

ExO-Sprint *Kurzfassung*

Ausgewählte Auszüge aus

Exponentielle Transformation:

Das ExO Sprint Playbook zur Weiterentwicklung deiner Organisation, um die Disruptionen der Branche zu meistern und die Welt zum Besseren zu verändern

von **Francisco Palao, Michelle Lapierre, und Salim Ismail**

Deutsche Übersetzung:

Ralf Bamert und Matthias Gotz





Wieso sollte ich dieses Dokument lesen? - Vorwort des Vorsitzenden

Technologie verändert die Welt. Die größten Unternehmen an den Börsen sind heute alle Technologieunternehmen, und während ich dies schreibe, haben sowohl Apple als auch Amazon kürzlich die Schwelle von 1 Billion Dollar überschritten.

Die eigentliche Auswirkung der Technologie ist nicht die Disruption - damit beschäftigen wir uns seit Jahrhunderten. Es sind das Tempo, die Dichte und die Unvorhersehbarkeit, die eine Disruption mit sich bringt. Im 15. Jahrhundert veränderte Gutenberg mit seiner Druckmaschine die Welt. Heute, dank der Fortschritte der Computertechnik, haben wir 20 solcher Disruptionen, die uns alle gleichzeitig treffen, unter anderem Solar, Blockchain, Künstliche Intelligenz, Biotechnologie, autonome Fahrzeuge, Drohnen und mehr. Dass viele Disruptionen auf einmal geschehen, ist einzigartig in der Menschheitsgeschichte.

Für unsere etablierten Unternehmen bedeutet dies, dass der Stoffwechsel der Außenwelt heute weit über die Geschwindigkeit hinausgeht, mit der wir uns bewegen können. In der Vergangenheit hatte ein Unternehmen Jahre Zeit, um herauszufinden, wie sie sich in langsam bewegenden Märkten positionieren. Heute ist dieser Zeitrahmen auf Monate verkürzt, da eine neue Art von Startups neue Geschäftsmodelle und Disruption mit sich bringt. Als Beispiel kann man sehen, wie schnell Elon Musk Automobilindustrie, Raumfahrt und Energieerzeugung disruptiert.

Das Problem in unseren Unternehmen ist jedoch nicht der Mangel an disruptiven Ideen - wir haben viele davon. Das eigentliche Problem ist, dass wenn versucht wird, disruptive Innovationen innerhalb einer traditionellen Organisation (oder Institution) durchzuführen, das Immunsystem des Unternehmens angreift und man die ganze Zeit damit verbringt, die Immunantwort zu bekämpfen.

Heutige Führungskräfte müssen zwei Dinge gleichzeitig tun:

- 1 - Die Immunantwort der Organisation unterdrücken.
- 2 - Neue Ideen finden, die ein Unternehmen 10-fach wachsen lassen können. Denkst du, das ist nicht möglich? Bedenke, dass im Jahr 2012 80% der Einnahmen von Apple mit Produkten erzielt wurden, die weniger als vier Jahre alt waren.

Der ExO Sprint zielt darauf ab, diese Ziele zu erreichen, und unsere Erfahrung zeigt, dass er in nur 10 Wochen die Führung, die Kultur und das Management des Unternehmens um 3 Jahre voranbringt.

Nachdem wir die Methodik über einen Zeitraum von drei Jahren bei einigen der weltweit größten Unternehmen erprobt und verbessert haben, sieht ExO-Sprint Methodik ab sofort Open-Source zur Verfügung.

Wir sind fest davon überzeugt, dass jedes der global führenden 5000 Unternehmen diesen Prozess durchlaufen muss. So auch jedes kleinen und mittelständischen Unternehmens. Monatlang oder jahrelang darauf zu warten, dass die Unternehmensleitung oder der Vorstand aufwacht und den Braten riecht, ist eine existenzielle Bedrohung.

Als Beweis sind hier Erfahrungsberichte von Unternehmen, die diese bahnbrechenden Ideen übernommen haben:

Ich werde Gucci in eine Exponentielle Organisation wandeln.

Marco Bizzarri – CEO, Gucci

Wir standen am perfekten Platz um disruptiert zu werden, wussten aber nicht, wo wir anfangen sollten. Der ExO-Sprint war die Antwort. Es hat unsere Kultur vollständig verändert, Grenzen überwunden und eine ganz neue Welt der Innovation eröffnet.

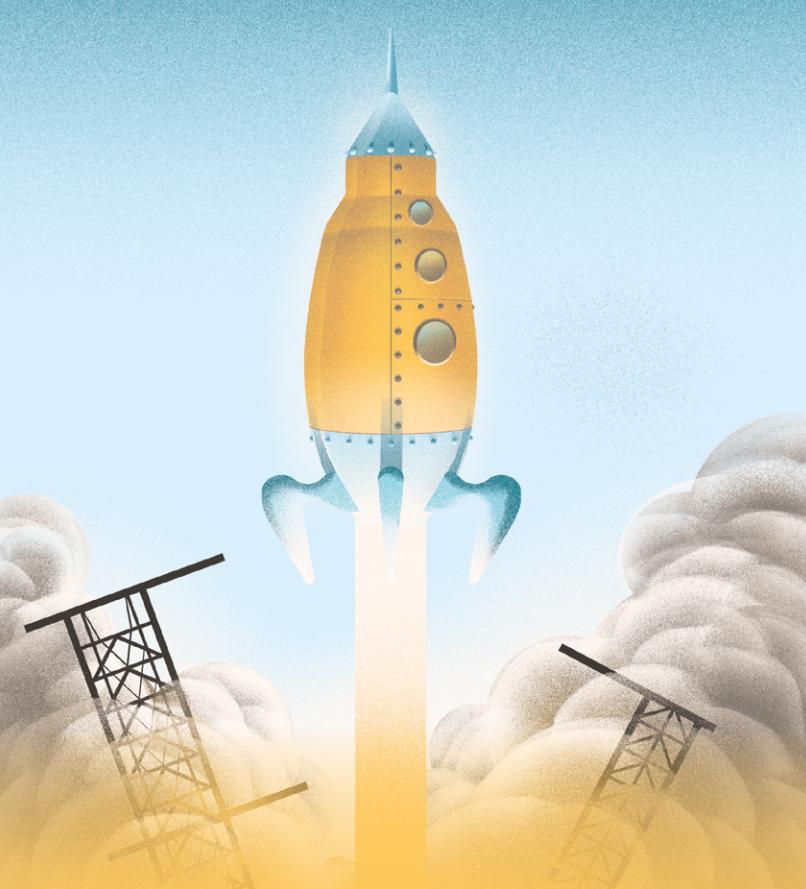
Francisco Casanueva – CEO, INTERprotección

Wenn du nicht bereits im Geschäft bist, ExO-Sprints zu machen und zu experimentieren, dann bist du schon auf halbem Weg, disruptiert zu werden.

Tony Saldanha – VP, IT and Global Business Services at Procter & Gamble, P&G

Viel Glück!

Salim Ismail



Der ExO-Sprint

Bist du bereit, das ExO-Modell (“E-x-O”) zu implementieren, um dein Unternehmen zu transformieren und exponentielle Ergebnisse zu erzielen?

Es sind Exponentielle Organisationen, die in dieser Zeit der exponentiellen Technologien die Nase vorn haben, aber seien wir ehrlich: es ist keineswegs einfach das ExO-Modell einzuführen. Ohne den richtigen Prozess verhindern viele Herausforderungen - einschließlich die des Immunsystems deines Unternehmens - die gewünschte Transformation.

“*Exponentielle Transformation: The ExO-Sprint playbook to evolve your organization to navigate industry disruption and change the world for the better*”, geschrieben von Salim Ismail, Francisco Palao und Michelle Lapierre, beschreibt, wie jedes traditionelle Unternehmen mit dem zehnwöchigen ExO-Sprint die Transformation zu einer Exponentiellen Organisation schafft.

Dieses Booklet bietet einen schnellen Überblick über das Buch *Exponentielle Transformation* und fasst zusammen, wie der ExO-Sprint aussieht - Schritt für Schritt, Woche für Woche. Nach dem ExO-Sprint ist dein Unternehmen geschützt vor Disruption und in der Lage eine Führungsposition als Innovator in deiner Branche einzunehmen. Oder sogar eine ganz neue Branche zu erfinden!

Index

| | |
|--------------------------------------|-----------|
| Herausforderungen der Transformation | 4 |
| Das Vorgehen im ExO-Sprint | 7 |
| Die ExO-Sprint Struktur | 8 |
| Die Rollen in einem ExO-Sprint | 9 |
| Die Vorbereitungsphase | 10 |
| <i>Plan (Planung)</i> | 10 |
| <i>Awake (Aufrütteln)</i> | 11 |
| Die Ausführungsphase | 12 |
| Edge Stream | 12 |
| Woche 1: Explore (Erkundschafte) | 13 |
| Woche 2: Ideate (Ideen sammeln) | 13 |
| Woche 3: Share (Teilen) | 14 |
| Woche 4: Select (Auswählen) | 14 |
| Woche 5: Disrupt (Disruptieren) | 15 |
| Woche 6: Prototype (Prototyping) | 16 |
| Woche 7: Test (Testen) | 17 |
| Woche 8: Improve (Verbessern) | 18 |
| Woche 9: Assemble (Zusammenfügen) | 18 |
| Woche 10: Launch (Veröffentlichen) | 19 |
| Core Stream | 20 |
| Woche 1: Explore (Erkundschafte) | 21 |
| Woche 2: Ideate (Ideen sammeln) | 21 |
| Woche 3: Share (Teilen) | 22 |
| Woche 4: Select (Auswählen) | 22 |
| Woche 5: Disrupt (Disruptieren) | 23 |
| Woche 6: Prototype (Prototyping) | 24 |
| Woche 7: Test (Testen) | 25 |
| Woche 8: Improve (Verbessern) | 26 |
| Woche 9: Assemble (Zusammenfügen) | 26 |
| Woche 10: Launch (Veröffentlichen) | 27 |
| Die Nachbearbeitungsphase | 28 |
| Exponentielle Transformation! | 29 |

Herausforderungen der Transformation

Die Anwendung des ExO-Frameworks auf ein bestehendes Unternehmen führt zur Transformation, bringt aber auch gleichzeitig eine Reihe von Herausforderungen mit sich.

DAS PASSENDE GESCHÄFTSMODELL FINDEN

Traditionelle Geschäftsmodelle basieren auf Knappheit: Wert ergibt sich aus dem Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung, welche nur begrenzt verfügbar sind. Exponentielle Technologien erzeugen jedoch einen Überfluss von allem - von Information bis hin zu Energie -, so dass die größte Herausforderung für alle Branchen darin besteht, neue Geschäftsmodelle zu finden, die diese Fülle nutzen.

Beispiele sind unter anderem:

ÜBER

Product as a service

Ein System, das es den Verbrauchern ermöglicht, weniger kaufen zu müssen und stattdessen zu mieten. Wie bei Uber. Die Nutzer nehmen den Service nur dann in Anspruch, wenn sie ein Auto brauchen. Uber ist in der Lage seinen Service anzubieten, in dem sie die Fülle an Fahrern und Kunden nutzen.



Sharing economy

Menschen mieten ungenutzte Ressourcen, was sowohl das Teilen motiviert, als auch Verschwendungen verringert. Im Fall von Airbnb vermieten Einzelpersonen Häuser oder Zimmer, die sie nicht nutzen. Airbnb ist damit in der Lage, einen Überfluss von Mietobjekten zu schaffen.

99designs

Plattform

Eine Online-Software, die die Prozesse zwischen Konsumenten und Produzenten miteinander verbindet und automatisiert. Ein Beispiel ist 99designs, ein Online-Marktplatz für Grafikdesign, der es jemandem, der nach einem Design (z.B. einem Logo) sucht, ermöglicht, eine Anfrage zu stellen und Designer um den Job konkurrieren zu lassen. 99designs ermöglicht damit den Zugriff auf eine Fülle von Designern, um seinen Kunden eine breite Palette von Designs anzubieten.

