



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

PODCAST #021 – WIE HAT CORONA MEIN BUSINESS MODEL VERÄNDERT UND WAS DU DARAUS LERNEN KANNST

THE GAME CHANGER PODCAST
www.TORSTENKOERTING.com/podcast/

#021 WIE HAT **CORONA** MEIN **BUSINESS MODELL** VERÄNDERT WAS **DU DARAUS LERNEN** KANNST

11. Mai 2020



WORUM ES IN DIESER FOLGE GEHT ...

Hallo und ein herzliches Willkommen zum Game Changer-Podcast.

Der Podcast für deinen Erfolg mit wirksamen Impulsen, spannenden Inspirationen, erkenntnisreichen Interviews und persönlichen Game Changern, die **DICH** in die **Umsetzung** bringen. Und das Ganze von und mit Torsten Koerting.

Die letzten Wochen waren ziemlich intensiv und ich bin sicher, dass du, dass ihr, das nachvollziehen könnt. Und zwar nicht nur anhand unserer Situation, sondern auch anhand deiner, anhand eurer, Situation.

Viele Menschen sind in Kurzarbeit gekommen, viele Firmen sind insolvent gegangen, gerade in der Reisebranche, und auch in den anderen Branchen hat es einen ziemlichen Aderlass gegeben.



Geschäftsmodelle haben sich verändert. Menschen beginnen nach der Phase des Schocks und der anderen Einflüsse, die die aktuelle Zeit mit uns gemacht hat, sich zu rekalisieren und neu aufzustellen.

Und auch bei uns hat sich einiges getan, was die Veränderung unseres Geschäftsmodells angeht. Und häufig passieren die Dinge für uns.

In dieser Podcast-Folge möchte ich reflektieren, welchen Einfluss Corona auf mein, auf unser, Geschäftsmodell, hatte und wie es vielleicht auch deins schon beeinflusst hat bzw. gegebenenfalls noch verändern wird.

Viele von euch kennen den **BUSINESS MODEL CANVAS**, ein Tool welches Alex Osterwalder vor vielen Jahren ins Leben gerufen hat, und das mittlerweile über das Buch „Business Model Generation“ viele Millionen Mal in der Welt verkauft wurde. Der Business Model Canvas als das Wesentliche tragende Element dieses ersten Buches hat dazu geführt, dass dieser Canvas an Universitäten in Startups, in Unternehmen und in allen möglichen Bereichen zum Einsatz kommt. Der Canvas stellt **9 BAUSTEINE** dar, die ein Geschäftsmodell beschreiben. Das Modell hat maßgeblich verändert, wie wir auf Geschäftsmodelle schauen und wie wir über Prozesse bzw. über die Geschäftsmodelle sprechen. Denn wir sind in der Lage Geschichten zu erzählen, die durch diese neuen Bausteine gehen.

Um euch das noch mal in Erinnerung rufen:

Im Kern steht das Wertversprechen, die **„VALUE PROPOSITION“**. Das ist der erste Baustein, der im zweiten Baustein auf eine Zielgruppe treffen darf **„CUSTOMER SEGMENT“**. Das passiert über **„KANÄLE“**, das ist der dritte Baustein.

Und wir pflegen Beziehungen **„RELATIONSHIPS“** mit unserer Zielgruppe. Das sind schon mal die ersten vier Elemente. Und wenn wir das ganz gut machen, dann entsteht ein 5., nämlich **„UMSATZ“**. Und Umsatzströme, nämlich unsere Einnahme, die in unsere Aktivseite der Bilanz und in die Gewinn Seite der G&V einfließen.

Auf der anderen Seite gibt es weitere vier Bausteine des Business Model Canvas, nämlich das Wertversprechen, also die Produkte und Dienstleistungen die wir liefern, wenn wir **„PARTNER“** haben, die uns an gewissen Stellen dabei unterstützen. Das ist Nummer sechs. Wenn wir unsere **„SCHLÜSSELRESSOURCEN“**, die uns zu Verfügung stehen dafür nutzen, das ist Nummer 7. Und Nummer 8 sind die **„AKTIVITÄTEN“**, die wir noch selber tun und in die Umsetzung bringen, so dass wir in der Lage sind Produkte und Dienstleistungen überhaupt zu schaffen und an den Kunden zu bringen. Das ist der Baustein Nummer 8.

