

Bitkom Management Club

Executive Management- und
Mentoringprogramm

www.esmt.berlin
www.bitkom-akademie.de

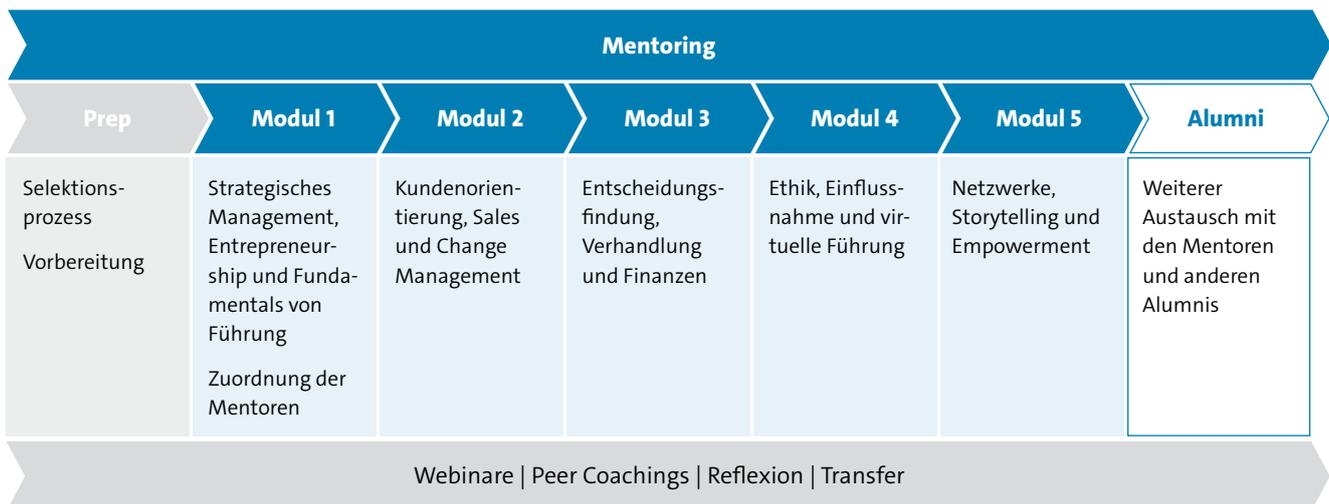


bitkom
akademie

Bitkom Management Club – Executive Management- und Mentoringprogramm

In Kooperation mit der European School of Management and Technology (ESMT Berlin)

Der Bitkom Management Club ist eine Initiative des Bitkom, die seit 2010 die künftige Führungselite der ITK-Branche auf ihre Aufgaben vorbereitet. In Zusammenarbeit mit der European School of Management and Technology erhalten Führungskräfte¹ ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm, das sich unter anderem auf strategische Führung, unternehmerisches Handeln, Kommunikation sowie Change Management fokussiert. Neben den theoretischen Inhalten vermitteln Top-Führungskräfte aus der Digitalwirtschaft in einem Tandemmodell nützliches Wissen und praktische Erfahrungswerte.



¹ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Veranstaltungsort



ESMT Berlin
Schlossplatz 1
10178 Berlin



bitkom
akademie

Inhalte

Die praktischen Einblicke durch das einzigartige Mentoring werden von der Vermittlung der theoretischen Grundlagen flankiert. Auf diese Weise werden die Programmteilnehmenden optimal auf ihre kommenden Aufgaben vorbereitet. Gemeinsam haben der Bitkom und die ESMT ein integratives Konzept erarbeitet.

In den folgenden fünf Modulen werden folgende Kernkompetenzen vermittelt:

- Strategisches Management, Entrepreneurship und Fundamentals von Führung
- Kundenorientierung, Sales und Change Management
- Entscheidungsfindung, Verhandlung und Finanzen
- Ethik, Einflussnahme und virtuelle Führung
- Netzwerke, Storytelling und Empowerment

Im Rahmen des Programms durchlaufen die Teilnehmer fünf Präsenzmodule sowie intramodulare Peer Coachings, Follow-ups und Webinare. Im integrierten Mentoren-Programm werden die Executives von erfahrenen Managern individuell begleitet. Zahlreiche Persönlichkeiten aus dem Präsidium und dem Hauptvorstand des Bitkom sowie aus namhaften Mitgliedsunternehmen engagieren sich im Mentoring-Programm des Bitkom Management Club. Eine Übersicht der Mentoren der vergangenen Jahre gibt es [hier](#).