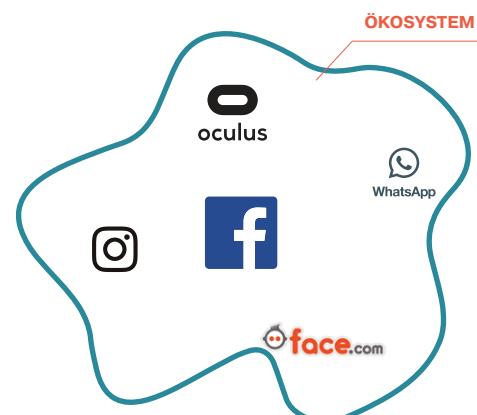
Ökosystem

Über Plattformen hinaus verbinden Ökosysteme verschiedene Dienste und Lösungen, um den Mitgliedern des Ökosystems einen umfassenden Mehrwert zu bieten. In jüngster Zeit haben aufstrebende Ökosysteme das Plattformmodell erweitert.

Erfolgreiche globale Unternehmen bauen ihre eigenen Ökosysteme auf, in denen eine Reihe von Sub-Unternehmen existieren. Nicht alle diese Unternehmen haben klare Geschäftsmodelle, aber alle tragen zum Wert des Ökosystems bei. Zum Beispiel:

- **Google** hat sein eigenes Ökosystem aufgebaut, indem es Einheiten wie Gmail, Google Maps und Google Drive geschaffen hat.
- **Facebook** hat sein Ökosystem durch den Kauf von Unternehmen wie Instagram, WhatsApp und Oculus aufgebaut.

Die eigentliche Herausforderung besteht darin das richtige Geschäftsmodell für eine bestimmte Organisation oder Branche zu finden. Oder - noch schwieriger - die richtige Form und Konfiguration des Ökosystems für eine bestimmte Organisation oder Branche.



Du arbeitest in einem etablierten Unternehmen? Dann möchtest du vielleicht das Geschäftsmodell transformieren, um diese Fülle nutzen zu können. Indem dein Unternehmen eine Plattform wird, ein eigenes Ökosystem erschafft oder ein anderes auf Überfluss basierendes Modell wählt, gelingt dir das!



WARUM DAS IMMUNSYSTEM DES UNTERNEHMENS INNOVATION IMMER ANGREIFEN WIRD

Möglicherweise kennst du bereits das neue, mit Überfluss verbundene Geschäftsmodell, das dein Unternehmen implementieren sollte. Die Herausforderung, der du dich unweigerlich stellen musst, besteht darin, dass das eigene Immunsystem deines Unternehmens - einige Mitarbeiter und fest verankerte Prozesse - dieses immer angreifen wird.

Dieses Immunsystem erfüllt seine Aufgabe aus gutem Grund: Etablierte Unternehmen haben in der Regel ein funktionierendes Geschäft, das es zu erhalten gilt. Das Ziel ist auch nicht, das Immunsystem auszuschalten, sondern es zu managen.

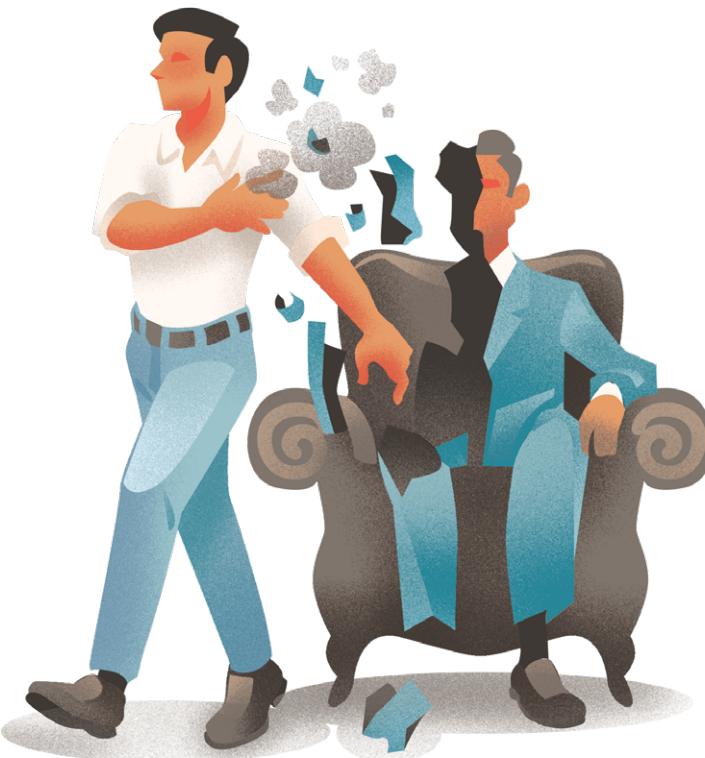
Bring Innovation und Risiko in Einklang, indem du das aktuelle Geschäftsmodell unverändert lässt und disruptive Projekte außerhalb der Hauptorganisation startest.



Viele Organisationen neigen dazu, externe Berater für die Transformation hinzu zu ziehen. Oder sie investieren in externe Startups, um sie in ihr Kerngeschäft zu integrieren. So oder so, das Immunsystem der Organisation wird alle diese Initiativen angreifen. Denn das ist seine Aufgabe.

Warum? Weil das Immunsystem des Unternehmens auf alles reagiert, was es als Fremd-DNA betrachtet.

Setze die Transformation mit deinen eigenen Mitarbeitern um, so dass die DNA des Unternehmens intakt bleibt. Entscheide dich für den Kauf eines externen Startups, betreibe es außerhalb der Hauptorganisation und behalte es als neue Einheit innerhalb des größeren Ökosystems (Beispiel Facebook).



MENSCHEN VERÄNDERN

Bei der Transformation einer Organisation geht es auch um die Erneuerung der Denkweisen und der Wissensbasis der Menschen, die für sie arbeiten. Sie sind Teil des institutionalen Immunsystems. Bildlich gesprochen, sie können die Antikörper der Organisation sein. Verwandle diese Antikörper deiner Organisation in organisatorische Vorkämpfer - wie rote Blutkörperchen Sauerstoff transportieren, können sie der Innovationsförderung dienen.

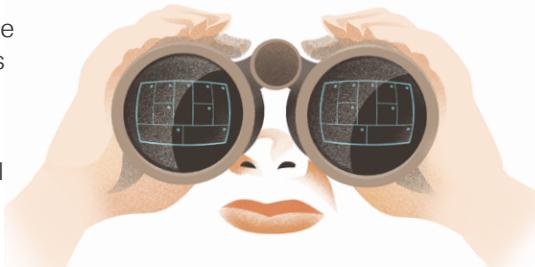
Finde die wichtigen und damit richtigen Mitarbeiter (key employees). Denn sie müssen stark in die Transformation eingebunden sein. Sie sollten neue Konzepte lernen, den Umgang mit den neuen Werkzeugen üben und eigene Ideen zum Wandel entwickeln. Sie werden sich in einem unbequemen Umfeld bewegen, weshalb das Führungsteam ihnen die volle Unterstützung bieten muss.

BESTEHENDE EFFIZIENZORIENTIERTE KULTUR, MANAGEMENT UND PROZESSE

Etablierte Unternehmen konzentrieren sich auf Effizienz. Ihr Ziel ist es den Gewinn zu maximieren. Solche Managementpraktiken und -prozesse funktionieren jedoch nicht, wenn das Ziel disruptive Innovation ist.

Warum? Per Definition haben junge, disruptive Unternehmen nicht einmal ein klares Geschäftsmodell. Steve Blank sagte: "Ein Startup ist ein

temporäres Unternehmen, das nach einem skalierbaren und replizierbaren Geschäftsmodell sucht." (Blank gilt als Erfinder von Lean-Startup, er hat acht Unternehmen mit gegründet, unter anderem Pixar) Für junge, disruptive Unternehmen steht folglich nicht die Effizienz, sondern die Suche nach dem richtigen Modell im Vordergrund.



Um Innovations- und Transformationsprozesse durchzuführen, verwende entdeckungs-orientierte Innovationsmethoden wie Customer Development, Design Thinking oder Lean Startup.

DIE KLÜGSTEN LEUTE ARBEITEN NICHT FÜR DICH

Unabhängig von der Größe deines Unternehmens wird es immer mehr Menschen außerhalb deines Unternehmens geben als innerhalb. Vielleicht banal, aber es impliziert: Erstens hast du nicht immer Zugang zu der sachkundigsten Person für ein bestimmtes Problem. Zweitens, auch deine Kunden sind nicht unbedingt verfügbar. Sie aber haben die Antworten auf Schlüsselfragen, die Innovationen erfolgreich machen oder nicht.



Öffne deine Innovations- und Transformationsprozesse für die Community, um Einblicke zu gewinnen und zu bewerten, was erforderlich ist, um die Innovationsinitiativen erfolgreich umzusetzen. Um Steve Blank noch einmal zu zitieren: „Geh raus!“ ("Get out of the building!")

MANGELNDE GESCHWINDIGKEIT (UND ENGAGEMENT)

Der primäre Fokus eines Unternehmens ist es, sein bestehendes Geschäft auszuführen, und nicht, sich selbst zu verändern. Daher stehen innovative Aktivitäten immer im Hintergrund. Dies verlangsamt den Fortschritt und die Transformation.

Gleichzeitig ist es nicht sinnvoll, eintägige Workshops oder kleine Programme durchzuführen. Obwohl solche Kurzformate eine großartige Möglichkeit sind, Menschen zu begeistern und ihre Gedanken zu öffnen, ändern sie das Verhalten nicht.



Finde ein Vorgehen, dass weder zu kurz noch zu lang ist. Ziel ist es, Verhaltensänderungen und langfristiges Engagement zu erreichen und gleichzeitig genügend Energie zu erhalten, um den Prozess bis zum Ende zu begleiten.

BASKETBALL SPIELEN LERNT MAN NICHT DURCH LESEN

Die folgenden Bücher beschreiben einige der bereits erwähnten entdeckungs-orientierten Methoden:

The Lean Startup, von Eric Ries; *Four Steps to the Epiphany*, von Steve Blank; und *Exponential Organizations*, von Salim Ismail, Michael Malone und Yuri van Geest.

Nichtsdestotrotz, so wie niemand Basketball spielen lernt, indem er ein Buch liest, so wird dein Team auch nicht verstehen, wie man diese Methoden einsetzt, solange sie theoretisch bleiben. Es ist wichtig, dass deine Teammitglieder die Transformation selbst steuern und umsetzen. Sie müssen einen praktischen Ansatz verfolgen, um wirklich zu lernen, wie er funktioniert.



Geht nach "Learning by Doing" vor. Das Team lernt verschiedene Methoden kennen und setzt die Transformation mit Unterstützung eines externen Moderators oder Coaches um (wobei Exponentielle Transformation als Playbook dient).

Das Vorgehen im ExO-Sprint

Der ExO-Sprint bietet praktische Lösungen und Vorschläge, um die Herausforderungen einer Transformation zu meistern.

Die in *Exponentielle Transformation* skizzierten Lösungsansätze sind eine Essenz der Erfahrungen der Autoren aus Innovations- und Transformationsprojekten der vergangenen 15 Jahre und Initiativen, an denen mehr als 200 Innovationsberater beteiligt waren und wertvolles Feedback geben haben.

Darüber hinaus wurde der ExO-Sprint in einer Vielzahl von Branchen und bei vielen Unternehmen weltweit bereits erfolgreich eingesetzt, darunter Procter & Gamble, Stanley Black & Decker, Hewlett-Packard und Visa.

Ein ExO-Sprint hilft Unternehmen das richtige Geschäftsmodell zu entdecken, weg von Knappheit hin zu Überfluss als Erfolgsgarant. Sie werden auch in die Lage versetzt den Zwang des institutionellen Immunsystems, Innovation und Wandel zu blockieren, zu managen, und lernen, wie man passende innovationsorientierte Methoden umsetzt und mit Learn-by-Doing die internen Fähigkeiten des Unternehmens aufbaut.

Und alles in nur 10 Wochen!

ENTDECKE DAS RICHTIGE ÜBERFLUSS-BASIERTE GESCHÄFTSMODELL

Das Ergebnis eines ExO-Sprints ist eine Reihe von ExO-Initiativen. Diese stärken erstens das bestehende Geschäftsmodell, um es besser an disruptive Märkte anzupassen. Zweitens schaffen sie Organisationen der nächsten Generation, die das Potenzial haben, ihre Branche anzuführen.