Und alle drei Bausteine:

- die Partner
- die Schlüsselressourcen und
- die Schlüsselaktivitäten

führen dazu, dass wir **„KOSTEN“** produzieren, wie beispielsweise Rechnungen, die von unseren Lieferanten an uns gestellt werden oder Büroräume, die wir mieten oder das Internet welches wir nutzen und was auch entsprechend kostet. Und das ist building block Nummer 9. Die Kosten, die wir produzieren, und die hoffentlich übers Jahr hinweg, und auch über den Monat hinweg geringer sind als die Einnahmen, sodass wir dann einen Gewinn erwirtschaften.



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

So das sind die neun building blocks. Viele von euch kennen wahrscheinlich auch diese Struktur. Wie diese building blocks dargestellt sind: von der Mitte raus nach rechts zum Kunden, den Produkten und Dienstleistungen damit unsere Wirksamkeit fließt, man spricht auch vom **Frontstage**, also was man von außen erkennen kann.

Und Backstage sehen wir die Partner, unsere Aktivitäten und unsere Ressourcen, die wir uns zunutze machen und die dann zur Mitte hin einzahlen, nämlich auf die Value Proposition. Und das Ganze nennt man **Backstage**, weil es von außen sehr schwer zu demaskieren ist, welche Firma welches Unternehmen wie aufgestellt ist, um seine Dienstleistungen zu erbringen.

Das als eine kleine Einführung in das Business Model Canvas.

Und nun:

WAS HAT CORONA UND DIE AKTUELLE SITUATION MIT UNSEREM BUSINESSMODEL GEMACHT?

Zum einen haben sich unsere Zielgruppen etwas verändert bzw. adjustiert. Wir hatten vor Corona einen sehr großen Anteil unseres Werteversprechen und auch unsere Zielgruppe waren Corporates, die uns für Keynotes und Workshops gebucht haben. Und die Workshops die wir für unsere Corporate Kunden beleben durften, als auch die Beratungs- und Coaching-aufträge für unsere Kunden sind natürlich mit Corona erstmal weggebrochen. Zwar nicht allumfänglich, aber Keynotes werden aktuell nicht gebucht und Workshops finden online statt, dazu komme ich aber gleich noch. Einige Kunden haben erstmal ihre ganzen, oder einen großen Teil ihrer Mitarbeiter in Kurzarbeit oder auch ins Homeoffice geschickt, sodass die Wirksamkeit vor Ort eingeschränkt ist, und wir auch durch die Kontaktsperre mit diesen Menschen nicht so agieren können, wie das im ursprünglichen Auftrag manifestiert war. Das heißt, dass sich der Corporate Teil unserer Zielgruppe erst mal reduziert hat und dadurch **ein neuer Teil stärker in unseren Fokus geraten ist** - nämlich die Menschen, die wir im Rahmen ihres Wachstums begleiten können ... nämlich unsere Mentee-Gruppe.

Da ist ein maßgeblicher Anteil entstanden. Die Dinge passieren für uns, so dass das sicherlich auch ein Focus sein wird, den wir in Zukunft beibehalten werden: nämlich die Begleitung dieser Mentees im Rahmen der Klarheit und den Fragestellungen:

- Wo stehst du?

-Wo willst du hin?

- Was fehlt dir, um dahin zu kommen?

- Was brauchst du?

Als auch im Rahmen der Positionierung, der **Personal Brand Mastery**, um sie in die Sichtbarkeit und natürlich auch in die Umsetzung zu bringen. Wie wir alle wissen, bedarf es einer nachhaltigen Umsetzung, um in die Sichtbarkeit zu kommen und um diese grandiose Seele (die wir alle haben) nach außen zu bringen, zu beleben und erlebbar zu machen.