Zielgruppe

Der Bitkom Management Club richtet sich an Executives, die bereits erste Führungserfahrungen haben und nun gezielt auf ihre zukünftigen Aufgaben in der Digitalwirtschaft vorbereitet werden sollen.

Bewerbung

Die Bewerbungsfrist für den Bitkom Management Club endet am **30.06.2021**.

Um eine größtmögliche Diversität gewährleisten zu können, findet ein ausführlicher Auswahlprozess statt.

Die Bewerbungsunterlagen beinhalten:

- Lebenslauf
- ein kurzes Video, in dem die Motivation an der Teilnahme am Bitkom Management Club dargelegt wird
- vollständig ausgefülltes Bewerbungsformular

Abschluss

Der Abschluss des Bitkom Management Club erfolgt in einer feierlichen Verleihung eines ESMT Postgraduate Diploma und eines Zertifikats des Bitkom.

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 15.000 EUR zzgl. USt., exkl. Reise- und Übernachtungskosten.



Bitkom Management Club – Veranstaltungen und Module

Veranstaltung	Inhalte	Termin
Modul 1 Strategisches Management, Entrepreneurship und Fundamentals von Führung	<ul style="list-style-type: none"> Strategische Herausforderungen (Wachstums- und Wettbewerbsstrategie) Entrepreneurship und Innovation Leadership in Teams Führungsstile verstehen und anwenden 	01. – 03.09.2021
Modul 2 Kundenorientierung, Sales und Change Management	<ul style="list-style-type: none"> Wertorientierung und Bewertung von Marktchancen Einfluss von KI und Analytics auf Vertriebsentscheidungen Adaptive Veränderungen verstehen und führen 	08. – 10.12.2021
Modul 3 Entscheidungsfindung, Verhandlungen und Finanzen	<ul style="list-style-type: none"> Gruppenentscheidungsprozesse, individuelle und irrationale Entscheidungsmuster Verhandlungsstile, Arten von Verhandlungen und Umgang mit Emotionen in Verhandlungen Wertorientierte Unternehmensführung 	16. – 18.03.2022
hub.berlin	<ul style="list-style-type: none"> Treffpunkt für Akteure der Digital-Branche, der Politik und der Presse 	05. – 06.04.2022
Modul 4 Ethik, Einflussnahme und virtuelle Führung	<ul style="list-style-type: none"> Wirtschaftsethik, Unternehmensverantwortung und Digitalisierung Führung von virtuellen Teams Führen in kritischen Situationen Überzeugen und Einflussnahme 	22. – 24.06.2022
Modul 5 Netzwerke, Storytelling und Empowerment	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung einer Leadership-Vision Authentisch führen und kommunizieren Grundlagen für eine offene Fehler- und Lernkultur Operationale und strategische Netzwerke Zertifikatsübergabe und feierlicher Ausklang mit Cocktails 	31.08. – 02.09.2022
Alumni	<ul style="list-style-type: none"> Formale und informelle Alumni-Treffen 	fortlaufend

Modul 1

Strategisches Management, Entrepreneurship und Fundamentals von Führung

Strategische Herausforderungen meistern und innovieren als Führungskraft

Ziele und Inhalte

Was ist Strategie, woran erkennt man eine erfolgsversprechende Strategie und wie können sich Unternehmen damit erfolgreich im Wettbewerb positionieren? In Modul 1 lernen die Teilnehmer strategische Herausforderungen im digitalen Zeitalter kennen und erfahren, wie man diese im eigenen Unternehmen implementieren kann. Zudem erfahren diese, wie sie einen nachhaltigen Wachstumspfad im digitalen Umfeld schaffen und wie sie mit innovativen Strategieansätzen erfolgreich sein können. Innovationen bilden einen der Schwerpunkte im ersten Modul: Den Teilnehmern wird vermittelt, wie Entrepreneurship und die Schaffung einer agilen Organisation funktionieren sowie, wie disruptive Innovationen entstehen. Darüber hinaus diskutieren die Teilnehmenden Prinzipien von Autorisierung und De-Autorisierung von Führung und reflektieren ihre eigenen Führungsstile.

