

1	Einleitung	1
1.1	Business Development	5
1.2	Ziele für Geschäftsveränderung	10
1.3	Change Management	11
1.4	Stakeholder	13
1.5	VUCA	15
1.6	Ambidextrie	16
1.7	Agilität	18
1.8	Lean Business	19
1.9	Unternehmenskultur	20
1.10	Krise als Chance	22
	Literatur	24
2	Business Development	25
2.1	Mindset, Skillset und Toolset	25
2.2	Rolle	26
2.3	Rollenprofil	28
2.4	Organisationseinheit	29
2.5	Prozess	32
2.5.1	Ideenphase	34
2.5.1.1	Co-Creation	46
2.5.2	Projektplan	47
2.5.3	Businessmodell	48
2.5.3.1	Digitale Businessmodelle	51
2.5.4	Businessplan	58
2.5.5	Prototyp	60
2.5.5.1	MVP	61
2.5.6	Entwicklungsphase	62
2.5.7	Testphase	64
2.5.8	Realisierungsphase	65

2.5.9	Kommunikation und internes Marketing	67
2.5.10	Dokumentation	71
2.5.11	Lessons Learned	71
2.5.12	Kontinuierlicher Verbesserungsprozess	72
2.6	Agiler Business Development Prozess	73
2.7	Three Horizons Model	75
2.8	Innovationslandkarte	77
2.9	Business Development KPIs	78
	Literatur	83
3	Portfolio	85
3.1	Portfoliostuktur	85
3.2	Produktlebenszyklus	88
3.3	Portfoliomanagement	91
	Literatur	95
4	Ressourcen	97
4.1	Skills	97
4.2	Budget	99
4.3	Interne Ressourcen	100
4.4	Externe Ressourcen	102
4.5	Mergers & Acquisitions	106
4.6	Controlling	108
	Literatur	109
5	Zielmarkt	111
5.1	Marktbeobachtung	111
5.1.1	Gartner Hype Cycle	116
5.2	Marktsegmentierung	118
5.3	Risikoanalyse	120
5.3.1	SWOT-Analyse	120
5.3.2	STEP-Analyse	122
5.4	Internationalisierung	123
	Literatur	126
6	Marktbearbeitungsstrategie	127
6.1	Preisgestaltung	128
6.2	Vertriebskonzept	130
6.3	Partnerkonzept	131
6.4	Marketingkonzept	133
6.4.1	Online-Marketing	137
6.4.2	Social Selling	140

6.5	Sales Enablement	141
6.6	Networking	142
	Literatur	144
7	Fallstudie	145
7.1	Ausgangssituation	145
7.2	Business-Development-Prozess	147
7.3	Ergebnis	151
8	Interview mit Björn Radde	153
9	In sechs Schritten zum Business Development	159
10	Stimmen aus Wissenschaft und Wirtschaft	163
	Stichwortverzeichnis	173