So und wir haben uns natürlich auch in den 8. Wochen sehr stark auf diese Mentee-Zielgruppe fokussiert, weil das auch diejenigen Menschen gewesen sind, die gesagt haben:

„Ey, bei mir passiert hier gerade auch was. Mein Business Modell verändert sich auch gerade gewaltig. DJ und Birgit hilft uns doch mal dabei und lasst uns gemeinsam daran arbeiten, dass wir hier nicht nur gut durch die Krise kommen, sondern vielleicht auch gestärkt aus ihr hervorgehen“



Also im Bereich der Zielgruppe hat sich einiges getan. Dann hat sich natürlich auch bei den Kanälen etwas getan, also bei der Antwort auf die Frage:

Wie kommt unsere Leistung aktuell zur Zielgruppe?

Der offline Bereich, darf ich sagen, ist nahezu komplett eingestampft. Den gibt es im Moment nicht, sondern es ist alles im Offline. Das heißt die Kanäle, die vielleicht früher mit 10 - 20% gespielt wurden, wo es ab und zu mal einen ZoomCall gab, ab und zu mal ein Telefonat, oder eine E-Mail, diese sind natürlich jetzt nahezu auf 100% gewachsen. Das heißt die Kanäle haben sich von **Offline ins Online** verändert.

Die „**RELATIONSHIP*s**“, so wie wir sie aufrechterhalten, haben sich auch maßgeblich geändert. Wo ich früher immer gesagt habe: persönlich ist Key, das one-to-one / das Eins-zu-Eins, direkt mit dem Gegenüber macht maßgeblich unser Geschäftsmodell aus, hat sich die Weise, wie wir mit den Menschen arbeiten durch das Offline ins Online natürlich auch verändert, und wir sind davon weggekommen diese relationships persönlich zu pflegen. Uns bleibt nichts anderes übrig, als sie online zu pflegen und da hat sich in den letzten sechs bis acht Wochen auch ganz viel getan, denn **DIE DINGE PASSIEREN FÜR UNS!**

Und wie ich uns immer gesagt habe: Wir wollen gestärkt aus dieser Krise rausgehen. Wir haben einen ganz großen Teil unserer Substanz mittlerweile in einer online Academy zur Verfügung gestellt. Ob das die Hörbücher sind, die Videos die wir schon hatten, die Videokurse, die wir schon auch schon hatten, aber auch viel neues Material, was in den letzten sechs bis acht Wochen entstanden ist, haben wir in einer neu konzipierten und auch bereits umgesetzten online Academy gestaltet und umgesetzt, in der wir mittlerweile über 200 Menschen haben, die Online-Content von uns konsumieren. Wir haben unsere Online Academy mit jeglichen Formaten, die wir aktuell im Online fazilitieren angereichert. Und das ist natürlich auch eine grandiose Veränderung, nicht nur im Bezug auf das Beziehungsmanagement.

Das heißt, dass wir Menschen die Möglichkeit geben durch die Academy immer wieder mit uns in Kontakt zu kommen, und wir sie dadurch auch an uns binden. Das hat natürlich auch unsere „**VALUE PROPOSITION**“ maßgeblich beeinflusst.

Die „value proposition“, mit den Workshops und der Art und Weise, wie wir mit Mentees arbeiten ist im Kern gleichgeblieben, nur die Wirksamkeit hinter der Wirksamkeit ist noch mal eine ganz deutlichere und auch eine andere geworden ist, weil wir gelernt haben, was das Online umzusetzen vermag.

Um ein oder zwei Beispiele zu nennen:

In der letzten Woche haben wir das Erste Mal vom 27. April bis 1. Mai eine **PERSONAL BRAND MASTERY - 5 TAGES CHALLENGE** durchgeführt. Das war das erste Mal, dass wir jeden Abend mit 30 Teilnehmern von 20:15 Uhr bis 21:45 Uhr zusammensitzen wollten, um sie im Rahmen ihrer Klarheit, ihrer Positionierung, ihrer eigenen Marke und natürlich auch in der Umsetzung weiter zu bringen. Da wir nicht wussten, ob das Format funktioniert haben wir natürlich noch einige Bausteine mit angereichert, wir haben Coaches mit beigelegt, wir haben Hausaufgaben gegeben, wir haben Online-Zugriff zu unserer Academy gegeben und ... und ... und. All das sind Bausteine, wo wir gesagt haben: Wir hauen noch mal richtig was rein. Wir waren uns aber nicht sicher sein, ob das etwas ist, was nicht nur mit den Kunden resoniert, sondern auch eine Wirksamkeit hervorruft.



