	Strategieimplementierung, inkl. Workshop	Kreativität in disruptiven Innovationsprozessen
	Gruppenstrategie – wie aus dem Ganzen mehr wird als die Summe seiner Teile		Transfer und Reflektion hin zu einer innovativen und digitalen Unternehmenskultur
			Wrap-Up und Feedback
EVE	Freier Abend	Netzwerkevent und Abendessen	

Der Experte für
strategisches
Management,
Innovation und
Change



»Sehr hochwertiger
Vortrag; gute Inhalte;
gute Mischung Praxis/
Theorie«

Teilnehmer eines
unternehmensspezifischen Seminars

Prof. Dr. Harald Hungenberg

 **Visiting Professor für Unternehmensführung, Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensführung, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg**



Berufserfahrung

Frühere Tätigkeiten als Lehrstuhlinhaber für strategisches Management und Organisation an der Handelshochschule Leipzig und als Berater bei McKinsey & Company

Fokus in Forschung und Lehre

Strategisches Management, Innovation, Unternehmensplanung, Controlling, Organisation

Veröffentlichungen

Über 100 Bücher und Artikel in führenden internationalen Zeitschriften

Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Klienten (Auswahl):

SIEMENS DAIMLER



thyssenkrupp

Medien (Auswahl):

Frankfurter Allgemeine
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

| **Handelsblatt**

manager magazin



bitkom

ESMT's Experte in Entscheidungsfindung, Innovation sowie der deutschen Energiewende



»Excellent (knowledgeable, structured, perfect communicator)«

»It has been fun and your teaching style has been very good«

Teilnehmer des Seminars Decision Making

Christoph Burger

 Senior Lecturer, ESMT Berlin



Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Kunden (Auswahl):



Berufserfahrung

Er unterrichtete Mikroökonomie an der University of Michigan, arbeitete fünf Jahre in der Industrie bei Otto Versand und als Vice President der Bertelsmann Buch AG, fünf Jahre in der Beratung bei Arthur D. Little und fünf Jahre als selbständiger Berater mit Fokus Private Equity Beratung für KMU

Fokus in Forschung und Lehre

Energiemärkte/ Innovation sowie Entscheidungsfindung/ Verhandlungsführung und Blockchain.

Veröffentlichungen

Er hat mehrere Artikel, Fallstudien sowie Buchkapitel/ Bücher im Bereich Branchenentwicklung/ Energie/ Innovation, Business Plan Assessment/ Entscheidungsfindung / Verhandlungsführung veröffentlicht

Bianca Schmitz

 **Co-Director Hidden Champions Institute, Program Director and Head of International Executive Education Relationships, ESMT Berlin**



Berufserfahrung

Bianca ist Co-Direktorin des Hidden Champions Institute und Programmdirektorin an der ESMT Berlin; sie ist zertifiziert in Design Thinking (Hasso Plattner Institute) und zertifizierte SCRUM Product Owner; sie ist verantwortlich für den Aufbau neuer internationaler Kooperationen mit anderen Business Schools, Institutionen oder Netzwerken, wie dem Global Network for Advanced Management (GNAM) oder UNICON; arbeitete für die International Association for Sports and Leisure Facilities (IAKS).

Fokus in Forschung und Lehre

Ihr Fokus liegt auf agilen Innovationsprozessen wie Design Thinking, LeanStartUp und Scrum, aber auch auf den potenziellen Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, den so genannten Hidden Champions.

Sprachen: Deutsch | Englisch | Spanisch

Kunden (Auswahl):



AIRLINESALES

METRO GROUP
MADE TO TRADE.

KPINTAR
enhancing capability®



bitkom

ESMT Expertin für
Design Thinking, Scrum
und Lean Start-Up



»Thank you for the amazing class... All students were pleased with such high level classes we had. They were thrilled.«

Teilnehmer einer Executive MBA class

Modul 2

Unternehmerisch handeln

Vorläufiger Modulplan

	Wertorientierte Unternehmenssteuerung	Verhandlungsführung	Realisierung von Marktchancen
AM	Investitionsrechnung, Finanzplanung und steuerliche Rahmenbedingungen	Was machen unsere Kunden mit uns?	Was ist eine gute Entscheidung?
		Was ist Verhandeln? Eine Übung	Individuelle und irrationale Entscheidungsmuster
Lunch			
PM	EBIT, ROCE und VA – Dokumentation im Jahresabschluss	Strategische Vorbereitung, Positionen und Interessen/ Bargaining	Gruppenentscheidungen – Fluch oder Segen?
		Schwierige Verhandlungspartner, Macht etc. Dirty Tricks	
	Kostenrechnung als Kontroll- und Steuerungsinstrument		Wrap-Up und Feedback
EVE	Freier Abend	Netzwerkevent und Abendessen	