NEUTRALISIERE DAS INSTITUTIONELLE IMMUNSYSTEM

Lass deine Mitarbeiter die Transformation gestalten und umsetzen, anstatt externe Berater hinzuzuziehen, um einen Angriff des institutionellen Immunsystems zu verhindern. Mitarbeitern zu erlauben, eigenen Ideen zu entwickeln, stellt sicher, dass die Umsetzung der daraus resultierenden Initiativen gelingt und damit die Reaktion des Immunsystems reduziert.

Eine weitere Möglichkeit, die Immunreaktion zu verringern, besteht darin, inkrementelle Innovationen (Initiativen, die das bestehende Geschäftsmodell beibehalten) innerhalb des Unternehmens umzusetzen und alle disruptiven Initiativen (die ein neues Geschäftsmodell beinhalten) außerhalb des Unternehmens zu entwickeln.

UNTERSTÜTZE DIE MENSCHEN IN IHRER ERFAHRUNG MIT DER TRANSFORMATION

Ein ExO-Sprint ist eine intensive Erfahrung und beinhaltet in der Regel, dass man die Mitarbeiter auf eine völlig andere Art und Weise arbeiten lässt. Im Laufe eines ExO-Sprints setzen sie sich mit neuen Tools und Disziplinen auseinander. Sie müssen auch unvollkommene Ideen mit Kunden validieren, diese Ideen angesichts begrenzter Informationen und hoher Unsicherheit über die nächsten Schritte entwickeln und innerhalb weniger Tage Prototypen erstellen.

Wir beobachten, dass ExO-Sprint-Teilnehmer die Erfahrung annehmen.... schlussendlich. Es kann jedoch den gesamten Prozess dauern, bis es so weit ist. Daher ist es wichtig, sich bewusst zu sein, dass die Teilnehmer einen intensiven Prozess durchlaufen werden, der - obwohl er ihre Denkweise für immer zum Besseren verändern wird - mentale Unterstützung erfordert, sowohl von der Unternehmensleitung als auch von jenen, die den ExO-Sprint leiten.

NUTZE EXPERIMENTELLE INNOVATIONSMETHODEN

Der ExO-Sprint kombiniert experiment-basierte Innovationsmethoden - Blue Ocean Strategy, Customer Development, Lean Startup und Design Thinking - mit traditionellen Managementmethoden.

FÖRDERE DAS “LEARNING-BY-DOING”

Der ExO-Sprint ist eine Lernerfahrung. Die Teilnehmer lernen die Prinzipien, den Prozess und die Außenwelt kennen, während sie die wöchentlichen Aufgaben erledigen. Ihre Denkweise wird sich ändern, wenn sie neue Methoden des Arbeitens, Kommunizierens und Gestaltens von Ideen anwenden und verfeinern. Auf Basis dieser Erfahrung werden die Mitglieder eines abgeschlossenen ExO-Sprints als Botschafter bei der Umsetzung der ExO-Prinzipien in der gesamten Organisation fungieren.

NUTZE EXTERNES WISSEN

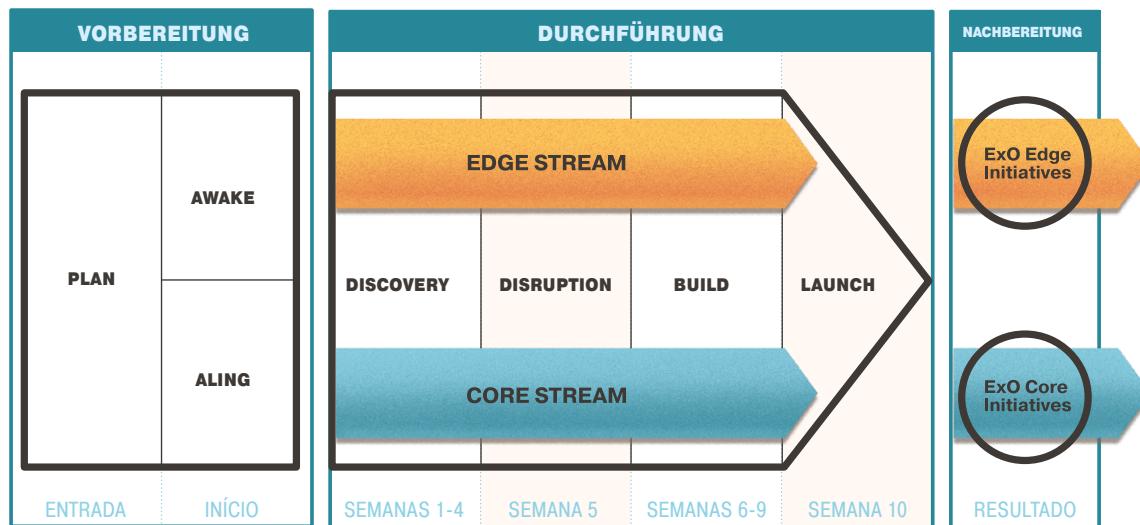
Während der Einsatz der Mitarbeiter entscheidend ist, um die Immunantwort des Unternehmens zu umgehen (zusätzlich zu vielen anderen Vorteilen), maximiert die Einbeziehung externer Coaches und Berater in den ExO-Sprint das Resultat, weil zusätzlich externe Beiträge und Wissen einfließen.

BEENDE DEN SPRINT IN ZEHN WOCHE

Um neue Gewohnheiten unter den Teilnehmern zu festigen, ist die ideale Zeitspanne für den ExO-Sprint zehn Wochen.

Die Exo Sprint Struktur

Der ExO-Sprint wird in drei Hauptphasen eingeteilt, die jeweils aus Teilkomponenten bestehen.



VORBEREITUNG

Sicherstellung, dass alle Elemente vorhanden sind, bevor man mit dem 10-wöchigen Prozess beginnt.

PLAN

Das Unternehmen definiert den Umfang des ExO-Sprints und entscheidet über die Teilnehmer.

AWAKE

Das Sprint-Team versteht den Unterschied zwischen linearem und exponentiellem Denken und stellt sicher, dass die Teilnehmer die Wichtigkeit eines ExO-Sprints verstehen.

ALING

Die Teilnehmer des ExO-Sprints erhalten eine Schulung zum ExO-Modell wie über die Methoden und Werkzeuge, die sie zur Ausführung des ExO-Sprints benötigen.

DURCHFÜHRUNG

Während der 10-wöchigen Phase generieren die Teilnehmer Ideen und entwickeln eine Reihe von ExO-Initiativen, um das Unternehmen und sogar die Branche zu verändern. In dieser laufen zwei Bahnen ("Streams") parallel: Der Core Stream konzentriert sich auf Innovationen von Innen, der Edge Stream sucht externe Disruptionsfelder. Beide Streams werden koordiniert, um ein kohärentes und umfassendes Ergebnis zu erzielen.

DISCOVERY

In den ersten fünf Wochen entwickeln die Teilnehmer Ideen für die Transformation und bewerten diese zeitnah, um die besten Optionen zu identifizieren.

DISRUPTION

Die Ideen werden zur Hälfte des ExO-Sprints präsentiert, in einer Veranstaltung, die darauf abzielt, Feedback zu erhalten, die Initiativen zu verbessern und die besten Ideen für die weitere Entwicklung auszuwählen.

BUILD

In den darauffolgenden fünf Wochen bauen die Teilnehmer Prototypen für die vielversprechendsten Initiativen.

LAUNCH

Am Ende der letzten Woche stellen die Teilnehmer dem Führungsteam des Unternehmens die wichtigsten Initiativen vor und sichern die Finanzierung derjenigen, die schließlich genehmigt werden.



Beachte, dass die zehn Wochen, die den Kern des ExO-Sprints bilden, so konzipiert sind, dass das Team in der ersten Hälfte des ExO-Sprints so viele Ideen wie möglich generiert, während die zweite Hälfte den vielversprechendsten Initiativen gewidmet ist. Dies folgt der bewährten Praxis "generation/synthesis".

NACHBEREITUNG

Die resultierenden ExO-Initiativen werden umgesetzt. Einige werden innerhalb (Core) der bestehenden Organisation aufgesetzt, andere außerhalb (Edge).



EXO EDGE
INITIATIVEN



EXO CORE
INITIATIVEN

Die Rollen in einem ExO-Sprint

Während eines ExO-Sprints werden Schlüsselrollen sowohl mit Internen als auch Externen besetzt.

Die Menschen aus deinem Unternehmens sind der Schlüssel zur Aufrechterhaltung der DNA der Organisation; ihre Teilnahme trägt dazu bei, die Immunantwort des Unternehmens zu unterdrücken. Denke daran: Bei der organisatorischen Transformation geht es darum, die Menschen zu verändern, die für die Organisation arbeiten.

Gleichzeitig musst du auch Menschen außerhalb des Unternehmens einbinden, um auf das notwendige Wissen und die Expertise zuzugreifen, die für die Durchführung des ExO-Sprints erforderlich sind. Es ist unwahrscheinlich, dass die intelligentesten und talentiertesten Menschen der Welt bereits für dich arbeiten. Verbinde dein Projekt daher mit der externen Community.

Führung und Koordination



ExO-Sprint Sponsor:

Der wichtigste Verfechter ("Champion") des ExO-Sprints und der Transformation. Im Idealfall übernimmt der CEO des Unternehmens diese Rolle.

Die Unterstützung von der höchstmöglichen Ebene innerhalb des Unternehmens ist der Schlüssel zum Erfolg eines ExO-Sprints.

Der ExO-Sprint Sponsor sollte die Befugnis haben, laufende ExO-Initiativen nach Abschluss des ExO-Sprints zu finanzieren und zu genehmigen.



ExO-Sprint Koordinator (optional):

Abhängig von der Anzahl der ExO-Teams kann diese Rolle zur Unterstützung von administrativen und logistischen Details hilfreich sein.



ExO-Sprint Beobachter:

Es macht Sinn, Führungskräfte und Mitglieder des mittleren Managements einzubeziehen, die kontinuierliches Feedback über den Fortschritt des ExO-Sprints geben können. (Ohne ihre Beteiligung werden sie wahrscheinlich als negative Reaktion des Immunsystems fungieren!) Es ist unerlässlich, dass diese Personen an der Awake-Session teilnehmen und eine angemessene Ausbildung in der Methodik der exponentiellen Organisation und des ExO-Sprints erhalten.

Teammitglieder



ExO-Edge-Teilnehmer:

Ein Mitglied eines ExO Edge-Teams, das aus vier bis sechs Mitgliedern besteht.



ExO-Core-Teilnehmer:

Ein Mitglied eines ExO-Core-Teams, das ebenfalls aus vier bis sechs Mitgliedern besteht.

Externe Unterstützung

Das Team, das den ExO-Sprint durchführt, profitiert von der ergänzenden Unterstützung und dem Zugang zu externen Ressourcen.



ExO-Head-Coach:

Es gibt eine/n pro ExO-Sprint. Sie oder er überwacht die Ausführung, unterstützt einzelne ExO-Coaches und stellt sicher, dass die Ergebnisse kohärent sind und die Ziele erreicht werden. Der ExO-Head-Coach hat ein gutes Verständnis des ExO-Modell und seines Ansatzes.



ExO Coaches:

Eine/r pro Team. Unterstützt den Prozess, indem er Einzelpersonen dabei unterstützt, Übungen und Aufgaben zu verstehen und erfolgreich abzuschließen.



ExO Disruptors:

Personen mit einem ausgeprägten Verständnis für Innovation im Allgemeinen und für das ExO-Modell im Besonderen. Sie geben den Teams während der Disruption und der Launch-Veranstaltung Feedback zu ihren ExO-Initiativen. Sie sollten unabhängig von der Organisation und ihrer Führung agieren können.



External Advisors:

Geben Antworten auf besondere Anfragen nach themenspezifischen Einblicken und Fachwissen in exponentielle Technologien und ExO-Attributen. Sie sollten während des gesamten Verlaufs des ExO-Sprints und je nach den spezifischen Bedürfnissen des Teams verfügbar sein.



ExO Sprecher (optional):

Schockieren und Ehrfurcht wecken: Diese ExO-Experten können die einen „Shock and Awe“-Vortrag bei der Awake und/oder der Disruption Session zu halten.