Referenten



Prof. Dr. Martin Kupp
Visiting Professor | ESMT Berlin
Associate Professor für Entrepreneurship | ESCP Europe, Paris

Martin Kupp ist Professor für Unternehmertum an der ESCP Europe, Paris und Gastprofessor an der EGP Business School in Portugal sowie an der ESMT Berlin. Davor arbeitete er viele Jahre als Program Director an der ESMT und als Lehrbeauftragter und Research Assistant an der Universität Köln, wo er außerdem seinen Dokortitel erlangte.

Sein Fokus in Forschung und Lehre liegt auf strategische Innovation, Entrepreneurship, Lean StartUp, Strategie und organisationale Kreativität. Martin Kupps jüngste Veröffentlichungen erschienen im California Management Review, MIT Sloan Management Review, Business Strategy Review, Info Journal, Financial Times, The Economist, The Economic Times of India und der Wall Street Journal. Er trat als Geschäftskommentator auf CNBC auf und spricht häufig bei Konferenzen und Veranstaltungen.



Prof. Ulf Schäfer
Affiliate Program Director | ESMT Berlin
Associate Professor of Practice | SDA Bocconi

Ulf Schäfer ist Affiliate Program Director an der ESMT. Zuvor arbeitete er als Strategieberater bei A.T. Kearney und ist Mitbegründer der Launch Group, war Manager bei DaimlerChrysler und Direktor und Leiter der Strategieberatung bei Sapient. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind Führung, Veränderung und verantwortungsbewusstes Management. Ulf Schäfer hat zahlreiche Forschungen in Top-Management-Zeitschriften sowie Business Cases veröffentlicht.

Modul 2

Kundenorientierung, Sales und Change Management

Vertriebsmanagement und Veränderungsinitiativen

Ziele und Inhalte

Mit der Digitalisierung von Unternehmen entstehen neue Möglichkeiten zur Veränderung bestehender und für die Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle. Auch der Vertrieb und das Kundenmanagement können dadurch profitieren. In Modul 2 werden die Teilnehmer mit Best Practice Beispielen auf die Veränderungen der Grundlagen der Kundenorientierung vorbereitet und erfahren, wie Kundenbindung durch Wertschöpfung gelingen kann. Zudem werden auch Aspekte des persönlichen Verkaufs näher beleuchtet, bevor die digitale Transformation des Vertriebs gemeinsam behandelt wird. Sowohl auf Chancen und Herausforderungen als auch auf Risiken von neuen Taktiken, Softwareeinsätzen uvm. wird mit Beispielen aus der Praxis eingegangen und als individuelle Use Cases in der Runde besprochen. Zudem besprechen die Teilnehmenden anhand eines Business Cases die Grundlagen von erfolgreichen Veränderungsinitiativen und erhalten Methoden, um solche Initiativen künftig noch erfolgreicher zu führen.

Referenten



Prof. Thomas Ritter, PhD

Visiting Professor | ESMT Berlin

Professor of Market Strategy & Business Development | Department of Strategic Management and Globalization

Thomas Ritter ist Professor für Marktstrategie und Geschäftsentwicklung. Thomas Ritters Forschungsschwerpunkt liegt auf der wirtschaftlichen Kompetenz von Unternehmen, d.h. der Art und Weise, wie Unternehmen Gewinne erzielen. Dieses Gesamtinteresse lässt sich in Studien zu Kundenwissen und Marktsegmentierung, Kundenwertschöpfung und Wertmodellierung, Customer Relationship Management und Marktstrategieentwicklung unterteilen. Projekte finden entweder auf der operativen Ebene, der Ausführungsebene oder auf der Führungsebene statt. Thomas Ritters Arbeit wurde in zahlreichen Zeitschriften veröffentlicht, darunter International Journal of Research in Marketing, Journal of Business Research, Industrial Marketing Management und Journal of Business and Industrial Marketing.



Prof. Dr. Johannes Habel

Visiting Professor | ESMT Berlin

Associate Professor of Marketing | University of Houston | C.T. Bauer College of Business

Johannes Habel ist Associate Professor of Marketing an der University of Houston. Seine Arbeitsschwerpunkte sind die digitale Transformation der Vertriebsfunktion sowie die Verkaufspsychologie.

