Bitkom Management Club

Executive Management- und Mentoringprogramm

2027 – 2028

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 ESMT Berlin erhalten Führungskräfte 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 Mentoring nützliches Wissen und praktische Erfahrungswerte.

	Mentoring				
Prep	Modul 1	Modul 2	Modul 3	Modul 4	Alumni
Selektions-prozess Vorbereitung	Finanzielle Steuerung, Führung, Entscheidungs-findung Zuordnung der Mentorinnen und Mentoren	Strategisches Management, Innovation, Künstliche Intelligenz und Vertrieb	Change Manage-ment, Leading across Boundaries, Verhandlungs-führung	Leading with Networks, Executive Presence und Kommunikation, Einflussnahme	Weiterer Austausch mit den Mentorinnen und Mentoren sowie anderen Alumnis
	Peer Coachings | Case in Points | Learning Nuggets | Reflexion und Transfer				

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 Berlin ein integratives Konzept erarbeitet.

Im Rahmen des Programms durchlaufen die Teilnehmenden vier Präsenzmodule sowie intramodulare Peer Coachings und Follow-Ups. Im integrierten Mentoring-Programm werden die Executives von erfahrenen Managerinnen und 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 Mentorinnen und Mentoren der vergangenen Jahre gibt es ↗hier.

Zielgruppe

Der Bitkom Management Club richtet sich an Executives, die bereits Führungserfahrung haben und nun gezielt bei ihren zukünftigen Aufgaben in der Digitalwirtschaft unterstützt werden sollen.

Bewerbung

Die Bewerbungsfrist für den Bitkom Management Club endet am **15.09.2027**.
Um eine größtmögliche Diversität gewährleisten zu können, findet ein ausführlicher Auswahlprozess statt. Die Bewerbungsunterlagen beinhalten:

- Lebenslauf
- ein kurzes Video (max. 2 Min.), in dem die aktuelle Tätigkeit im Unternehmen sowie die Motivation beschrieben werden.

Abschluss

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

Teilnahmegebühr

Der Teilnehmerpreis beträgt 17.000 EUR zzgl. USt., exkl. Reise- und Übernachtungskosten.

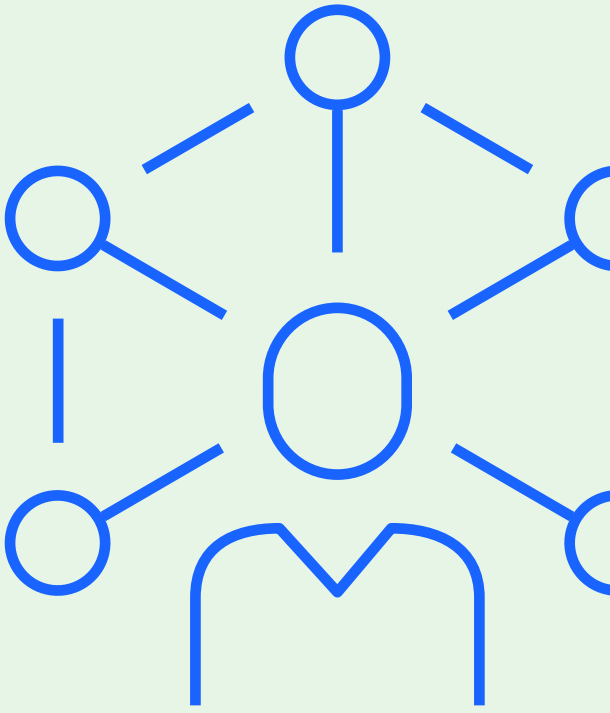
Bitkom Management Club – Veranstaltungen und Module