ExO Trainer (optional):

Führt die Align-Veranstaltung durch, um die ExO-Sprint-Teilnehmer im ExO-Framework, den Prozessen und Tools des ExO-Sprints zu schulen.

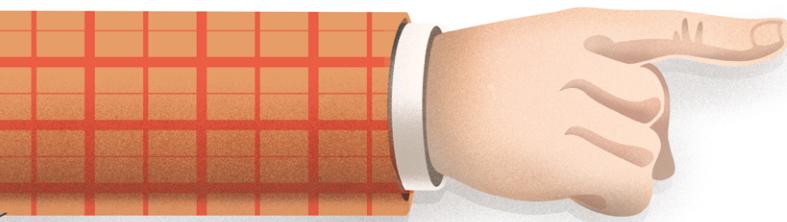
DIE VORBEREITUNGSPHASE



Plan (Planung)

Auswahl der Teilnehmer

Die richtigen Menschen für die ExO-Sprint Teams auszuwählen ist die halbe Miete auf dem Weg zu einem erfolgreichen Ergebnis.



Festlegung des Zeitplans

Lege einen Zeitplan für die Tage und tägliche Routine vor dem Start deines ExO-Sprints fest. Sicherzustellen, dass alle Teilnehmer dem Zeitplan einwilligen ist für eine flüssige Durchführung entscheidend.

Schlüsselveranstaltungen im Zeitplan sind:

Awake Veranstaltung

Der ExO-Sprint KickOff. Wir empfehlen stark den KickOff als Veranstaltung mit persönlicher Teilnahme zu planen; die Veranstaltung dauert zwischen einer Stunde und einem ganzen Tag.

Align Veranstaltung

Optional mit persönlicher Teilnahme. Die Veranstaltung kann entweder als eine Reihe persönlicher Trainingsveranstaltungen geplant werden, um die Teilnehmer in den Prozesse und Tools zu schulen, die sie während des ExO-Sprints nutzen, oder als eine Serie von Lernaktivitäten (Lesen von Büchern und/oder Anschauen von Videos).

Scoping/Definition des Umfangs

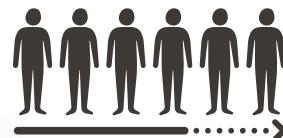
Den Umfang des ExO-Sprints zu definieren und den ExO-Coaches und den ExO-Sprint Teilnehmern zu kommunizieren ist ausschlaggebend dafür den richtigen Ergebnisse zu erzielen.



Was wollen wir erreichen? Unsere Organisation, transformieren, unsere Branche neu erfinden oder beides?

Was versuchen wir zu transformieren? Die Organisation als Ganzes oder eine spezifische Geschäftseinheit?

Was ist unsere Spielwiese? Unsere aktuelle Branche, angrenzende Branchen oder jede Branche?



Mon Tue Wed Thu Fri
→
10-20 hrs

Optimale Teamgröße ist 4-6 Teilnehmer pro Team.

Alle Teilnehmer der Teams sollten mindestens 10 Stunden pro Woche für den ExO-Sprint zur Verfügung stehen (wir empfehlen ungefähr 20 Stunden pro Woche). Die Arbeitslast sollte auf die Woche verteilt werden.

Disruption Session

das Bergfest des ExO-Sprints. Die Teams informieren die anderen ExO-Sprint Teilnehmer und die Führungsmannschaft des Unternehmens über den Fortschritt ihrer Initiativen und erhalten Feedback.

Launch Veranstaltung

die Teams präsentieren die finale Version ihrer ExO-Initiativen der Führungsmannschaft des Unternehmens. Die Initiativen zur Weiterverfolgung werden ausgewählt.



DIE VORBEREITUNGSPHASE

Eines der Schlüsselemente des ExO-Sprints ist es deiner Organisation bewusst zu machen, was in der Welt passiert und was dazu zu tun ist. Zeit die Organisation aufzurütteln bzw. aufzuwecken!

Das Ziel ist es sicherzustellen, dass die Mitglieder deiner Organisation verstehen, warum es so wichtig ist, das Unternehmen zu transformieren. Jeder, der in den Prozess involviert ist, soll begreifen, wie externe Branchendisruption die eigene Branche betreffen könnte, was der Unterschied ist zwischen linearem und exponentiellem Denken, welche unfassbaren Möglichkeiten exponentielle Technologien in Form von Überfluss bringen und wie man von diesem Überfluss einen Vorteil nehmen kann indem man Exponentielle Organisationen baut.

Das Format dieser Veranstaltung sollte ein persönliches Treffen sein, mit Fokus auf Exponentielle Organisationen, aufstrebende Technologien und Branchendisruption. Es sollte auch praktische Übungen beinhalten, um das Verständnis zu erleichtern.

Wer sollte teilnehmen? Stakeholder der Organisation, die Top-Führung und das mittlere Management müssen an der Veranstaltung teilnehmen, neben allen ExO-Sprint Teilnehmern. Jeder, der interessiert ist, sollte ebenfalls eingeladen werden. Je mehr Menschen in der Organisation die Nachricht erhalten, um so größer das Aufwachen im Ganzen.

Empfohlener Inhalt der Veranstaltung:

- Eine Willkommensrede entweder des CEO der Organisation oder des Leiters der Geschäftseinheit, in der der ExO-Sprint



Awake (Aufrütteln)

läuft. Die Ansprache sollte klar herausstellen, warum der Prozess für die Organisation so wichtig ist, was die erwarteten Ergebnisse und der Umfang des Projekts sind.

- Eine Keynote / Vortrag über Disruption durch jemanden, der einen „shock and awe“ Effekt bei den Anwesenden erzielen und Beachtung auf den Fakt schaffen kann, dass früher oder später jede Branche disruptiert werden wird. Die Rede sollte also die Zuhörer dazu inspirieren den Transformationsprozess zu umarmen, um sich in eine Position versetzen zu können die Möglichkeiten exponentieller Technologien zu nutzen, die die Umsetzung des ExO Frameworks mit sich bringen.

Eine praktische Übung (Vorschläge findest du in Exponentielle Transformation), die die Möglichkeiten und Risiken von exponentiellen Technologien illustriert, die auf die Branche des Unternehmens einwirkt

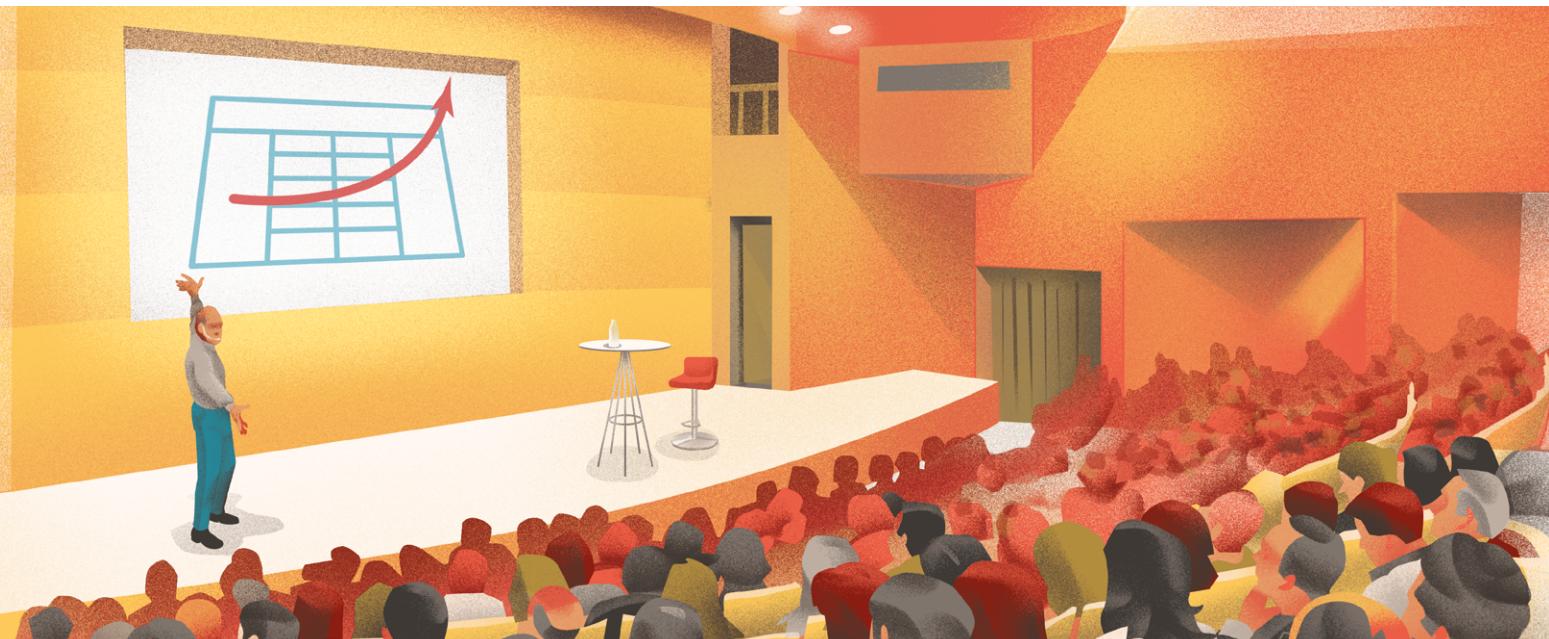
Ebenfalls empfohlen entweder zusätzlich oder alternativ zur persönlichen Awake Veranstaltung:

Anforderung, dass das Führungsteam und die ExO-Sprint Teilnehmer das Buch Exponential Organizations von Salim Ismail lesen.

Anforderung, dass das Führungsteam und die ExO-Sprint Teilnehmer eine von Salim Ismails Online Vorträge zu Exponential Organizations ansehen.

Anforderung, dass das Führungsteam und die ExO-Sprint Teilnehmer eine Übung zu „Lineares vs. Exponentielles Denken“ abschließen (wie beschrieben in Exponentielle Transformation).

Die Awake Veranstaltung spielt eine wichtige Rolle darin das Immunsystem des Unternehmens zu unterdrücken, was das Erreichen der ExO-Sprint Ergebnisse um einiges erleichtern.



Durchführungsphase



Edge Stream Initiative

Der Edge Stream erschafft globale Organisationen der nächsten Generation, ausgerüstet, um eine bestehende oder neue Branche anzuführen.

EIGENSCHAFTEN

Der Edge Stream benötigt die Annahme einer anderen Denkweise. Während ein bestehendes Unternehmen Kontrolle vor Ausführung benötigt und überwiegend auf Effizienzsteigerung fokussiert ist, benötigt die Schaffung einer innovativen Organisation experimentelle Methoden, ausgerichtet, um das richtige Wertangebot und Geschäftsmodell zu finden, welches imstande ist eine spezifische Branche zu disruptieren.

MÖGLICHKEITEN

- Etablierung einer globalen Präsenz in einer existierenden Branche, in der sie bisher nur eine lokale Wirkung erzielt haben.
- Disruption einer bestehenden Branche, Übernahme eines aktuellen Wettbewerbers auf dem Weg.
- Neuerfindung einer bestehenden Branche.
- Erschaffung einer neuen Branche.

HERAUSFORDERUNGEN

- Menschen zum Denken „Outside the Box“ zu motivieren. Wir empfehlen Entrepreneurs aus anderen Branchen einzubringen.
- Fehler als unerlässlichen Teil des Prozesses zu akzeptieren, sowie das experimentieren und anpassen von Ideen beizubehalten bis die richtige Akzeptanz am Markt gefunden wird.

INPUT

- Eine Branche oder eine Reihe von Branchen auf die sich die neuen ExOs fokussieren werden. Es ist auch möglich Der Edge Stream ohne eine Einschränkung durchzuführen, um den Teams zu erlauben mit neuen ExOs für jede Branche aufzukommen.
- Eine Gruppe von Menschen, die willens und bereit sind die nächsten 10 Wochen damit zu verbringen, neue Initiativen zu erschaffen, um die Zukunft einer Branche zu erbauen.

