

## Von der Produkt- zur Kundenausrichtung

Gamechanger-Seminar der ESMT Berlin Business School als Entwicklungslabor für Echtzeit-Innovationen

### ZUSAMMENFASSUNG

An der ESMT Berlin Business School wird mit „Hidden Champions“ zusammen gearbeitet – jenen mittelständischen Unternehmen, die in ihren speziellen Märkten weltweite Marktführer sind, die Weiterbildung von Führungskräften ernst nehmen und einen spürbaren Nutzen aus ihrem Engagement ziehen wollen. Einer dieser Partner ist das in Paris ansässige Unternehmen **Chargeurs**. Es befindet sich auf einem beeindruckenden Wachstumskurs und strebt in seinen Marktsegmenten eine Vorreiterrolle an.

### AUSGANGSSITUATION

Chargeurs ist in verschiedenen Geschäftsbereichen tätig, u.a. im industriellen Oberflächenschutz, das Wertversprechen liegt nicht im technischen Produkt, sondern in der Lösung an sich. Mit smarten Ideen, die in kleinen, überschaubaren, aber kontinuierlichen Schritten umgesetzt werden können, disruptiv auf seine Märkte wirken. Ideen, die auf Grundlage des Kundenfeedbacks ständig verbessert werden.

Das Leitungsgremium von Chargeurs setzte sich das Ziel, die Umsetzung des Gamechanger-Plans auf zwei grundlegende Weisen zu unterstützen:

- Förderung eines neuen Denkens und einer agilen Herangehensweise in einem Unternehmen mit vergleichsweise traditioneller technischer Ausrichtung.
- Ausstattung der Mitarbeiter:innen mit praktischen Hilfsmitteln, um sie bei der Anwendung von Lerninhalten zu unterstützen.

### PROJEKTBECHREIBUNG

Die zwei Hauptziele waren, zu erkunden, wie Chargeurs sich zu einem Gamechanger entwickeln könnte: Das Unternehmen sollte von einer **Produkt- zu einer Kundenausrichtung** finden und von **langwieriger Planung zu schneller, schrittweiser Entwicklung**. Und: Die praktische Anwendung der neuen Instrumente und Methoden durch die Mitarbeiter:innen zu erleichtern. Durch die direkte Umsetzung sollten sie in die Lage versetzt werden, neues Denken und Handeln zu verinnerlichen, um in ihren jeweiligen Geschäftsfeldern Innovationen erfolgreich voranzutreiben.

### LÖSUNG

Die Lösung besteht darin, das Lernen zum Thema **Innovation** mit der Entwicklung und Optimierung von Geschäftsideen zu kombinieren und gleichzeitig **Marktexperimente** durchzuführen, um diese Ideen auf die Probe zu stellen und schließlich umzusetzen.

Das Seminar befasst sich in drei Modulen mit der Entwicklung und Erprobung zukunftsweisender Ideen:

**Modul 1: Mit disruptiven Geschäftsmodellen neue Werte für Kunden generieren**

**Modul 2: Praktische Erfahrungen als Innovationsträger sammeln**

**Modul 3: Präsentation des Business Case**

Die Teilnehmer:innen des Seminars lernen, wie Unternehmen mit disruptiven Geschäftsmodellen neue Werte für ihre Kunden generieren, und erarbeiten sich gleichzeitig ein tieferes Verständnis des Gamechanger-Plans.

Sie entwickeln und vertiefen Ideen, die Möglichkeiten für innovative Konzepte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle kreieren, was genau dem entspricht, wonach die oberste Führungsebene sucht.

Während sie daran arbeiten, diese Ideen zu überprüfen und unternehmerische Experimente durchzuführen, lernen sie, dass Innovation neues Denken erfordert.

Die Teilnehme:rinnen erfahren aus erster Hand, was es braucht, um zum Gamechanger zu werden. Sie entwickeln sich in Bezug auf **Agilität, Innovation und Implementierung** für ihre Teams zu inspirierenden und motivierenden Führungskräften.

### KONTAKT

**Christoph Graupner-Dietrich**

ESMT Berlin – European School of Management and Technology  
Business Development Manager

[christoph.graupner-dietrich@esmt.org](mailto:christoph.graupner-dietrich@esmt.org)

+4915154462227

[www.esmt.berlin](http://www.esmt.berlin)