BISHER WAREN WIR SEHR STARK IM OFFLINE UNTERWEGS, UND DA DARF ICH SAGEN, DASS DIESES PRODUKT EINS GEWORDEN IST.

Die Ergebnisse und die Erkenntnisse, die da entstanden sind, sind bei uns und bei den Teilnehmern so grandios. Das ist ein Produkt, das werden wir beibehalten und dann auf keinen Fall kostenlos. Jetzt haben uns dazu hinreißen lassen, das am 25. Mai bis 29. Mai noch mal kostenlos umzusetzen. Danach werden wir mal schauen, ob das ein Teil des Frontend bei uns wird oder einen Teil unserer hochpreisigeren Produkte. Und daraus haben wir gelernt, dass diese Asynchronität, dieses wir-geben-abends-einen-Impuls-und-reflektieren, wir geben Hausaufgaben eine über Nacht eine Magie erzeugt, mit der wir dann am Abend wieder zusammenkommen, und in dem vertrauten Kreis die Dinge reflektieren, die entstanden sind. Ja und dadurch verändern Menschen Leben. Diese Art der Fazilitierung und der Synchronität hat sogar mehr Wirksamkeit, als das was wir an anderer Stelle in den Offline Formaten in der Lage sind umzusetzen. Und wird eine große Veränderung, auch im Rahmen unseres Werteversprechens stattfinden.

Vor ein paar Tagen haben wir eine E-Mail aus der Ukraine bekommen. Dort war jetzt im Juni eine große Konferenz mit mehreren hundert Teilnehmern geplant. Und diese Konferenz verlagert sich jetzt von offline ins online. Da man wahrgenommen hat, dass wir das im Online ganz gut machen, hat man uns gefragt, ob wir nicht dort zwei Keynotes fazilitieren würden. In der Vergangenheit war ich schon öfter in der Ukraine und durfte dort auf den unterschiedlichen Konferenzen sprechen. Was in diesem Rahmen in mir entstanden ist, war der Wunsch, dass ich gerne mit den Menschen am nächsten Tag weitergearbeitet, noch mal ein Workshop gemacht hätte und dann einfach dort vor Ort auch mit dem Menschen gearbeitet hätte. Das hat sich aber damals nicht ergeben und jetzt, dieses Mal, werden wir ein paar hundert Leute dort haben, die uns online zuschauen werden, die wir online inspirieren können. Und dann bietet sich grandioserweise an mit den Menschen auch im Online über einen Workshop, vielleicht auch in persona synchron weiter zu arbeiten und „Licht ans Fahrrad zu machen“.

Da entstehen jetzt in dieser Substanz, durch dieses leapfrog, durch diesen großen Sprung, den wir gerade machen müssen Veränderungen in der Art und Weise, wie wir mit Menschen interagieren und wirksam sein können. Wir haben bereits große Learnings gemacht, um dieses Offline ins Online zu bringen, und da bin ich ganz gespannt, wie sich das noch weiter entwickeln wird.

Natürlich hat sich auch das Mentee-Programm bei uns stark gestärkt. Die Arbeit mit einzelnen Angestellten, Selbständigen, als auch Unternehmen im Bereich der Klarheit, Positionierung, des Brandings und der Umsetzung. Das wird sicherlich auch dann im Nachgang zu Corona, wann und wie es auch immer ausgehen wird, sicherlich in der „**VALUE PROPOSITION**“ auch niederschlagen.

Ja, dann zu den „**AKTIVITÄTEN**“. Auch dort hat sich einiges getan.