OUTPUT

Ein frühes Stadium einer ExO oder einer Reihe von ExOs, die eventuell eine Branche disruptieren oder anführen können. ExO Edge Initiativen beinhalten:

- Eine High-Level und detaillierte Beschreibung der neuen ExO
- Eine Reihe von Experimenten und „Lessons Learned“
- Einen Entwicklungsfahrplan
- Einen Prototyp
- Potentielle erste Kunden („Early Adopters“)

WOCHE 1

Explore (Erkundschafte)



AUFGABE 1

Erkunden globaler Herausforderungen

Denk und erforsche Probleme, vor denen die Welt steht, sowie globale Trends, die verbunden sind mit dem Scope deines Projekts (ob spezifisch in deiner Branche oder generell)

Erforsche soziale Bedürfnisse (Bildung, Armut, Energy, etc.) und Trends (Markt, Kundenverhalten, Wettbewerber, etc.).

AUFGABE 2

Lerne mehr über exponentielle Technologien

Die meisten exponentiellen Technologien (Künstliche Intelligenz, Robotik, 3D Druck, etc.) werden Einfluss auf deine Branche haben, entweder direkt oder indirekt. Zur gleichen Zeit bringt Disruption neue Möglichkeiten, die du nutzen könntest und solltest.

Berücksichtige wie aufkommende/exponentielle Technologien deine Branche beeinflussen könnten (oder bereits haben).

AUFGABE 3

Lerne mehr über disruptive Startups

Technologie allein hat keinen Wert für Anwender. Um erfolgreich zu sein müssen Organisationen das richtige Geschäftsmodell umsetzen, was der Weg ist um Wert zu schaffen, zu liefern und zu erhalten.

Erforsche neue Startups in deiner oder anderen Branchen die erfolgreich neue und disruptive Geschäftsmodelle ausführen. Das Ziel ist neue Wege zu entdecken, wie man Geschäfte in deiner Zielbranche tätigen kann.

WOCHE 2

Ideate (Ideen sammeln)



AUFGABE 1

Definiere mehrere Umfassend transformative Zwecke (Massive Transformative Purposes MTP)

Der Startpunkt um eine Exponentielle Organisation zu definieren ist sich selbst zu fragen, warum man auf dieser Welt sein will. Dann zu beschreiben, wie die Welt aussehen würde wenn dein Projekt erfolgreich war. Behalte in Gedanken, dass deine Aufgabe ist eine Reihe von MTPs zu definieren - einer ist nicht genug!

AUFGABE 2

Definiere Problem/Lösungs Paare für jeden MTP

Jetzt, wenn du eine Reihe von MTPs hast, besteht der nächste Schritt darin, über spezifische Probleme und Lösungen zu diesen MTPs nachzudenken. Deine Aufgabe besteht darin, mindestens 10 Problem/Lösungs-Paare zu den vorherig definierten MTPs zu identifizieren. Du kannst ein oder mehrere Problem/Lösungs-Paare pro MTP haben. Denk daran, dass jedes Problem/Lösungs-Paar eine ExO Edge Initiative wird.

WOCHE 3

Share (Teilen)



AUFGABE 1

Definiere Kernhypothesen und entwerfe Experimente

Die Probleme und Lösungen, die du vorher definiert hast, sind eine Reihe von Hypothesen, die es jetzt zu evaluieren gilt. Jedoch wirst du nicht die Zeit haben alle zu evaluieren, deswegen konzentriere dich auf die Kernhypothesen, die es ermöglichen, dass deine ExO-Initiative erfolgreich wird.

Dein Ziel ist es eine Organisation aufzubauen, die neueste Technologien und die ExO-Attribute nutzt, um exponentiell zu werden. Der erste Schritt ist es, Experimente zu definieren, die Dir helfen, ein lösungswertes Problem zu finden. Das ist der Grund, warum die durchzuführenden Experimente sich auf die Wertschöpfung fokussieren werden; spätere Phasen konzentrieren sich dann darauf, die Organisation zu skalieren.

AUFGABE 2

Führe Experimente durch, um ExO-Initiativen zu evaluieren

Der nächste Schritt ist es die von dir definierten Experimente durchzuführen. Zu diesem Zeitpunkt werden die meisten Experimente daraus bestehen, potentielle Kunden (um Probleme/Lösungen zu evaluieren) und/oder Technologie Experten (um die Machbarkeit des Produkts zu evaluieren) zu interviewen. Also fang an, Telefonate oder Treffen zu vereinbaren. Das Ziel dieser Interviews ist es, nutzbare Daten und echtes Feedback zu erhalten.

WOCHE 4

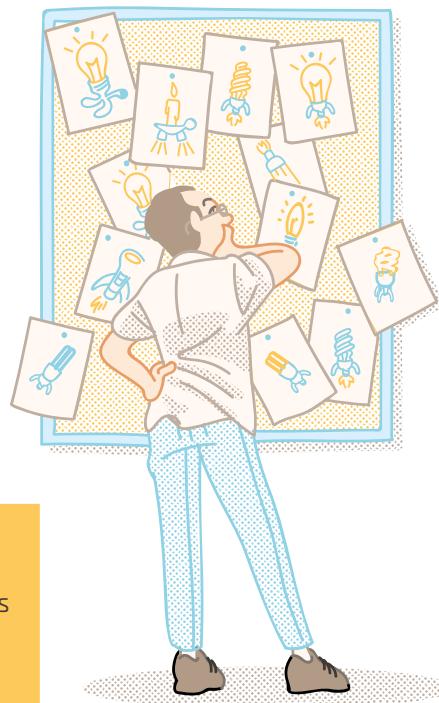
Select (Auswählen)

AUFGABE 1

Wähle die vier meistversprechenden Ideen aus

Wähle die vier besten Ideen aus, um sie auf der Disrupt Veranstaltung zu präsentieren. Du wirst diese aufgrund der Ergebnisse der vergangenen Woche (basierend auf Experimenten und wichtigen Erkenntnissen) und folgenden Kriterien filtern:

- **Dem MTP:** ist er wirklich umfassend? Inspiriert er Menschen? Hast du etwas darüber gelernt während deiner Experimente?
- **Dem Problem,** welches du versuchst zu lösen: ist es Global? Was wurde durch deine Experimente bestätigt?
- **Der Lösung, die du versuchst zu bauen:** ist sie skalierbar? Ist sie disruptiv? Ist sie umsetzbar oder wird sie es aufgrund der Exponentialität in der Zukunft sein? Was wurde durch deine Experimente bestätigt?



AUFGABE 2

Gestalte den ExO Canvas

Um sicherzustellen, dass deine Organisation durch die Erreichung und Nutzung des Überflusses exponentiell wird, fülle den ExO Canvas aus, der dich dazu bewegt, darüber nachzudenken, wie du jedes der 10 ExO-Attribute nutzbar machen kannst. Gestalte für jedes der im vorherigen Schritt definierten Problem/Lösung-Paars einen ExO Canvas. Jedes ist eine potentielle ExO!

WOCHE 4

Select (Auswählen)

AUFGABE 3

Definiere dein Geschäftsmodell (optional)

Ein Geschäftsmodell ist der Weg, wie eine Organisation Werte schafft, liefert und bewahrt. Wenn du genug Zeit hast, ist es eine gute Idee darüber nachzudenken und für jede ExO Edge Initiative ein Geschäftsmodell zu gestalten (falls nicht gibt es noch später im Projekt Zeit dafür).

AUFGABE 4

Erschaffe einen erweiterten Elevator Pitch für jede deiner ExO Edge Initiativen

Gestalte einen fünfminütigen Pitch für jede ExO-Initiative, die präsentiert wird. Und baue zur Unterstützung zu jedem Pitch eine Präsentation.

Zu diesem Zeitpunkt im Prozess (Ideenphase) empfehlen wir es einen Elevator Pitch zu erstellen - eine Zusammenfassung jeder Idee, die während einer normalen Fahrstuhlfahrt erzählt werden kann. Ein Elevator Pitch dauert normalerweise zwischen 60 bis 90 Sekunden, aber in diesem Fall verfasst du eine fünfminütige Version.

Der Elevator Pitch sollte folgende Punkte beinhalten: MTP, Problem, Lösung, ExO-Attribute und optional das Geschäftsmodell.

AUFGABE 5

Erstelle eine Präsentation zur Unterstützung deines Pitches

Erstelle einige Folien, um deinen erweiterten Elevator Pitch visuell zu unterstützen. Halte sie einfach, nutze ein paar inspirierende und informative Bilder und Grafiken.

AUFGABE 6

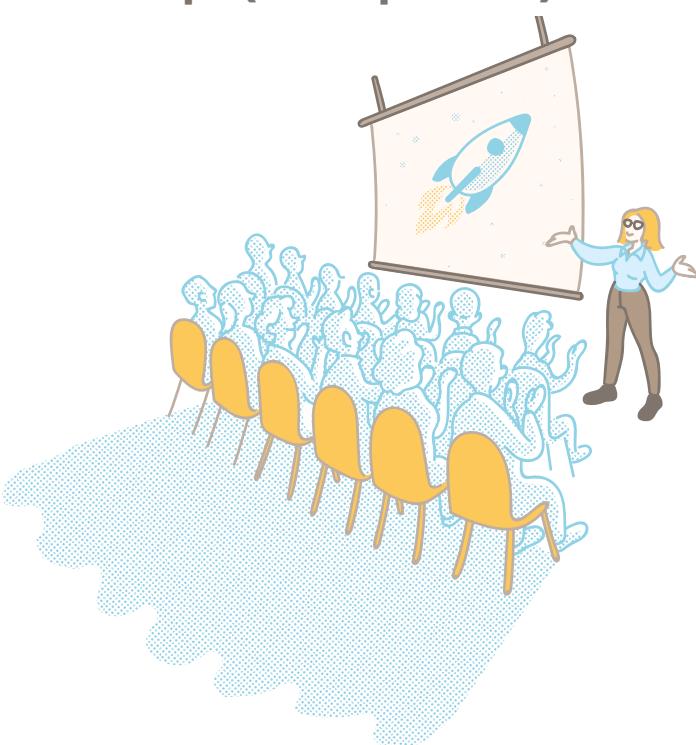
Übe deinen Pitch

Du wirst eine große Anzahl an Ideen präsentieren, also musst du diese präzise und auf den Punkt bringen. Je mehr du übst, desto besser wirst du das können.

Übe, übe, übe!

WOCHE 5

Disrupt (Disruptieren)



AUFGABE 1

Bereite das Szenario und die Logistik vor

Schaffe ein gutes Umfeld für deine Präsentationen.

Du kannst die Präsentationen entweder persönlich oder virtuell durchführen, abhängig vom Standort der Teilnehmer und deines Budgetrahmens. Falls die Disrupt Veranstaltung persönlich durchgeführt wird, berücksichtige den Veranstaltungsort zu dekorieren, um eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen. Falls du sie virtuell durchführst, teste im Vorfeld das Videokonferenzsystem und die Technik.

AUFGABE 2

Präsentiere

Jedes Team wird 60 Minuten haben, um seine ExO-Initiativen zu präsentieren und Feedback zu erhalten.

Das Publikum der Präsentationen: die Führungsmannschaft der Firma, andere ExO Teams und eine Gruppe von Disruptions-Experten, bestehend aus drei bis fünf Personen von außerhalb der Organisation, die eine spezifische Expertise in deiner Branche oder von Innovation im Allgemeinen haben.

WOCHE 5

Disrupt (Disruptieren)

AUFGABE 3

Sammle Feedback

Notiere Dir das ganze erhaltene Feedback deiner Kollegen und der Disruptions- Experten. Alles was du hörst ist wertvoll. Denk daran, dass die Reihe an Präsentationen zusammen mit dem Feedback, welches du erhältst, ein weiterer Aspekt deiner laufenden Experimente ist und zur Verbesserung deiner ExO- Initiativen beiträgt.

AUFGABE 5

Verringere die Anzahl der Initiativen auf drei

Nun ist es an der Zeit die vielversprechensten Initiativen auszuwählen und diese auf das nächste Level zu bringen. Verarbeite das erhaltene Feedback aus dem Disruption Workshop und aus dem Meeting mit der Führungsmannschaft, um die Top 3 ExO-Initiativen auszuwählen (oder die, die das Management ausgesucht hat).