Veranstaltung	Inhalte	Termin
Modul 1 **Finanzielle Steuerung, Führung, Entscheidungsfindung**	▪ Finanzielle Kennzahlen, Kapitalmärkte und Working Capital verstehen und zur Steuerung der Unternehmensperformance nutzen ▪ Autorisierung von Führung, situative Führung, Organisationskulturen verstehen und entwickeln ▪ Elemente einer guten Entscheidung, Gruppenentscheidungsprozesse	18. – 20. Oktober 2027
Modul 2 **Strategisches Management, Innovation, Künstliche Intelligenz und Vertrieb**	▪ Grundlagen von Strategie, Wettbewerbsvorteile, strategische Ideen entwickeln und Strategieimplementierung ▪ Innovationsportfolio, Geschäftsmodellinnovation, Innovationsbarrieren und Evaluierung von neuen Ideen ▪ Einfluss von Künstlicher Intelligenz in Agentische KI, Managen von KI Prioritäten, KI Adoption und Einfluss von KI im Vertrieb	13. – 15. Dezember 2027
Modul 3 **Change Management, Leading across Boundaries, Verhandlungsführung**	▪ Adaptive Veränderungen verstehen und führen ▪ Führen über Silos hinweg sowie übergreifende Führung und Zusammenarbeit innerhalb einer Organisation ▪ Arten von Verhandlungen und Verhandlungsstilen	15. – 17. März 2028
Modul 4 **Leading with Networks, Executive Presence und Kommunikation, Einflussnahme**	▪ Entwicklung einer Führungsvision sowie Führung durch strategische und operative Netzwerke ▪ Mechanik der Kommunikation und Storytelling ▪ Überzeugen und Einflussnahme ▪ Zertifikatsübergabe und feierlicher Ausklang	26. – 28. Juni 2028
Alumni	▪ Formelle und informelle Alumni-Treffen und Einladungen zu Bitkom Events	fortlaufend

Modul 1

Finanzielle Steuerung, Führung, Entscheidungsfindung

Wirksam handeln: Finanziell steuern, bewusst führen, fundiert entscheiden



Ziele und Inhalte

Am ersten Tag vertiefen die Teilnehmenden ihr Verständnis für finanzielle Kennzahlen, Kapitalmärkte und Working Capital als zentrale Hebel der Unternehmenssteuerung. Sie lernen, Investitionen, Kapitalkosten und Finanzierungsentscheidungen fundiert zu bewerten und finanzielle Erkenntnisse in nachhaltige Wertschöpfung zu übersetzen.

An Tag 2 lernen die Teilnehmenden unterschiedliche Führungsstile kennen und reflektieren deren Wirkung auf Motivation und Zusammenarbeit. Sie erkunden ihre eigene Haltung und erfahren, wie sie situativ wirksam führen, ihre Autorität stärken und die Organisationskultur aktiv weiterentwickeln können.

Was macht eine gute Entscheidung aus – und wie treffe ich sie? In interaktiven Diskussionen mit den Referierenden wird an Tag 3 gemeinsam erarbeitet, welche Merkmale eine fundierte Entscheidung auszeichnen und wie diese in der Praxis getroffen werden kann. Dabei wird besonderes Augenmerk darauf gelegt, auch bei unterschiedlichen Meinungen innerhalb des Teams zu einer tragfähigen und effektiven Lösung zu gelangen.

Ihre Referenten

Prof. Dr. Bernhard Pellens ist Seniorprofessor für Internationale Unternehmensrechnung an der Ruhr-Universität Bochum und Visiting Professor an der ESMT Berlin. Seine Expertise umfasst internationale Rechnungslegung, Corporate Governance, Unternehmensbewertung, M&A und Nachhaltigkeitsberichterstattung. Dabei verbindet er wissenschaftliche Perspektiven mit langjähriger Praxiserfahrung aus Aufsichts- und Beiratsmandaten.