Dass wir unser Mentee-Programm und die Workshops und all das auch selbst weiter fazilitieren ist im Wesentlichen gleichgeblieben. Da wo wir vorher auch mit Head-Coaches von uns mit anderen Hosts gearbeitet haben, wird sich das auch in Zukunft genauso abspielen, sprich die Aktivitäten, die wir in der Vergangenheit umgesetzt haben, werden so gut wie gleichbleiben.

Unsere „**SCHLÜSSELRESSOURCEN**“, die wir nutzen, da haben sich jetzt einige dazu entwickelt, nämlich die **ONLINE ACADEMY** und andere Tools, die wir uns zugänglich entwickelt haben, um im Online noch wirksamer werden zu können. Und diese Ressourcen, die sich hier in den



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

letzten sechs bis acht Wochen entwickelt haben, werden sicherlich auch ganz wesentliche Bausteine für zukünftige Angebote sein, die wir machen werden, um uns noch mehr von anderen zu unterscheiden. Derjenige, der uns kennt weiß, dass wir nicht einfach mal so beratend für einen Tag in ein Unternehmen kommen, sondern das immer einweben in ein Gesamtkonzept, dass die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung auch mit ganz wesentlichen Bausteinen anreichert, um noch wirksamer beim Kunden zu sein. Mit dem, was sich da in den letzten 8 Wochen ergeben hatte, das darf ich jedem auch anraten diese Zeit noch zu nutzen solche Bausteine zu entwickeln. Das wird uns auch für die Zukunft deutlich weitertragen.

Ja und dann natürlich auch die „**PARTNER**“. Wir haben neue Partner mit denen wir arbeiten dürfen. Ob das die Tool Anbieter sind oder ob das Head-Coaches sind, die mit uns gemeinsam solche Formate gestalten, ... all das sind Elemente, die sich im Backstage unseres bisherigen Business Modells an der Stelle auch geändert haben.

Ich darf sagen, das hatte mit all dem, was sich da gerade verändert - der Offenheit, die wir haben, der Innovationskraft die notwendig ist, um diese Veränderungen überhaupt umsetzen zu können einen doch relativ großen Einfluss auf unser Geschäftsmodell.

Wenn wir alle, und damit meine ich dich auch als Zuhörer, in der Lage sind und Willens sind loszulassen, zu verstehen, dass die Dinge für uns passieren, dass wir in der Lage sind nun als Menschheit einen großen Sprung nach vorne zu machen, in den ganz unterschiedlichen Bereichen (sowohl im Corporate, als auch für die Selbständigen und auch die Angestellten), wenn wir dies nutzen und uns selbst immer wieder in Frage zu stellen, wenn wir hungrig nach Veränderungen sind und auch neugierig darauf sind, was da draußen passiert, dann ist das die beste Zeit das auch zu leben und dafür einzustehen.

Ich darf sagen, dass das ein gehöriges Maß an Kraft braucht und am Ende auch uns und damit auch die Menschen, die mit uns schon zusammenarbeiten, aber auch das weitere Umfeld, um hoffentlich in der Lage zu sein gestärkt aus dieser gesamten Situation hervorzugehen.

Ich darf **DANKE** sagen.

Ich hoffe, ich konnte etwas inspirieren und vielleicht den ein oder anderen Impuls geben.

Und wenn du das mal live erleben möchtest, darf ich dich einladen in einer unserer online Formate zu kommen, die wir aktuell noch zu entweder sehr kleinem Geld, oder auch kostenlos zur Verfügung stellen, um einfach etwas zurück zu geben und andere Menschen an den Erkenntnissen und der Umsetzung teilhaben zu lassen, die wir hier gerade in den letzten Wochen erhalten haben.

Viel Spaß und Erfolg damit.

Und komm in die Umsetzung, und damit gestärkt aus dieser Krise und aus der aktuellen Situation!

Viel Spaß der Thorsten.

Bis dahin. Ciao, ciao.

Und nun, wenn du als Trainer, Coach, Berater, Speaker, Experte dein nächstes Level erreichen möchtest und in die Umsetzung kommen möchtest, wenn du deine Strategie entwickeln, deine



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

Vision entstehen, deine Ziele erreichen möchtest, dann lade ich dich ein, auf www.torstenkoerting.com/termin einen persönlichen Umsetzungstermin mit mir zu vereinbaren.