AUFGABE 4

Debriefing mit der Führungsmannschaft

Vereinbare ein Debriefing Meeting mit dem deiner Führungsmannschaft, um zu bestimmen, welche ExO Edge Initiativen mit der generellen Richtung der Führung des Unternehmens vereinbar sind.

AUFGABE 6

Verbessere die ausgewählten Initiativen auf Basis des erhaltenen Feedbacks

Überprüfe deine Arbeit an den ExO Edge Initiativen und verfeinere sie.

WOCHE 6

Prototype (Prototyping)



AUFGABE 1

Definiere dein Geschäftsmodell

Solltest du bisher noch kein Geschäftsmodell für deine ExO Edge Initiativen definiert haben, ist es nun an der Zeit, dies zu tun. Solltest du bereits ein Geschäftsmodell haben, dann hast du nun die Gelegenheit es anhand dessen, was du gelernt hast, zu verbessern.

In dieser frühen Phase der ExO-Initiativen verändern sie sich regelmäßig auf Basis dessen, was du lernst. Daher nutze die Technik der Geschäftsmodellgenerierung, um dein Geschäftsmodell zu definieren.

AUFGABE 2

Identifizierte die Kernhypthesen, die du mit deinem MVP evaluieren möchtest

Eric Ries, der die Lean Startup Bewegung gestartet hat, definiert ein MVP als „eine Version eines neuen Produkts, welche es einem Team ermöglicht, das Maximale über Kunden mit dem geringsten Aufwand zu lernen.“ Für das ExO Projekt bedeutet das, die Idee des MVP Konzepts zu nutzen, um etwas zu bauen, was dir hilft, etwas über deine Initiativen zu lernen. Berücksichtige aber zuerst das Ergebnis, bevor du anfängst dein MVP zu gestalten und zu bauen. Denk daran was genau du lernen möchtest, wenn du deinen MVP baust und testest.

Der nächste Schritt ist es, Kernhypthesen zu identifizieren, die du evaluieren möchtest - und zwar die, die kritisch sind für den Erfolg und um das Geschäft zu skalieren. Die meisten Hypothesen findest du zum jetzigen Zeitpunkt im ExO Canvas oder Business Model Canvas.

WOCHE 6

Prototype (Prototyping)

AUFGABE 3

Definiere dein kleinstes überlebensfähiges Produkt (Minimum Viable Product MVP)

Du brauchst kein vollständiges Produkt oder Dienstleistung bauen, um anzufangen zu lernen und zu verkaufen. Es gibt keinen Grund, Zeit oder Geld für etwas zu verschwenden, was niemand nutzen oder kaufen will. Experimentiere stattdessen mit einem MVP.

Bestimme die kleinste Anzahl an Eigenschaften, die du benötigst, um eine Testversion deines Produkts oder Services zu starten, bevor du deinen MVP entwickelst.

AUFGABE 4

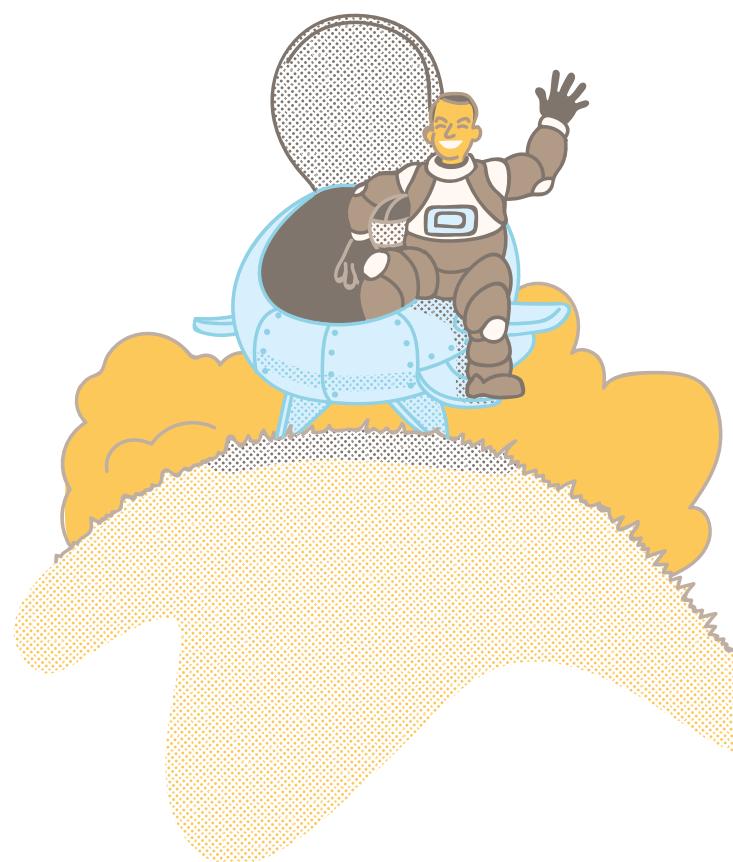
Realisiere dein MVP

Baue deinen ersten MVP, welcher dein Wertangebot demonstriert, basierend auf deinem vorher definierten Geschäftsmodell.

Es gibt eine Menge unterschiedlicher Techniken, wie du deinen MVP bauen kannst. Einige konzentrieren sich darauf, das tatsächliche Produkt zu bauen, andere wiederum einfach nur darauf, die Idee potentiellen Kunden zu präsentieren. Du wirst die wählen müssen, die sich aufgrund der Zeit, die du hast um deinen MVP zu bauen, am besten für dein Produkt oder Service eignet. Berücksichtige am Ende einen MVP anhand einer Landing Page, eines Videos, Wireframes oder eines lauffähigen Prototypen zu bauen.

WOCHE 7

Test (Testen)



AUFGABE 1

Finde, erreiche und verkaufe an Early Adopter

Ein Early Adopter ist jemand oder ein Unternehmen, der/das ein neues Produkt oder Technologie noch vor anderen nutzt, deine Vision teilt und bereit ist dein MVP zu nutzen, auch wenn es noch nicht perfekt zu sein scheint.

Deine Aufgabe besteht darin, zu definieren wo du für deinen MVP diese Early Adopters findest und wie du diese erreichst, damit sie dein Produkt und/oder deinen Verkaufsprozess testen. Darin besteht nun ein anderes Experiment, das sich darauf fokussiert Produkt/Markt Fit zu erreichen.

Starte verschiedene Verkaufsprozesse mit Early Adopters und sammle Feedback. Erinnere dich daran, dass das eigentliche Ziel nicht ist zu verkaufen, sondern zu lernen.

AUFGABE 2

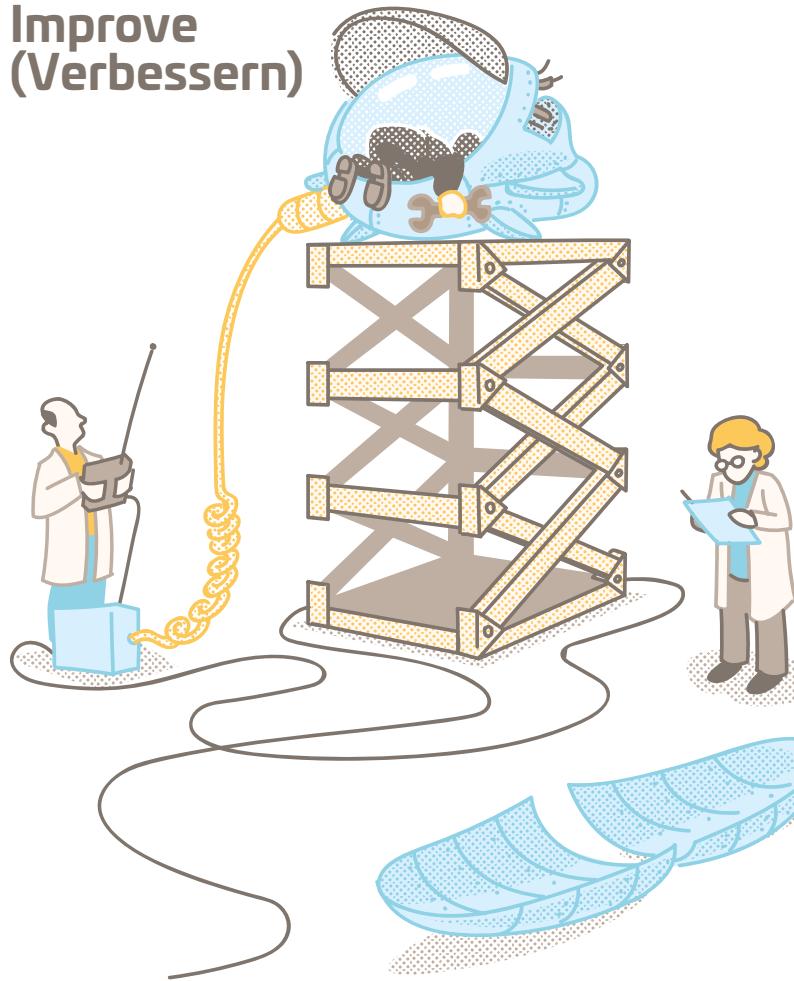
Messe die Resultate und lerne

Nachdem du deine MVPs gebaut und deine Verkaufsprozesse definiert hast, nutze nun die Erfahrungen und Daten, um deine Kernhypothesen zu evaluieren. Erinnere dich daran, dass dein primäres Ziel ist, über die ExO-Attribute und das Geschäftsmodell (insbesondere das Wertangebot und das Einnahmemodell) zu lernen).

Nachdem die Verkaufsprozesse abgeschlossen wurden, besteht der nächste Schritt darin, noch tiefer in die Daten einzutauchen, die du gesammelt hast.

WOCHE 8

Improve (Verbessern)



AUFGABE 1

Entwickle deine ExO Edge Initiativen weiter

In nur zwei Wochen Zeit einen MVP zu bauen und Early Adopters dazu zu ermutigen dein Produkt oder Service zu kaufen mag nach nicht genug Zeit aussehen. Nichtsdestotrotz hast du hoffentlich viel gelernt!

Reservier dir einige Tage in dieser Woche, um Experimente durchzuführen und deinen MVP auf Basis dessen, was du gelernt hast, weiter zu entwickeln und zu verbessern.

AUFGABE 2

Wechsle die Richtung, iteriere oder fahre fort!

Ab dem Moment, an dem du genug Informationen gesammelt hast (oder keine Zeit mehr weitere Experimente zu starten oder deinen MVP weiterzuentwickeln), ist es Zeit für eine Entscheidung.

Abhängig von dem, was du gelernt hast, bestehen die nächsten Schritte für deine ExO Edge Initiativen darin, dein Geschäftsmodell zu pivotieren, dein Produkt/Service zu integrieren oder mit deinem aktuellen Ansatz weiterzumachen.

WOCHE 9

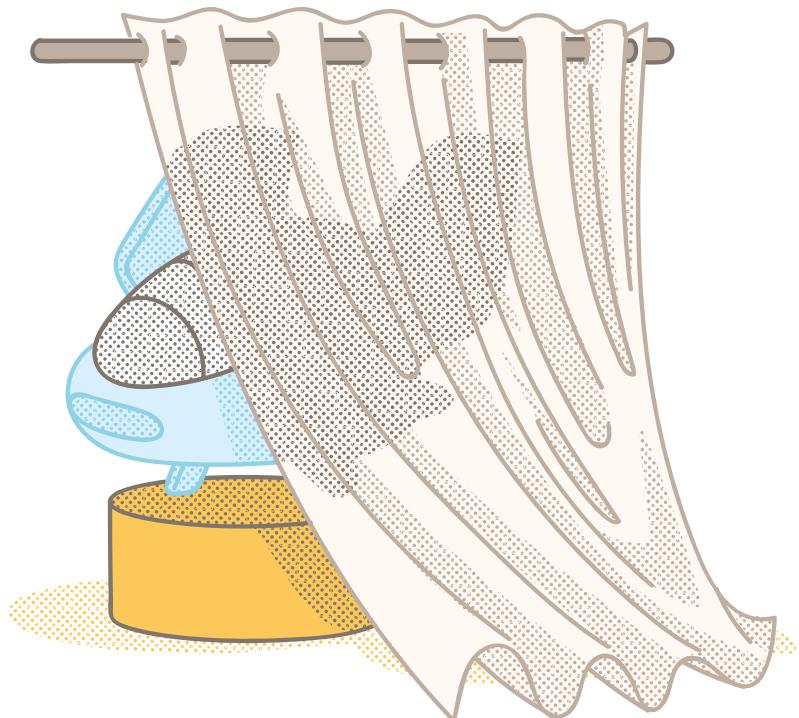
Assemble (Zusammenfügen)

AUFGABE 1

Wenn möglich, verringere die Anzahl der Initiativen, die präsentiert werden auf zwei

Wähle die vielversprechendsten Initiativen vor der finalen Präsentation aus.

