

Erfolgreiche Geschäftsmodelle für IT-, Internet- und Games-Unternehmen

Tipps und Ideen aus der Praxis für die Praxis

Ganztägiges Intensivseminar

25. Februar 2010

Ein stark praxisorientiertes Seminar für Unternehmer aus der IT- und Internetbranche. Aus langjähriger Erfahrung bei der Finanzierung von ITK- und Internetunternehmen erläutern die Referenten, welche generellen Ertragsmodelle existieren und wie ein passendes Geschäftsmodell gefunden werden kann.

Inhalt:

Wodurch zeichnen sich erfolgreiche Geschäftsmodelle für IT-, Internet- und Gamesunternehmen aus? Was sind die gängigsten Geschäftsmodelle? Welche Vor- und Nachteile bieten sie jeweils? Wie lässt sich ein passendes Modell für ein konkretes Vorhaben finden? Was ist ein guter Mix? Was kann man von Games-Geschäftsmodellen lernen? Was tun, wenn mein Geschäftsmodell doch nicht die gewünschten Erträge bringt?

Hintergrund:

Erfolgreiche Geschäftsmodelle stellen die Basis langfristigen wirtschaftlichen Handelns dar – insbesondere im Bereich der IT- und Kommunikationstechnologie ergeben sich vielfältige Modelle, die Anwendung finden. Doch welche Modelle passen zu welchen Unternehmen? Wodurch zeichnen sich erfolgreiche Modelle aus und welche Risiken bergen die einzelnen Ertragsmodelle? Wie identifiziere ich die für mein Unternehmen geeigneten Modelle?

Thomas Schröter und Jannis Friedag geben einen praxisnahen Einblick in gängige und außergewöhnliche Geschäftsmodelle im IT-Bereich. Als Corporate-Finance-Berater für Unternehmen aus der IT-, Internet- und Gamesbranche verfügen die beiden TCC-Coaches über umfangreiche Erfahrungen in der Entwicklung von erfolgreichen Geschäftsmodellen.

Zielgruppe:

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, Vertriebsleiter und kaufmännisch Verantwortliche in IT- und Internetunternehmen. Bitte haben Sie Verständnis, dass im Interesse der Unternehmer keine Berater zugelassen sind.

Referenten:

Thomas Schröter, Geschäftsführer der eventurecat GmbH und Coach beim TCC.
Jannis Friedag, Corporate Finance Consultant, eventurecat GmbH und Coach beim TCC.

Seminarkosten:

115 Euro inkl. MWSt und Verpflegung für technologieorientierte Unternehmen aus Berlin, für andere Branchen 175 Euro. Unternehmensberater sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

Ort: Bundesallee 210, 10719 Berlin

Datum: Donnerstag, der 25. Februar 2010, 08.30 Uhr bis 16.30 Uhr

Bitte melden Sie sich über folgenden Link an:

http://www.tcc-berlin.de/_db/slist.php?id=16. Anmeldung unbedingt erforderlich.

© eventurecat GmbH
Pascalstr. 10
10587 Berlin

Tel.: +49 (0)30 726 13 23 - 0
Fax: +49 (0)30 726 13 23 - 23
Email: info@eventurecat.com
www.eventurecat.com

Programmagenda

| | |
|---------------|---|
| 08.30 Uhr | Begrüßungskaffee, Check-In und Ausgabe der Unterlagen |
| 09.00 Uhr | Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer |
| 09.30 Uhr | Einführung <ul style="list-style-type: none">◦ Definition Geschäftsmodell◦ Erlösmodell als Teil des Geschäftsmodells◦ Einflussfaktoren auf die Wahl geeigneter Modelle |
| 10.00 Uhr | Geschäftsmodelle für Softwareunternehmen <ul style="list-style-type: none">◦ Lizenzmodelle◦ Software as a Service◦ Vor- und Nachteile◦ Software-Pflege und Wartung◦ Beispiele |
| 11.15 Uhr | Kaffeepause und Gespräche mit den Referenten |
| 11.30 Uhr | Geschäftsmodelle im Internet <ul style="list-style-type: none">◦ Überblick◦ Werbefinanzierte Modelle◦ Transaktionsmodelle◦ Abo-Modelle◦ Contentvermarktung◦ Erfolgsfaktoren◦ Beispiele |
| 13.00 Uhr | Mittagspause und offener Dialog |
| 13.45 Uhr | Geschäftsmodelle für Spieleanbieter <ul style="list-style-type: none">◦ Plattformen◦ Zusammenarbeit mit Publisher◦ Preiskalkulation◦ Ingame Advertising◦ Item Selling, Abos◦ Beispiele |
| 14.30 Uhr | Entwicklung eines Geschäftsmodells am praktischen Beispiel <ul style="list-style-type: none">◦ Arbeit in Kleingruppen◦ Entwicklung von Geschäftsmodellen für Internet- und Softwareunternehmen<ul style="list-style-type: none">◦ Produktelemente und Zielgruppen◦ Geeignete Erlösmodelle◦ Vertriebs- und Marketingaktivitäten◦ Kunden-/Nutzerforecast◦ Preis-, Margen- und Umsatzplanung |
| 15:30 Uhr | Kaffeepause und Gespräche mit dem Referenten |
| 15:45 Uhr | Präsentation und Diskussion der Gruppenergebnisse |
| 16:15 Uhr | Abschlussdiskussion |
| ca. 16:30 Uhr | Ende |