Der Experte für
finanzielle Steuerung
und internationale
Steuern



»Brillanter Erklärer«
(»Brilliant Explanator«)

Participant of a company-specific
seminar

Dr. Stephan Kudert

 Visiting Lecturer an der ESMT Berlin, Professor Präsident an der Europa-Universität Viadrina



Berufserfahrung

Lehrbeauftragter an der Freien Universität Berlin für Kostenrechnung, Dozent an der Eidgenössischen Steuerberatungskommission für Internationale Besteuerung, Dozent an der Universität Hamburg, Master of International Taxation, Wissenschaftlicher Direktor für Internationale Besteuerung am Deutschen Institut für Steuerberatung, Direktor des I CEE Tax, Institut für Mittel- und Osteuropäische Besteuerung

Fokus in Forschung und Lehre

Tax Management and auditing, Polish taxation, international taxation

Veröffentlichungen

Etwa 40 Bücher und mehr als 180 Artikel zu finanzieller Steuerung

Sprachen: **Deutsch** | **Polnisch**

Kunden (Auswahl):



Dr. Mark Young

 Visiting Lecturer an der ESMT Berlin sowie Gründer und Präsident von Rational Games



Berufserfahrung

Mark Young ist ein unabhängiger Autor, Trainer und Berater mit langjähriger praktischer und akademischer Erfahrung im Bereich Verhandlungsführung, Mediation und Konfliktmanagement. Zuvor arbeitete er als Corporate Lending Officer bei der Chase Manhattan Bank, als strategischer Berater bei McKinsey & Company, als Partner bei Price Waterhouse Corporate Finance und als Verhandlungsführer im US-Handelsministerium.

Fokus in Forschung und Lehre

Sein Fokus liegt auf Ethik, Entscheidungsfindung und Verhandlungen. Er ist ein unabhängiger Berater, Trainer, Autor und Dozent für Mediations- und Verhandlungsfähigkeiten für Einzelpersonen und Organisationen.

Veröffentlichungen

Mark Young hat über Business Ethics und Entscheidungsfindung in verschiedenen akademischen Zeitschriften wie dem International Journal of Game-Based Learning, dem Negotiation Journal und dem Ivey Business Journal veröffentlicht. Er hat auch ein Buch mit dem Titel Rational Games: a philosophy of business negotiation from practical reason veröffentlicht.

Sprachen: **Englisch** | **Deutsch** | **Französisch**

Experte in
Verhandlungsführung



»Excellent setup, enjoyed cases study method with interactive ›plays«.

Teilnehmer eines
unternehmensspezifischen Seminars

ESMT's Experte in Entscheidungsfindung, Innovation sowie der deutschen Energiewende



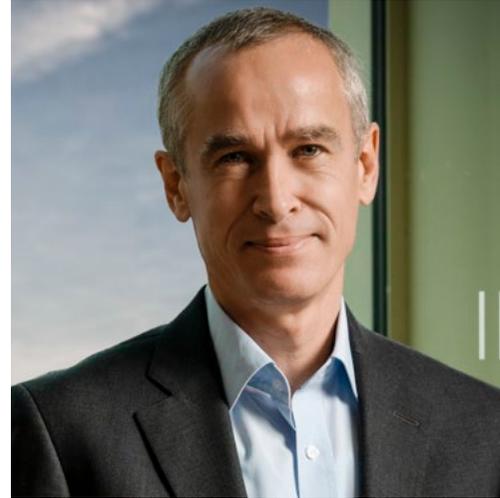
»Excellent (knowledgeable, structured, perfect communicator)«

»It has been fun and your teaching style has been very good«

Teilnehmer des Seminars Decision Making

Christoph Burger

 Senior Lecturer, ESMT Berlin



Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Kunden (Auswahl):



Berufserfahrung

Er unterrichtete Mikroökonomie an der University of Michigan, arbeitete fünf Jahre in der Industrie bei Otto Versand und als Vice President der Bertelsmann Buch AG, fünf Jahre in der Beratung bei Arthur D. Little und fünf Jahre als selbständiger Berater mit Fokus Private Equity Beratung für KMU

Fokus in Forschung und Lehre

Energiemärkte/ Innovation sowie Entscheidungsfindung/ Verhandlungsführung und Blockchain.