Seine Forschungsergebnisse wurden in einigen der renommiertesten akademischen Marketingzeitschriften der Welt veröffentlicht, darunter das Journal of Marketing, das Journal of the Academy of Marketing Science und das International Journal of Research in Marketing. Er ist Prüfer für das Journal of the Academy of Marketing Science sowie für das Journal of Personal Selling and Sales Management. Neben der akademischen Forschung hat Johannes Fallstudien mit Harvard Business Publishing und The Case Centre sowie Artikel aus dem Bereich Management mit Zeitschriften wie Harvard Business Manager und European Business Review veröffentlicht.





Prof. Ulf Schäfer
Affiliate Program Director | ESMT Berlin
Associate Professor of Practice | SDA Bocconi

Ulf Schäfer ist Affiliate Program Director an der ESMT. Zuvor arbeitete er als Strategieberater bei A.T. Kearney und ist Mitbegründer der Launch Group, war Manager bei DaimlerChrysler und Direktor und Leiter der Strategieberatung bei Sapient. Seine Lehr- und Forschungsschwerpunkte sind Führung, Veränderung und verantwortungsbewusstes Management. Ulf Schäfer hat zahlreiche Forschungen in Top-Management-Zeitschriften sowie Business Cases veröffentlicht.

Modul 3

Entscheidungsfindung, Verhandlungsführung und Finanzen

Entscheidungsmuster reflektieren, Verhandlungen souverän meistern und Unternehmen wertorientiert steuern

Ziele und Inhalte

In Modul 3 werden die Teilnehmer befähigt, bei Verhandlungen die strategische Vorbereitung zu übernehmen und sie erhalten zudem einen Einblick in die verschiedenen Positionen und Interessen ihrer Verhandlungspartner und lernen auch die »Dirty Tricks« beim Bargaining kennen. Um Marktchancen realisieren zu können, werden individuelle und irrationale Entscheidungsmuster aufgezeigt. Mit den Referenten wird in der Gruppe diskutiert, auf welcher Grundlage gute Entscheidungen basieren und wie diese auch trotz Meinungsverschiedenheiten erfolgreich getroffen werden können. Angereichert wird das Modul durch Beispiele aus der Praxis sowie Hands-on-Übungen im Verhandlungsbereich. Abschließend erfolgt eine kurze Auffrischung über die Grundlagen der Investitionsrechnung, Finanzplanung und der steuerlichen Rahmenbedingungen.

Referenten



Christoph Burger
Senior Lecturer | ESMT Berlin

Christoph Burger ist Senior Lecturer an der ESMT Berlin. Vor seinem Eintritt in die ESMT war er fünf Jahre beim Otto Versand beschäftigt und als Vice President bei der Bertelsmann Buch AG, fünf Jahre bei der Beratungspraxis Arthur D. Little und fünf Jahre als unabhängiger Berater mit Schwerpunkt Private Equity-Finanzierung von KMU tätig. Seine Forschungsschwerpunkte liegen im Energiesektor/Innovation/Blockchain und Entscheidungsfindung/Verhandlung. Er ist Mitautor der dena/ ESMT-Studie zur »Blockchain im Energiewandel«, des »ESMT Innovation Index – Electricity Supply Industry« und des Buches »The Decentralized Energy Revolution – Business Strategies for a New Paradigm«.



Diplom-Ökonom Ulrich Linnhoff
Lecturer und Program Director | ESMT Berlin

Ulrich Linnhoff ist Mitglied der ESMT Faculty, Program Director der Seminare »Der Aufsichtsrat«, »General Management Seminar«, »Betriebswirtschaft für Führungskräfte« und ehemals Leiter des ESMT Campus Schloss Gracht. Vor seinem Eintritt in das damalige USW Universitätsseminar der Wirtschaft, das 2004 in der ESMT aufging, war er als Dozent und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Bochum tätig, an der er auch zuvor seinen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften erwarb. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Corporate Governance, Investitionscontrolling, Jahresabschluss, Unternehmensbewertung und Business Simulations. Er ist Mitherausgeber von Betriebswirtschaft für Führungskräfte (4. Aufl. 2011; chinesische Ausgabe 2016).