Prof. Dr. Bernhard Pellens

Visiting Professor | ESMT Berlin
Seniorprofessor für Internationale Unternehmensrechnung | Ruhr-Universität Bochum



Giovanni Franco

Executive Coach, Trainer, Speaker,
Gastdozent ESMT Berlin

Giovanni Franco ist Executive Coach, Trainer und Speaker sowie Gründer von ICA in Italien. Seit über 20 Jahren begleitet er international Führungskräfte, Teams und Organisationen in ihrer Entwicklung. Seine Schwerpunkte liegen in Veränderungs- und Innovationsprozessen, Unternehmenskultur und wirkungsvoller Zusammenarbeit. Dabei verbindet er langjährige Führungserfahrung im Vertrieb und Personalbereich mit fundierten Ausbildungen in Coaching und Gestaltberatung.

Christoph Burger ist Senior Lecturer an der ESMT Berlin und Faculty Lead aller MBA Programme der ESMT. Vor seinem Eintritt in die ESMT Berlin 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«.



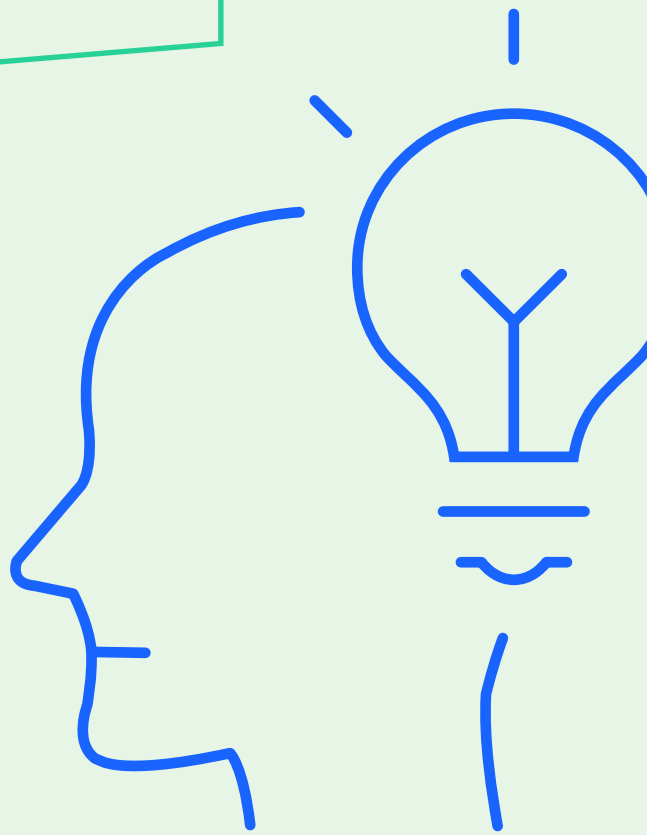
Christoph Burger

Senior Lecturer | ESMT Berlin
Faculty Lead | MBA Programs

Modul 2

Strategisches Management, Innovation, Künstliche Intelligenz und Vertrieb

Zukunft gestalten: Richtung geben, Neues entwickeln, Kundenbeziehungen stärken und KI gezielt nutzen



Ziele und Inhalte

Tag 1 vermittelt einen Überblick über strategisches Management und Wettbewerbsvorteile in einem sich verändernden globalen Umfeld. Die Teilnehmenden entwickeln und präsentieren eigene strategische Ideen und lernen, Strategie in wirksames Handeln zu übersetzen.

Am zweiten Tag setzen sich die Teilnehmenden mit typischen Innovationsbarrieren in etablierten Unternehmen auseinander und entwickeln Ansätze für eine innovationsfördernde Kultur. Sie beleuchten, wie sich das Spannungsfeld zwischen Exploration neuer Möglichkeiten und der Weiterentwicklung des bestehenden Geschäfts ausbalancieren lässt – und wie daraus wirksame Innovationsstrategien und -pfade über unterschiedliche Zeithorizonte entstehen.

An Tag 3 rücken persönliche Vertriebsstrategien sowie die wachsende Rolle von Künstlicher Intelligenz und neuen Vertriebskanälen in den Mittelpunkt.Zusätzlich werden die Unterschiede und Anwendungen von generativer sowie agentischer KI betrachtet und deren Einfluss auf den modernen Vertrieb analysiert.