Aufgrund des Gelernten aus den vergangenen Experimenten sollte es dir möglich sein einige der ExO-Initiativen auszuschließen und dich auf die vielversprechensten zwei Optionen zu konzentrieren.



WOCHE 9

Assemble (Zusammenfügen)

AUFGABE 2

Erweitere deine ExO Edge Initiative mit Meilensteinen und einem Budget

Antizipiere die Entwicklung deiner ExO Edge Initiativen und definiere Meilensteine für die nächsten 12 bis 18 Monate. Schätze außerdem das Budget, welches du brauchst, um deine Meilensteine zu erreichen.

AUFGABE 3

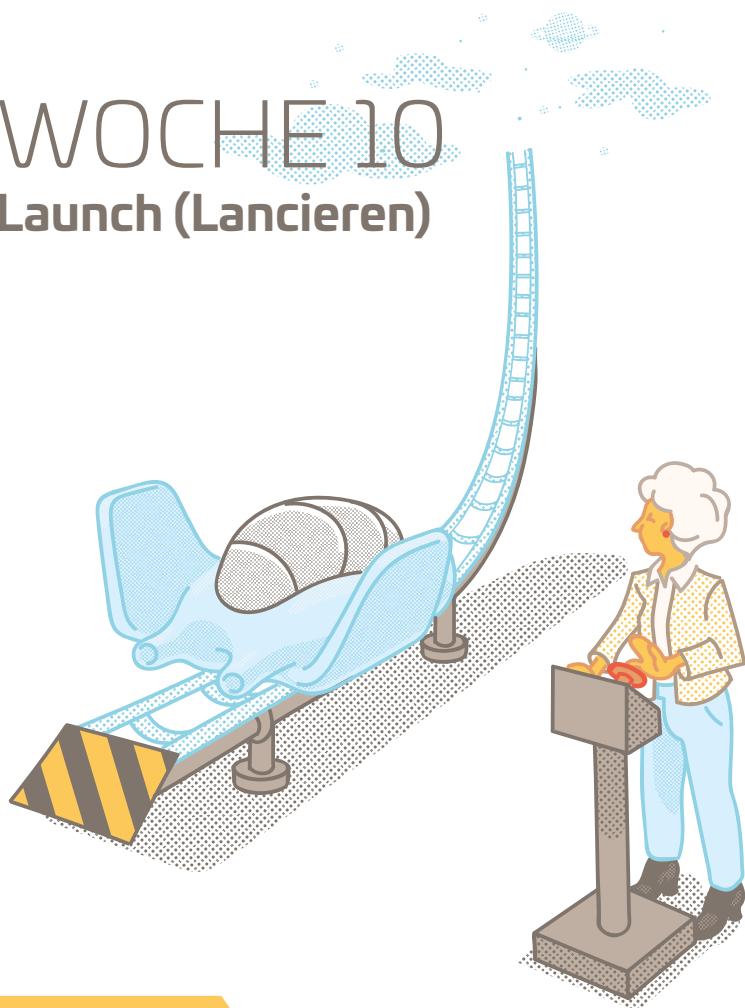
Baue eine finale Präsentation für deine ExO Edge Initiative

Entwickle eine Präsentation für jede deiner ExO Edge Initiativen.

Anstelle der kurzen Elevator Pitches sollst du nun längere und umfassendere Präsentationen für jede ExO-Initiative erstellen.

WOCHE 10

Launch (Lancieren)



AUFGABE 3

Finale Evaluation

Nachdem die Präsentationen abgeschlossen sind, versammeln sich die Führungsmannschaft und die ausgewählten Berater, um eine Entscheidung zu treffen, welche ExO Edge Initiativen weitergeführt werden und wie viel Finanzierung für jede bereitgestellt wird.

Erinnere dich daran, dass die Initiativen unter dem Gesichtspunkt einer *Disruption* evaluiert werden müssen. Der Weg, wie die Branche aktuell arbeitet, mag hier nicht anwendbar sein und auch bestehenden Regulierungen nicht. Die Führungsmannschaft muss auch vorsichtig sein hier nicht die Rolle des Immunsystems des Unternehmens einzunehmen.

AUFGABE 1

Bereite das Szenario und die Logistik vor

Erschaffe für die Präsentationen eine richtige Umgebung und kümmere dich um die Logistik.

Die Präsentationen können entweder persönlich oder online durchgeführt werden. Das hängt stark davon ab, wo deine Kollegen sitzen oder wie groß dein Budget ist.

AUFGABE 2

Präsentationen und Diskussion

Die Teams werden ihre Ideen vor der Führungsmannschaft und anderen relevanten Stakeholdern präsentieren. Im Gegensatz zur Disruption Session bekommen die Teams diesmal Feedback und beantworten Fragen.

Die finalen Präsentationen benötigen mehr Zeit als bei der Disruption Session.

AUFGABE 4

Ankündigungen

Die ExO-Sprint Teilnehmer darüber zu informieren, welche ExO-Initiativen finanziert wurden ist der Schlüssel, um das Momentum aufrecht zu erhalten.



Core Stream

Der Core Stream erlaubt es dir, die bestehende Organisation an externe Branchendisruptionen anzupassen, indem neue Technologien und Organisationstechniken angenommen werden - und das alles während das aktuelle Geschäftsmodell weiter betrieben wird.

EIGENSCHAFTEN

Zusätzlich dazu ein umfassendes Verständnis für die existierende Organisation und Branche zu erhalten, erkundet die Kern-Initiative darüber hinaus auch Disruptionen, die von außerhalb der Branche kommen. Deine aktuelle Organisation hat ein funktionierendes Geschäftsmodell und existierende Systeme, die du nicht von einen auf den anderen Tag verändern kannst. Auch wenn du eine externe Disruption annimmst - welche entweder als Gefahr oder große Chance angesehen werden kann - bleibt die grundlegende Basis erhalten.

CHANCEN

- Mach deine Organisation anpassbarer, flexibler und agiler angesichts externer Disruption.
- Verbessere das Wertangebot deiner Organisation.
- Erhöhe Effizienz.
- Erhöhe Verkäufe.
- Diversifizierte deine Einnahmequellen.
- Erhöhe die Wirksamkeit in Verbindung mit deinem MTP.

HERAUSFORDERUNGEN

- Lerne und evaluiere alle externe Elemente - z.B. Technologien und Geschäftsmodelle - die möglicherweise deine Branche disruptieren.
- Kreiere Strategien um inmitten beschleunigender Disruption zu überleben und sich zu entwickeln.
- Beschäftige dich vorher mit dem Immunsystems des Unternehmens um Barrieren gegenüber neuen Strategien und Projekten zu verhindern.
- Akzeptiere Fehler als Teil des Prozesses. Experimentiere und verbessere die Ideen, bis du einen perfekten Fit mit dem Markt gefunden hast.

INPUT

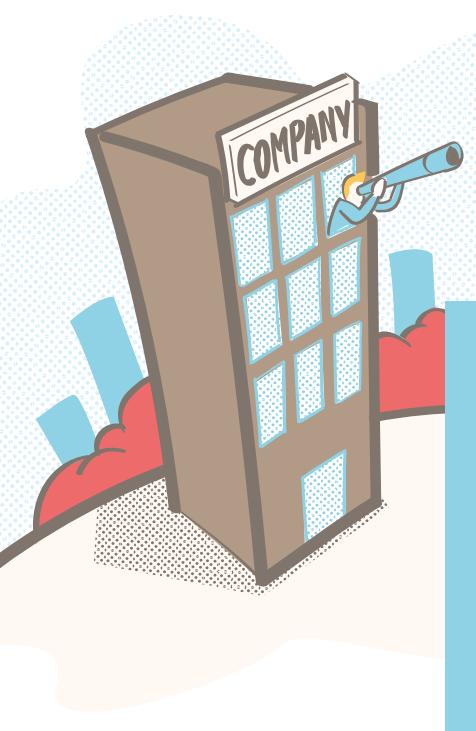
- Die Kern-Initiative wird auf das gesamte Unternehmen oder eine spezifische Geschäftseinheit (oder Einheiten) angewandt.
- Ein Team von Menschen fähig, willens und bereit, die nächsten 10 Wochen neue Initiativen zu erschaffen, um die Zukunft einer Industry zu bauen.

OUTPUT

- Eine Organisation, die flexibler, agiler und anpassbarer ist auf externe Branchendisruption.
- Generierung von exponentiellen Profiten.
- Die Welt zum Besseren zu verändern.

WOCHE 1

Explore (Erkundschafoten)



AUFGABE 1

Lerne mehr über exponentielle Technologien

Die meisten exponentiellen Technologien (Künstliche Intelligenz, Robotik, 3D-Druck, etc.) werden sich irgendwann direkt oder indirekt auf deine Branche auswirken. Diese Technologien können zwar die Branche in ihrer heutigen Form disruptieren, bringen aber auch neue Möglichkeiten, die genutzt werden können.

AUFGABE 2

Lerne mehr über neue Geschäftsmodelle, welche deine Branche disruptieren könnten

Neue Geschäftsmodelle und Start-ups innerhalb und außerhalb Deiner Branche können Dein bestehendes Geschäft stören. Erfahre mehr darüber, bevor es zu spät ist, um aufzuholen.

AUFGABE 3

Finde etwas heraus über Veränderungen im Kontext deiner Organisation

Veränderungen im Kontext (Regulierung, Kunden, Anbieter, etc.) können für Dein Unternehmen eine Bedrohung oder eine Chance darstellen. Identifiziere diese Veränderungen - sowohl um das Unternehmen auf Störungen vorzubereiten als auch um neue Chancen zu schaffen.

AUFGABE 4

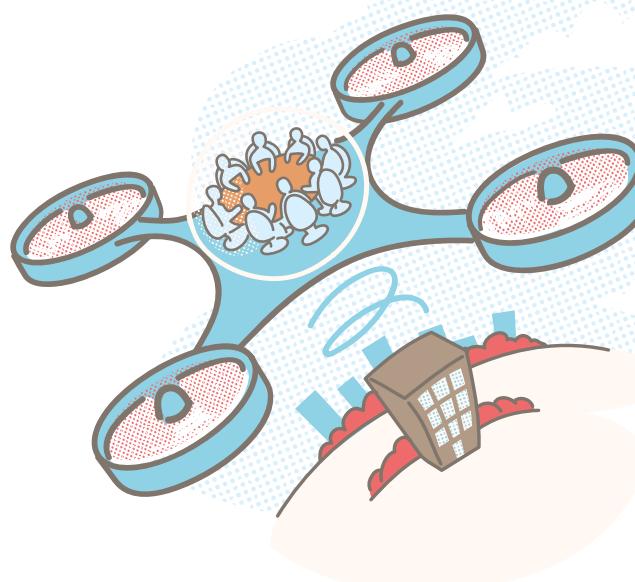
Beschreibe euer jetziges Geschäftsmodell

Ein Geschäftsmodell ist der Weg, wie eine Organisation Wert schafft, liefert und bewirkt. In dieser Phase beschreibst Du das Geschäftsmodell deiner aktuellen Organisation. Es dient als Rahmen für die ExO-Initiativen. Denke daran, dass der ExO Core Stream dein aktuelles Geschäftsmodell nicht ändern sollte - er sollte es stattdessen an externe Branchenveränderungen anpassen.

Verwende die Technik der Geschäftsmodellgenerierung, um dein Geschäftsmodell möglichst einfach zu beschreiben.