Veröffentlichungen

Er hat mehrere Artikel, Fallstudien sowie Buchkapitel/ Bücher im Bereich Branchenentwicklung/ Energie/ Innovation, Business Plan Assessment/ Entscheidungsfindung / Verhandlungsführung veröffentlicht

Modul 3

Auf Kunden fokussieren

Vorläufiger Modulplan

	Kundenorientierung	Kundenbindung und Vertrieb	Digitalisierung des Vertriebs
AM	Marktsegmentierung: Die Grundlage der Kundenorientierung	Kundenbindung durch Wertschöpfung	B2B Vertriebsmanagement
		Kundenbindung durch Geschäftsbeziehung	Die digitale Transformation des Vertriebs
Lunch			
PM	Best Practice Beispiel	Ergebnisdiskussion und Transfer	Die digitale Transformation des Vertriebs
	Ergebnisdiskussion und Transfer	Grundlagen des persönlichen Verkaufs	Transfer und Reflektion
			Wrap-Up und Feedback
EVE	Gemeinsames Abendessen	Freier Abend	

Experte für Kunden-orientierung und -bindung



»Very good interaction with the participants«

Teilnehmer eines unternehmensspezifischen Seminars

Thomas Ritter, PhD

 Visiting Professor at ESMT Berlin, Professor of Market Strategy & Business Development, Department of Strategic Management and Globalization



Languages: **German** | **English**

Professional experience

Professor of Market Strategy and Business Development, Department of Strategic Management and Globalization. He is also the Academic Director of CBS Competitiveness Platform, Copenhagen Business School

Focus in research and teaching

His focus is on B2B marketing, market segmentation, customer value management, business relationship management and market strategies. His consulting projects are focused on operational (how to implement market strategy initiatives) as well as on management issues (how to lead a market and customer-oriented company)

Publications

His findings have been published worldwide, e.g. in the International Journal of Research in Marketing, the Journal of Business Research, the Industrial Marketing Management and the Journal of Business and Industrial Marketing

Vordenker persönlicher Vertrieb und Digitalisierung des Vertriebs



»Enthusiast, dynamic and very well structured«

Teilnehmer aus dem Seminar Modern Sales Management

Prof. Dr. Johannes Habel

 Associate Professor und Director of the Hidden Champions Institute, ESMT Berlin



Berufserfahrung

Prior engagement as strategy consultant with Booz & Company (Frankfurt) and as news anchor at a radio station

Fokus in Forschung und Lehre

Personal selling, sales management, marketing management, strategic management, artificial intelligence, automation, analytics

Veröffentlichungen

Articles in renowned international academic journals, such as the Journal of Marketing and the Journal of the Academy of Marketing Science, and in managerial journals, such as Harvard Business Manager and aquiva

Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Kunden (Auswahl):



Medien (Auswahl):



Modul 4

Reflektiert führen und kommunizieren

Vorläufiger Modulplan

	High-Performance Teams	Leaders as organizational architects and political strategists	Authentisch führen
AM	Fatale Fehler – Umgang mit Fehlern in Organisationen	Reaching across the silos	Authentizität oder seien Sie doch einfach mal Sie selbst <hr/> Kommunikationsmechanik oder was sonst noch so passiert, wenn zwei sich unterhalten
Lunch			
PM	Grundlagen für eine offene Fehler- und Lernkultur <hr/> Führen von High-Performance Teams	Coalition building	Bühnenregeln oder was wirklich wichtig ist, nachdem man weiß, wohin mit den Händen <hr/> Wrap-Up und Feedback
EVE	Teamevent und gemeinsames Abendessen	Freier Abend	

Prof. Dr. Jan U. Hagen

 Associate Professor, ESMT Berlin



Berufserfahrung

Wissenschaftler, Autor und Keynote Speaker; von der Financial Times als "error management guru" bezeichnet; Initiator der zweijährlich stattfindenden ESMT Error Management Conference

Fokus in Forschung und Lehre

Fehlermanagement, Team-Interaktion, Führung und Krisenmanagement

Veröffentlichungen

Autor von Büchern, Buchkapiteln, Fallstudien und Beiträgen in führenden internationalen Fachzeitschriften zum Thema Fehlermanagement

Vordenker für organisationales Fehlermanagement



„Jan is an excellent speaker, very inspiring and entertaining. He used unusual cases to show new perspectives.“

Teilnehmer im Seminar Leadership under Pressure

Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Kunden (Auswahl):



Medien (Auswahl):



Gianluca Carnabuci, PhD

 Professor of Organizational Behavior, ESMT Berlin



Professional experience

Adjunct professor at SDA Bocconi and honorary fellow at the CorpNet lab of the University of Amsterdam. Was associate professor at the University of Lugano and assistant professor at Bocconi University. PhD in Social and Behavioral Sciences from the University of Amsterdam