Modul 4

Ethik, Einflussnahme und virtuelle Führung

Ethisch handeln im Unternehmenskontext und Teams erfolgreich virtuell führen

Ziele und Inhalte

Circular Economy, ethisches Verhalten und Nachhaltigkeitsthemen haben nicht erst seit der Corona-Pandemie Einzug in Unternehmensentscheidungen erhalten. Im Modul 4 diskutieren wir den immer größeren Einfluss von Nachhaltigkeitsthemen auf die Reputation und den Unternehmenserfolg. Überdies beschäftigen wir uns mit dem Thema Einflussnahme. Für viele Führungskräfte ist es immer wieder eine Herausforderung, ihre Mitarbeiter zu motivieren und zu führen. In der heutigen Arbeitswelt ist die Überzeugungskraft (nicht Manipulation) mächtiger, als es formale Machtstrukturen je sein könnten. Globale virtuelle Teams sind aus dem heutigen Führungsalltag nicht mehr wegzudenken. Doch nicht immer fällt es uns leicht, Mitarbeiter virtuell zu führen. Anhand einer aktionsbasierten Simulation erfahren wir Wirkmechanismen virtueller Führung und reflektieren unsere Erlebnisse im Anschluss in der Gruppe.

Referenten



Prof. Dr. Urs Müller
Affiliate Program Director | ESMT Berlin
Associate Professor of Practice | SDA Bocconi

Dr. Müller hat 15 Jahre Erfahrung in der Strategieberatung und Führungskräfteentwicklung in Europa, im Mittleren Osten und in Asien. Sein Fokus in Forschung und Lehre liegt auf Wirtschaftsethik, Change Management und Strategie. Dr. Müller ist Autor und Co-Autor von zahlreichen preisgekrönten und bestselling Fallstudien in den oben genannten Bereichen. Zudem schreibt er regelmäßig Beiträge und Kommentare in Management-Veröffentlichungen und den Medien.



Dr. Nora Ilona Grasselli
Program Director, Dozent and Executive Coach – Executive Education | ESMT Berlin

Bevor Nora als Program Director und Executive Dozent an der ESMT Berlin begann, war sie Strategieberaterin der Boston Consulting Group (in Budapest, Paris, Brüssel, London & Kiew) und Dozentin an der HEC Paris, Oxford Saïd, Reims School of Management und der Mitteleuropäischen Universität. Ihr Fokus in Forschung und Lehre liegt auf erfahrungsbasiertem und handlungsorientiertem Lernen, neuen Lernmethoden, Gruppendynamik und Führung.

Nora veröffentlichte Artikel in wissenschaftlichen und anwendungsbezogenen Zeitschriften wie Organization Studies und Gérer et Comprendre.



Prof. Tamer Boyaci, PhD

Professor of Management Science | Michael Diekmann Chair in Management Science

Dean of Faculty and Research | ESMT Berlin

Tamer Boyaci ist Dekan der Fakultät und Forschung, Professor für Management Science und der Inhaber des Michael Diekmann Lehrstuhls für Management Science.

Er kam 2015 an die ESMT Berlin und war von Januar 2017 bis August 2019 als Forschungsdirektor tätig. Das Center for Sustainable Business and Leadership wurde nach seiner Gründung im Jahr 2019 ebenfalls von Tamer geleitet.

Zuvor war Tamer Professor für Operations Management und ein Desautels Faculty Scholar an der McGill University in Quebec, Kanada. Tamer erhielt seinen PhD, MPhil und MSc von der Columbia University, New York, USA.

Modul 5

Netzwerke, Storytelling und Empowerment

Ziele und Inhalte

Um auch von den durchaus positiven Folgen von Fehlern in Organisationen profitieren zu können, erlernen die Teilnehmer in diesem Modul sowohl die Grundlagen für eine offene Fehler- und Lernkultur als auch den Umgang nach Fehlern innerhalb einer Organisation. Hierbei werden ihnen Aspekte des Führens von High-Performance-Teams, siloübergreifende Leitung und Koalitionsbildung anhand von Praxisbeispielen und Use Cases nähergebracht. Abschließend erfahren die Teilnehmer, wie sie ihre Authentizität selbst in psychologisch fordernden Situationen bewahren können und welche Mechaniken und »Bühnenregeln« zwischen Kommunikationspartnern vorherrschen.

Referenten



Prof. Gianluca Carnabuci, PhD
Professor of Organizational Behavior | ESMT Berlin
Chair in Business and Society | Ingrid and Manfred Gentz

Gianluca Carnabuci ist Professor für Organisationsverhalten, der 2016 zur ESMT Berlin kam. Er ist außerdem Inhaber des Ingrid- und Manfred-Gentz-Lehrstuhls für Wirtschaft und Gesellschaft. Zuvor war er außerordentlicher Professor für Organisation und Management an der Universität Lugano und Assistenzprofessor an der Universität Bocconi. Er hat an der Universität Amsterdam in Sozial- und Verhaltenswissenschaften promoviert.