Wir können uns dort kennenlernen, wir können dort deine aktuelle Situation analysieren. Wir können besprechen wo du hin möchtest, wir können betrachten, wie du dort hinkommst. Wir analysieren, was dich davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, damit du deine Ziele erreichst.

Gleiches gilt für Organisationen, die ihre Teams entwickeln möchten, die Workshops fazilitiert haben möchten und die Projekte aus der Schiefelage wieder auf die gerade Bahn und Teams darzubringen möchten, ihre Projekte zu liefern.

Auch Sie und dich lade ich ein, diesen Termin zu vereinbaren, damit wir genau die aktuelle Situation, das Zielbild und wie kommt ihr dahin besprechen können unter www.torstenkoerting.com/termin.

Ich freue mich auf deine Anfrage und das persönliche Gespräch mit dir.

Bis dahin.

Der Torsten.

Ciao, Ciao

Quick Links:

Sichere Dir jetzt ein Ticket für das 2 tägige Event **„LEADERS BASECAMP“** ... denn ... Leader werden nicht geboren, sie werden gemacht.

Und sicher Dir mit dem Code PODCAST25 einen Rabatt in Höhe von 25%

www.leaders-basecamp.com

Vereinbare jetzt einen persönlichen **Umsetzungstermin** mit mir ... in dem wir Deine Aktuelle Situation analysieren, betrachten wo Du oder Dein Team hin möchtest, wir können aufzeigen, wie Du dahin kommst, was Dich aktuell davon abhält und was möglicherweise notwendig ist, um Dich einen Schritt weiter zu bringen und damit Du Deine Ziele erreichst.

www.torstenkoerting.com/termin/

Torsten J. Koerting auf Facebook

www.torstenkoerting.com/facebook/

Torsten J. Koerting auf LinkedIn

www.torstenkoerting.com/linkedin/

Torsten J. Koerting auf XING

www.torstenkoerting.com/xing/

Torsten J. Koerting auf Instagram

www.torstenkoerting.com/instagram/

Mehr Infos und alle Folgen des Podcasts findest du hier!

www.torstenkoerting.com/podcast/



TORSTEN J. KOERTING
THE GAME CHANGER

TORSTEN J. KOERTING – THE GAME CHANGER

Torsten J. Koerting ist durch und durch Projektmanager, strategischer Denker, Visionär und Management-Berater – aber auch Paragliding-, Trail-Running- und Outdoor-Enthusiast. Seit mehr als 25 Jahren lebt und denkt er Projektmanagement, hat sich auf komplexe IT-Projekte spezialisiert und bringt Projekte in Schieflage zurück auf Erfolgskurs. Er ist ein bekannter Vordenker und doziert vor MBA-Klassen an diversen internationalen Hochschulen. Darüber hinaus engagiert er sich als Redner auf vielen Konferenzen und hat mehrere Fach- und Sachbücher geschrieben und ist Initiator der www.PM-Powerdays.com und des LEADERS BASECAMP (www.leaders-basecamp.com)



Er versteht sich in seinem Kern als „Host“ – als jemand, der Räume und ein Umfeld schafft, um allen Beteiligten wirksames, zielgerichtetes und nachhaltiges Handeln zu ermöglichen. Seine Leidenschaft ist es, Menschen zu helfen, ihre eigentliche Berufung zu leben. Er unterstützt sie dabei, die für sie relevanten Ziele und Ergebnisse zu erreichen und sowohl beruflich als auch privat auf die nächste Ebene zu gelangen.

Torsten J. Koerting hat Hunderte von Workshops und Speakings im Umfeld Projektmanagement, Strategie und Innovationsberatung sowie zur persönlichen Positionierung gehalten – und dabei abertausende Teilnehmer begeistert, motiviert, bereichert und beflügelt. Er bietet seinen Teilnehmern 100 Prozent neue Ansätze, überraschende Impulse und eine mitreißende Mentalität.

Mehr auf www.TORSTENKOERTING.com