Focus in research and teaching

Studies how managers can build networks of formal and informal relations to enhance their leadership and change organizations

Publications

Published his research in top management journals, as well as in business cases and books

Languages: **Italian | English**

Clients (selection):



Media (selection):



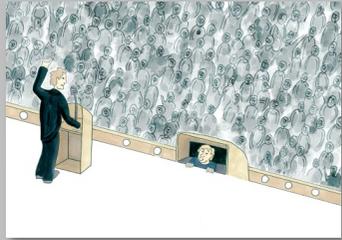
ESMT`s expert in building formal and informal networks



»We had a perfect mix of business cases, lectures, and outstanding activities. In addition, you feel welcome from the first moment«

Participants in the seminar Emerging Leaders

Our expert for how to convey authenticity and how to get your message across in a clear-cut way that is easy to understand



»Amazing, inspiring, very useful content«

Teilnehmer eines unternehmensspezifischen Seminars

Severin von Hoensbroech

 Visiting lecturer at ESMT Berlin, Actor, Director, Presenter, Coach



Sprachen: **Deutsch** | **Englisch** | **Französisch**

Berufserfahrung

Severin von Hoensbroech studierte Schauspiel und Regie und Psychologie und Philosophie und wurde im Ergebnis dann jedenfalls Diplompsychologe und österreichisch geprüfter Schauspieler. Es folgten zahlreiche Workshops für Regie, Schauspiel, Theatersport und eine Ausbildung zum systemischen Organisationsberater, sowie die Lizenzierung zum MBTI-Trainer.

Als Schauspieler trat er u.a. die Bretter des Volkstheaters Wien, Schauspiels Bonn, der Salzburger Festspiele.

Als Theatermacher und Psychologe coacht und trainiert er Menschen im mittleren und oberen Management. Im Laufe der Zeit gab es auch ein paar Preise, etwa den Kölner Theaterpreis, den Heidelberger Theaterpreis, den Theaterzwang-Preis und am Rande auch den westfälischen Friedenspreis.

2012 wurde er versehentlich demeter Obst-Bauer und verwaltet Schloß Türnich bei Kerpen.

Dort lebt er auch meistens, liebt eine tolle Frau und hat vier natürlich entzückende Kinder....

Modul 5

Veränderungen führen und verantwortlich agieren

Vorläufiger Modulplan

	Veränderungen initiieren	Herausforderungen bei Veränderungsinitiativen meistern	Ethisches Verhalten und CSR
AM	Archetypen und Dynamiken von Veränderungsprozessen	Jenseits von technischen Veränderungen – Die Herausforderung adaptiver Veränderungen	Verantwortliche Unternehmensführung – Wirtschaftsethik
	Warum Veränderungsinitiativen scheitern und welche Faktoren bei der Einführung von Veränderungen zum Erfolg führen	Wie man mit Widerstand bei Veränderungen umgeht	(Wirtschafts-)Ethik in der Praxis
Lunch			
PM	Individuelle Präferenzen in Zeiten des (digitalen) Wandels	Diskussion eigener Veränderungsinitiativen	Compliance und Dienstleistungsstandards als Nachhaltigkeitsherausforderungen
	Unternehmenskulturen und Teamkulturen: Bestandaufnahme und Kulturänderung	Die sechs Prinzipien des Überzeugens	Wrap-Up und Feedback
EVE	Netzwerkevent und Abendessen	Freier Abend	

Der Pionier für Führung und Veränderungs- management



»Greater awareness of
change processes,
typical patterns, and
their challenges«

Teilnehmer aus dem Seminar
Understanding and Leading Change
program

Ulf Schäfer

 Program Director, ESMT Berlin



Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Kunden (Auswahl):



Berufserfahrung

Programmdirektor und Veränderungsexperte, ehemaliger Strategieberater bei A.T. Kearney, Mitbegründer der Launch Group, Manager bei DaimlerChrysler und Direktor und Leiter der Strategieberatung bei Sapient

Fokus in Forschung und Lehre

Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind Führung, Veränderung und verantwortungsbewusstes Management. und Verstehen und Führen von Veränderungen

Veröffentlichungen

Veröffentlichte seine Forschungen in Top-Management-Zeitschriften sowie in Business Cases und Büchern. Lehren und Leiten im Case Centre Europe



Unser Experte für Wirtschaftsethik, Veränderungs- management und Strategie



»One of the best
teachers I've had! Has
a real talent to
energize and engage.«

Teilnehmer am Executive Transition
Program 12 (2015-2016)