Ihre Referenten

Bianca Schmitz ist Dozentin an der ESMT Berlin und Director of Knowledge Transfer im Bringing Technology to Market (BTM) Center. Seit März 2022 ist sie zudem Mitglied des Aufsichtsrates der TÜV NORD AG.
Ihre Forschungsergebnisse wurden in Fachzeitschriften wie Industrial Marketing Management, Journal of Business & Industrial Marketing und Journal of Family Business Management veröffentlicht. Über die akademische Forschung hinaus hat sie eine Reihe von Fallstudien bei Harvard Business Publishing sowie Managementartikel über Hidden Champions und digitale Transformation in Zeitschriften wie European Business Review oder Forbes veröffentlicht.



Dr. Bianca Schmitz

Dozentin und Director Knowledge Transfer | ESMT Berlin



Christian Rudolph

Business Designer | Partner | co:dify Group

Mit einem akademischen Hintergrund in Unternehmensführung und Wirtschaft liegt Christians Hauptaugenmerk auf dem Gebiet der Innovation und strategischen Vorausschau. Seit 2009 hat er an zahlreichen Projekten zur Kreislaufwirtschaft mit Unternehmen wie Philips Design, Audi, BASF oder Fairphone mitgewirkt. Als externer Berater und Kreislaufwirtschaftsexperte arbeitet er auch mit (akademischen) Institutionen wie ClimateKIC und der Europäischen Kommission (Horizon 2020) zusammen.

Johannes Habel ist 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 Reviewer 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.



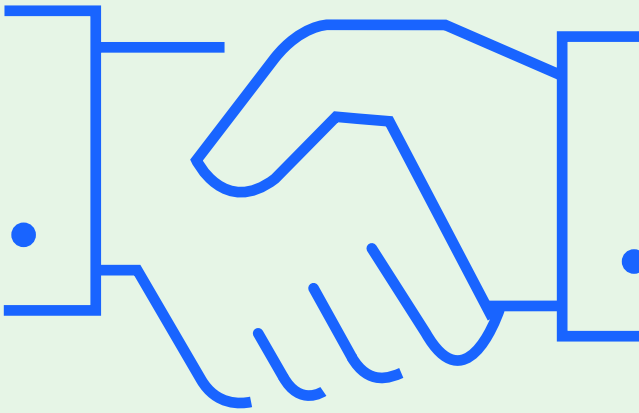
Prof. Dr. Johannes Habel

Visiting Professor | ESMT Berlin
Professor of Marketing | University of Houston | C.T. Bauer College of Business

Modul 3

Change Management, Leading across Boundaries, Verhandlungsführung

Erfolgreich führen: Change Management,
Silo-übergreifend führen und effektiv verhandeln



Ziele und Inhalte

In einer interaktiven Change-Simulation steuern die Teilnehmenden am ersten Tag in kleinen Teams einen komplexen Veränderungsprozess und erleben die Auswirkungen ihrer Führungsentscheidungen unmittelbar. Der Fokus liegt darauf, Dynamiken von Veränderung besser zu verstehen, auch unter Unsicherheit und Widerstand Orientierung, Vertrauen und Motivation zu schaffen sowie konkrete Ansätze für aktuelle Veränderungs- und Führungsherausforderungen zu entwickeln.

Am zweiten Tag liegt der Fokus auf den Chancen und Herausforderungen in »boundaryless« Organisationen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie in flexiblen Strukturen notwendige Grenzen erkennen und produktiv nutzen. Die Teilnehmenden erarbeiten Strategien, um Konflikte durch Rollenüberlappungen oder Interessensgegensätze konstruktiv zu lösen und die Zusammenarbeit zu stärken.