Sein Forschungsinteresse gilt der Analyse von inter- und intra-organisatorischen Netzwerken, insbesondere der Generierung und Rekombination von technologischem Wissen.

Er hat Kurse in Organisationstheorie, Organisationsverhalten, Organisationsdesign und -wandel, Netzwerke und Organisationen, Wissen und Organisation, Personalmanagement, Verhandlungen und Führung unterrichtet.



Severin Graf von Hoensbroech
Visiting lecturer | ESMT Berlin
Schauspieler, Regisseur, Moderator und Coach

Severin von Hoensbroech ist Schauspieler, Regisseur, Moderator und Lecturer. Er hat zudem ein Diplom in Psychologie.

Als Schauspieler und Regisseur hat er verschiedene Projekte an verschiedenen Theatern realisiert. Er spielte bei verschiedenen deutschen TV- und Filmproduktionen mit, trat aber auch im internationalen Kino auf. Als Moderator leitet er Veranstaltungen mit bis zu 4.000 Teilnehmern.

Seit 2008 arbeitet er als persönlicher Trainer für Führungskommunikation und Bühnenregeln und unterstützte Gruppen auf unterschiedlichen Hierarchieebenen. Sein Fokus liegt auf der Vermittlung von Authentizität und der klaren und deutlichen Kommunikation von Botschaften, unterhaltsam und verständlich.



Prof. Dr. Jan U. Hagen

Associate Professor | ESMT Berlin

Jan Hagens Interesse an der Forschung ist es, zu verstehen, wie Organisationen mit Fehlern umgehen und wie die Managementpraxis die Lernkultur von Unternehmen beeinflusst. Er ist Gründer der alle zwei Jahre stattfindenden Error Management Conference der ESMT und Mitglied des vom Center for Catastrophic Risk Management initiierten Error Management Consortium. Seine Forschung wurde in Medien wie der BBC, The Economist, Financial Times, Frankfurter Allgemeine Zeitung, The Guardian, Forbes, Handelsblatt, Harvard Business Manager, Manager Magazin, Spiegel Online, Süddeutsche Zeitung und The Sunday Times veröffentlicht. Jan Hagens persönliches Interesse liegt in der Interaktion mit Unternehmen, um akademisches Wissen an das Management zu übertragen. Dies gilt insbesondere für seine Forschung mit hochzuverlässigen Organisationen wie Fluggesellschaften und dem Militär, was Auswirkungen auf Wirtschaftsführer hat, die agile, lernende Organisationen aufbauen wollen. Er ist Programmdirektor für das Leadership Under Pressure Executive Program der ESMT und unterrichtete speziell über Fehler- und Krisenmanagement in Kursen an der Cass Business School, IDC Herzliya, Saint Paul Business School und der Singapore Management University.

Referenzen

Mentee



Stanislava Winkler
Director Customer Value Sales | SAP Deutschland SE & Co. KG
5. Jahrgang

»Die Teilnahme am Bitkom Management Club ist ein besonderes Highlight in meiner Karriere. Durch die spannende Kooperation mit ESMT haben wir Mentees die Möglichkeit, Theorie und Praxis perfekt zu kombinieren. Einen enormen Mehrwert stellt der Zugang zu den exzellenten Mentoren dar, und natürlich die Freundschaften und Beziehungen, die man innerhalb Bitkom knüpft.«

Mentor



Achim Berg
Präsident Bitkom

»Für mich persönlich steht der Bitkom Management Club für Mentoring mit Top CEOs, für spannende Einblicke in Unternehmen der ITK Branche und für ein einzigartiges Netzwerk an Mitgliedern und Alumnis - ein Top Programm für Nachwuchs Führungskräfte und ein einzigartiger Türöffner in die ITK Branche!«

Ansprechpartner



Claudia Wagner
Projektmanager
T +49 (0)30 27576-160 | M +49 (0)151 27631414
c.wagner@bitkom-service.de



Bianca Schmitz
Program Director
T +49 (0)30 212 31-8090 | M +49 (0)172 301 5775
bianca.schmitz@esmt.org



Christoph Burger
Senior Lecturer
T +49 (0)30 21231-8040
christoph.burger@esmt.org