Dr. Urs Müller

 Dozent, Programm Director und Leiter der Praxis Gruppe "Konsumgüter, Handel und Medien" an der ESMT Berlin



Berufserfahrung

15 Jahre Erfahrung in der Strategieberatung und Führungskräfteentwicklung in Europa, Mittleren Osten und Asien

Fokus in Forschung und Lehre

Wirtschaftsethik, Veränderungsmanagement und Strategie; Tutor für das Schreiben von und Unterrichten mit Fallstudien

Veröffentlichungen

Autor und Ko-Autor von zahlreichen preisgekrönten und bestselling Fallstudien in den Bereichen Wirtschaftsethik, Veränderungsmanagement und Strategie
Regelmäßige Beiträge/Kommentare in Management Veröffentlichungen und Medien

Sprachen: **Deutsch** | **Englisch**

Klienten (Auswahl):



Medien (Auswahl):



Alumni Veranstaltung

Vorläufiger Modulplan

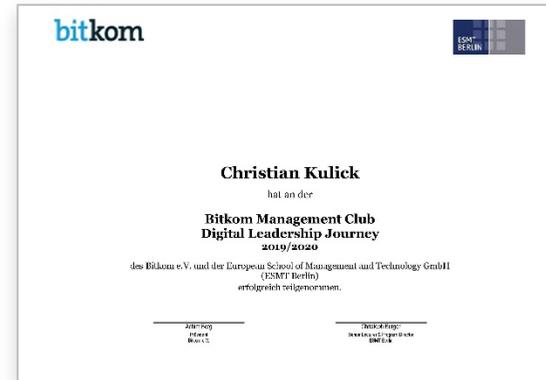
AM	Individuelle Anreise
	Lunch
	Gemeinsamer Besuch des Annual Forums
PM	Vorbereitung auf den Austausch mit und Präsentation vor den Mentoren Resümee des Programms sowie Vorstellung der Ergebnisse der Projektarbeiten
	Diskussion mit den Mentoren Sowie feierliche Übergabe der Postgraduate Diploma an die Teilnehmer
EVE	Gemeinsames Abendessen

Module & Termine

Module	Inhalte	Dauer/Termine
Modul 1 Strategisch denken und innovieren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strategische Herausforderungen (Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie) ▪ Kreativität und Kundenorientierung in Innovationsprozessen ▪ Entrepreneurship ▪ Schaffung einer agilen Organisation 	25.-27.02.2019
Modul 2 Unternehmerisch handeln	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wertorientierung und Bewertung von Marktchancen ▪ Verhandlungsführung: Wert beanspruchen und Wert schaffen sowie Konfliktlösung ▪ Realisierung von Marktchancen: Entscheidungsfindung und individuelle und irrationale Entscheidungsmuster 	27.-29.05.2019
Modul 3 Auf Kunden fokussieren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Marktsegmentierung als Grundlage von Kundenorientierung ▪ Kundenanalyse, -verständnis und -bindung ▪ Sales Management und digitale Transformation im Sales 	16.-18.09.2019
Modul 4 Erfolgreich führen und kommunizieren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Situatives und lösungsorientiertes Führen ▪ Führen von High-Performance Teams ▪ Authentisch führen ▪ Die lernende Organisation: der richtige Umgang mit Fehlern ▪ Krisenführung: interne und externe Transparenz 	27.-29.01.2020
Modul 5 Wandel effektiv und ethisch gestalten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technische und adaptive Veränderungen umsetzen ▪ Dynamiken und Erfolgsfaktoren des Wandels ▪ Bedeutung von Stakeholdern und Unternehmenszweck ▪ Ethisches Handeln in der Unternehmenspraxis 	27.-29.04.2020
Alumni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verleihung der Postgraduate Diploma an die Teilnehmer ▪ Resümee des Programms, Vorstellung der Ergebnisse der Projektarbeiten und Diskussion mit den Mentoren ▪ Teilnahme am Sommerfest des Bitkom und am Annual Forum der ESMT Berlin 	Annual Forum: Juni 2020

Abschlusszertifikate

Die Mentees erhalten im Bitkom Management Club zwei Zertifikate:



Das **Postgraduate Diploma** in Management mit Schwerpunkt General Management ist ein Abschluss, den die ESMT Berlin als wissenschaftliche Hochschule verleiht.

Bitkom und ESMT Berlin vergeben ein **doppelt gebrandetes Zertifikat** (Beispielfoto) für die Teilnahme am Management Club.