Der dritte Tag widmet sich der Kunst des Verhandelns. Die Teilnehmenden lernen, komplexe Verhandlungen souverän zu führen. In Live-Verhandlungen schärfen sie ihre Fähigkeiten und vertiefen ihr strategisches sowie konzeptionelles Verständnis, um erfolgreiche Resultate zu erzielen.

Ihre Referenten

Bevor Nora Grasselli als Lecturer in Leadership 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 auf erfahrungsbasiertem und handlungsorientiertem Lernen, neuen Lernmethoden, Gruppendynamik und Führung.
Nora Grasselli veröffentlichte Artikel in wissenschaftlichen und anwendungsbezogenen Zeitschriften wie Organization Studies und Gérer et Comprendre.



Nora I. Grasselli, PhD

Lecturer in Leadership and Executive Coach | ESMT Berlin



Christoph Burger

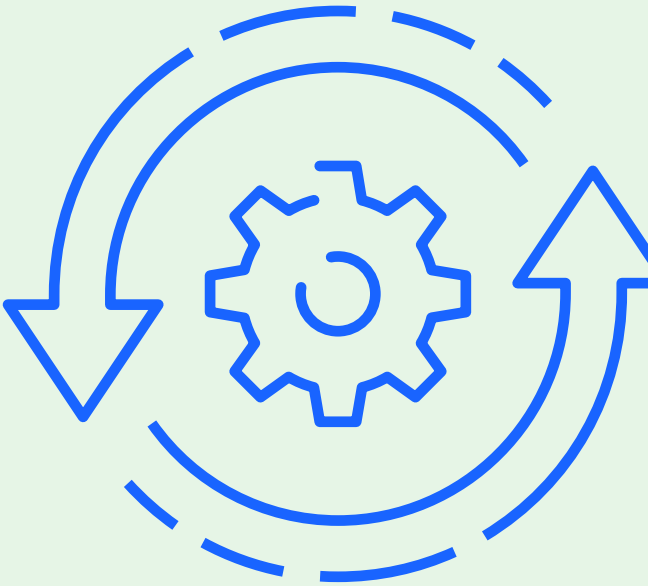
Senior Lecturer | ESMT Berlin
Faculty Lead | MBA Programs

Christoph Burger ist Senior Lecturer an der ESMT Berlin und Faculty Lead aller MBA Programme der ESMT. Vor seinem Eintritt in die ESMT Berlin 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«.

Modul 4

Leading with Networks, Executive Presence und Kommunikation, Einflussnahme

Kooperation gestalten: durch Netzwerke führen, gezielt kommunzieren und Einfluss nehmen



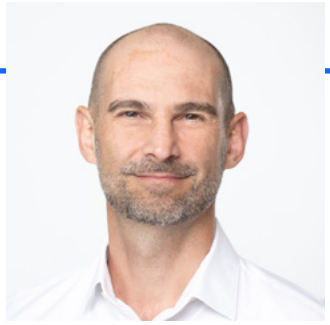
Ziele und Inhalte

Am ersten Tag entwickeln die Teilnehmenden ihre persönliche Führungsvision und analysieren ihre strategischen und operativen Netzwerkprofile. Der Fokus liegt darauf, das eigene Führungsverhalten zu reflektieren und auf die Herausforderungen moderner Organisationen abzustimmen.

Am zweiten Tag liegt der Fokus auf Kommunikationsmechanismen und »Bühnenregeln«. Die Teilnehmenden erhalten das notwendige Werkzeug, um prägnante sowie motivierende Botschaften zu entwickeln.

Der dritte Tag widmet sich dem Thema Einflussnahme. In einer Arbeitswelt, in der Überzeugungskraft wichtiger als formale Macht ist, erhalten die Teilnehmenden Einblicke, wie sie Mitarbeitende motivieren und nachhaltig führen können.

Ihre Referenten



Prof. Eric Quintane, PhD

Associate Professor of Organizational Behavior | ESMT Berlin

Eric Quintane ist Associate Professor of Organizational Behavior mit Tenure an der ESMT. Er promovierte im Fach Management an der University of Melbourne in Australien und ist dort zudem Honorary Research Fellow an der School of Psychological Sciences.
In seiner Forschung untersucht Eric Quintane die Dynamiken zwischenmenschlicher Netzwerke und deren Auswirkungen auf Einzelpersonen – etwa auf Kreativität oder Burnout. Seine Arbeiten sind in internationalen, peer-reviewten Fachzeitschriften aus Management, Psychologie und Soziologie veröffentlicht.
Er lehrt und unterrichtet zu Themen wie Organizational Behavior, Organisationstheorie, Theorie und Methoden sozialer Netzwerke sowie Change Leadership.



Maja Mommert

Schauspielerin, Moderatorin,
Trainerin, Gastdozentin ESMT

Maja Mommert ist Trainerin und Coach, Moderatorin und Schauspielerin für Unternehmenstheater. Sie ist geschäftsführende Gesellschafterin des Improvisationstheaters samt&sonders. Außerdem berät sie internationale Firmen zu Interaktionsdesign, Veranstaltungskonzeption, Strategie und Marketing. Maja spricht fließend Englisch und Französisch und blickt auf Engagements in ganz Europa zurück. Ihre Arbeit beruht auf den Prinzipien der angewandten Improvisation.



Dr. Bianca Schmitz

Dozentin und Director Knowledge
Transfer | ESMT Berlin

Bianca Schmitz ist Dozentin an der ESMT Berlin und Director of Knowledge Transfer im Bringing Technology to Market (BTM) Center. Seit März 2022 ist sie zudem Mitglied des Aufsichtsrates der TÜV NORD AG.
Ihre Forschungsergebnisse wurden in Fachzeitschriften wie Industrial Marketing Management, Journal of Business & Industrial Marketing und Journal of Family Business Management veröffentlicht. Über die akademische Forschung hinaus hat sie eine Reihe von Fallstudien bei Harvard Business Publishing sowie Managementartikel über Hidden Champions und digitale Transformation in Zeitschriften wie European Business Review oder Forbes veröffentlicht.



Veranstaltungsort

ESMT Berlin
Schlossplatz 1 | 10178 Berlin

Ansprechpartner



Ralph Diensthuber

Programm Manager
Bitkom Akademie
T 030 27576-332
M +49 (0)175 5848850
r.diensthuber@bitkom-service.de



Dr. Bianca Schmitz

Member of the Faculty
ESMT Berlin
M +49 (0)172 301 5775
bianca.schmitz@esmt.org



Christoph Burger

Member of the Faculty
ESMT Berlin
M +49 (0)175 955 2130
christoph.burger@esmt.org

ESMT Berlin im Überblick

Die ESMT Berlin ist eine der führenden internationalen Business Schools Deutschlands. Sie verbindet wissenschaftlich fundierte Forschung mit praxisorientierter Lehre und bereitet Führungskräfte auf die Anforderungen moderner Unternehmensführung vor.

Am Campus im Herzen Berlins bietet die ESMT Studiengänge und Executive-Education-Programme, die auf strategisches Denken, unternehmerisches Handeln und verantwortungsvolle Führung ausgerichtet sind.

Im Rahmen des Bitkom Management Clubs bringt die ESMT ihre Expertise in die Entwicklung und Durchführung der Weiterbildungsinhalte ein und gewährleistet damit eine fundierte und anwendungsnahe Qualifizierung der Teilnehmenden.

#5
weltweit für maßgeschneiderte Executive Education Programme

u.a. Bitkom Management Club

#3
weltweit in der Kategorie »Aims Achieved«

#1
Business School in Deutschland

Top 10
Die jüngste Business School unter den globalen Top 10 der letzten drei Jahre

↗Financial Times Ranking 2026

Über den Bitkom

Bitkom vertritt mehr als 2.200 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 700 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft.

82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.