WOCHE 2

Ideate (Ideen sammeln)



AUFGABE 1

Definiere einen (umfassend) transformativen Zweck (MTP)

Exponentielle Organisationen haben eine Vision und eine Mission. Sie haben auch einen Zweck. Um dein Unternehmen an die aktuelle Umgebung anzupassen, müssen du ihren Zweck definieren. Wenn dein Unternehmen bereits einen globalen Markt hat oder einen haben möchte, musst du einen Massive Transformative Purpose (MTP) definieren. Wenn deine Organisation nur auf einen lokalen Markt ausgerichtet ist oder sein soll, definiere einen Transformative Purpose (TP).

AUFGABE 2

Definiere mehrere externe Störung/interne Reaktion's Paare für deinen MTP

Der erste Schritt ist, über alle externen Störungen nachzudenken, die für dein Unternehmen und seinen Zweck relevant sind. Du wirst auch über interne Reaktionen nachdenken wollen, die du nutzen kannst, um sich an externe Störungen anzupassen oder diese zu nutzen. Zu diesem Zweck definiere eine Reihe von externen Störungen/ internen Reaktion Paare innerhalb der Domäne des im vorherigen Schritt beschriebenen Zwecks. Beachte, dass jedes Störungs-/ Reaktionspaar eine ExO Core Initiative ist.

WOCHE 3

Share (Teilen)



AUFGABE 1

Definiere Kernhypothesen und experimentiere

Die zuvor definierten innovativen Ideen sind eine Reihe von Hypothesen, die nun evaluiert werden müssen, um festzustellen, ob sie wahr sind oder nicht. Du wirst keine Zeit haben, alle von ihnen zu bewerten, also beschränke dich und fokussiere auf die Hypothesen, die es deiner ExO-Initiative ermöglichen, erfolgreich zu sein.

Ziel ist es, die aktuelle Organisation an externe Branchenstörungen anzupassen, indem ExO-Attribute implementiert und exponentielle Technologien eingesetzt werden. Zuerst musst du jedoch prüfen, ob die in Betracht gezogene externe Störung eine echte Bedrohung und/oder Chance darstellt. Außerdem musst du prüfen, ob die definierte interne Reaktion umsetzbar und marktgerecht ist.

Identifiziere die wichtigsten Hypothesen und definiere Experimente für jede dieser Hypothesen.

AUFGABE 2

Führe Experimente durch, um deine ExO-Initiativen zu evaluieren

Der nächste Schritt besteht darin, die definierten Experimente durchzuführen. Neben der Durchführung weiterer Recherchen zu externen Störungen führe auch Interviews mit Anwendern/Potenzialkunden (zur Beurteilung von Störungen/Reaktionen) und/oder Technikern (zur Beurteilung der Produktmachbarkeit).

WOCHE 4

Select (Auswählen)

AUFGABE 1

Wähle die 4 vielversprechendsten Ideen aus

Die erste Aufgabe besteht darin, die 4 besten Ideen auszuwählen, die bei der Disruption Session präsentiert werden sollen. Um die Möglichkeiten einzuschränken, bewerte jede Initiative anhand der Ergebnisse der vergangenen Woche (Experimente und Key Learnings) und der folgenden Kriterien:

- Die externe Disruption, die du versuchst zu lösen: ist sie global? Was wurde durch deine Experimente bestätigt?
- Die interne Reaktion, die du in Betracht ziebst, um sie zu realisieren: Wird es dem Unternehmen nach Fertigstellung helfen, sich an externe Branchenstörungen anzupassen oder diese zu nutzen? Ist es möglich, sie zu realisieren? Wenn nicht, werden Exponentials es möglich machen, irgendwann in der Zukunft zu realisieren? Wurde es während der Experimentierphase validiert?



WOCHE 4

Select (Auswählen)

AUFGABE 2

Designe den ExO Canvas

Nutze den ExO Canvas, darüber nachzudenken, wie jedes der 10 ExO-Attribute implementiert werden kann, um sicherzustellen, dass dein Unternehmen so strukturiert wird, dass es das ExO-Modell übernimmt und sich so an externe Störungen aufgrund der Fülle, die in Ihrer Branche entsteht, anpasst. Entwerfe für jedes der im vorherigen Schritt definierten Störungs-/ Reaktionspaare einen ExO Canvas. Jede repräsentiert eine andere ExO Core Initiative.

AUFGABE 3

Erstelle einen erweiterten Elevator Pitch für jede ExO Core Initiative

Gestalte einen fünfminütigen Pitch für jede ExO-Initiative, die präsentiert wird.

Zu diesem Zeitpunkt im Prozess (Ideen-Phase Initiativen) empfehlen wir, einen Elevator Pitch zu erstellen - eine Zusammenfassung jeder Idee, die während einer normalen Fahrstuhlfahrt erzählt werden kann. Ein Elevator Pitch dauert normalerweise zwischen 60 bis 90 Sekunden, aber in diesem Fall verfasst du eine fünfminütige Version.

Der Elevator Pitch sollte folgende Punkte beinhalten: MTP, Externe Störung, Interne Reaktion, ExO-Attribute und optional das Geschäftsmodell.

AUFGABE 4

Erstelle eine Präsentation zur Unterstützung deines Pitches

Visualisiere den erweiterten Elevator Pitch. Halte ihn einfach, nutze inspirierende und informative Bilder und Grafiken.

AUFGABE 5

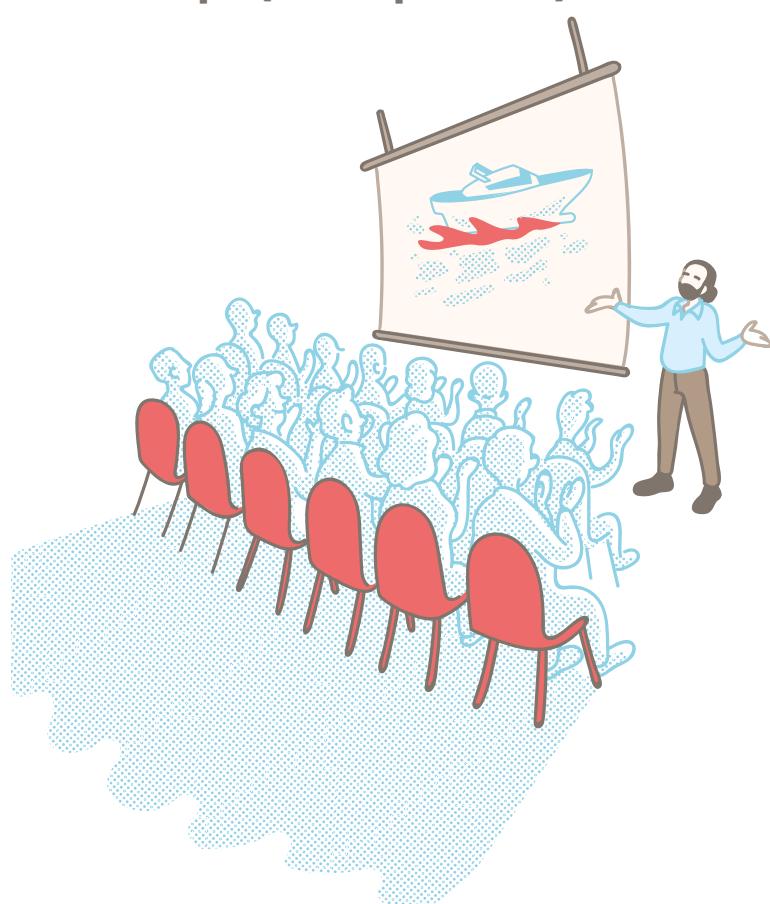
Übe deinen Pitch

Du wirst eine große Anzahl an Ideen präsentieren, also musst du diese präzise und auf den Punkt bringen. Je mehr du übst, desto besser wirst du das können.

Übe, übe, übe!

WOCHE 5

Disrupt (Disruptieren)



AUFGABE 1

Bereite das Szenario und die Logistik vor

Schaffe ein gutes Umfeld für deine Präsentationen.

Du kannst die Präsentationen entweder persönlich oder virtuell durchführen, abhängig vom Standort der Teilnehmer und deines Budgetrahmens. Falls die Disrupt Veranstaltung persönlich durchgeführt wird, berücksichtige den Veranstaltungsort zu dekorieren, um eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen. Falls du sie virtuell durchführst, teste im Vorfeld das Videokonferenzsystem und die Technik.

AUFGABE 2

Präsentiere

Jedes Team wird 60 Minuten haben, um seine ExO-Initiativen zu präsentieren und Feedback zu erhalten.

Das Publikum der Präsentationen: die Führungsmannschaft der Firma, andere ExO Teams und eine Gruppe von Disruptions-Experten, bestehend aus drei bis fünf Personen von außerhalb der Organisation, die eine spezifische Expertise in deiner Branche oder von Innovation im Allgemeinen haben.

WOCHE 5

Disrupt (Disruptieren)

AUFGABE 3

Sammle Feedback

Notiere Dir das ganze erhaltene Feedback deiner Kollegen und der Disruptions- Experten. Alles, was du hörst, ist wertvoll. Denk daran, dass die Reihe an Präsentationen zusammen mit dem Feedback, welches du erhältst, ein weiterer Aspekt deiner laufenden Experimente ist und zur Verbesserung deiner ExO-Initiativen beiträgt.

AUFGABE 4

Debriefing mit der Führungsmannschaft

Vereinbare ein Debriefing Meeting mit dem deiner Führungsmannschaft, um zu bestimmen welche ExO Core Initiativen mit der generellen Richtung der Führung des Unternehmens vereinbar sind.

AUFGABE 5

Verringere die Anzahl der Initiativen auf drei

Nun ist es an der Zeit, die vielversprechensten Initiativen auszuwählen und diese auf das nächste Level zu bringen. Verarbeite das erhaltene Feedback aus dem Disruption Workshop und aus dem Meeting mit der Führungsmannschaft, um die Top 3 ExO-Initiativen auszuwählen (oder die, die das Management ausgesucht hat).

AUFGABE 6

Verbessere die ausgewählten Initiativen auf Basis des erhaltenen Feedbacks

Überprüfe deine Arbeit an den ExO Core Initiativen und verfeinere sie.

WOCHE 6

Prototype (Prototyping)



AUFGABE 1

Vertiefe die ExO Core Initiativen

In den vergangenen Wochen hast du externe Störungen identifiziert und interne Reaktionen definiert, die dir helfen, das Unternehmen an das externe Umfeld anzupassen. Außerdem solltest du definiert haben, welche ExO-Attribute zu implementieren sind.

Es ist nun an der Zeit, tiefer über die Details der Umsetzung der ExO Core Initiativen nachzudenken, um wichtige Hypothesen zu identifizieren und so schnell wie möglich zu testen.

Da du möglicherweise verschiedene Arten von ExO Core Initiativen hast (interne Projekte, die darauf abzielen, die Flexibilität oder Effizienz des Unternehmens zu erhöhen, neue Produkte oder Dienstleistungen usw.), muss jede weiter definiert werden.

AUFGABE 2

Rahmt die ExO Core Initiativen in das Geschäftsmodell des Unternehmens ein.

Um den Umfang und die Auswirkungen der ExO Core Initiativen auf das bestehendes Unternehmen zu analysieren, solltest du die verschiedenen Elemente berücksichtigen, die die ExO Core Initiativen zum aktuellen Geschäftsmodell beitragen würde (ohne die Grundlage zu verändern).

WOCHE 6

Prototype (Prototyping)

AUFGABE 3

Identifiziere die Kernhypothesen, die du mit deinem MVP evaluieren möchtest

Eric Ries, der die Lean Startup Bewegung gestartet hat, definiert ein MVP als „eine Version eines neuen Produkts, welche es einem Team ermöglicht das Maximale über Kunden mit dem geringsten Aufwand zu lernen.“ Für das ExO Projekt bedeutet das, die Idee des MVP Konzepts zu nutzen, um etwas zu bauen, was dir hilft, etwas über deine Initiativen zu lernen. Berücksichtige aber zuerst das Ergebnis, bevor du anfängst dein MVP zu gestalten und zu bauen. Denk daran was genau du lernen möchtest, wenn du deinen MVP baust und testest.

Der nächste Schritt ist es, Kernhypothesen zu identifizieren, die du evaluieren möchtest - und zwar die, die kritisch sind für den Erfolg und um das Geschäft zu skalieren. Die meisten Hypothesen findest du zum jetzigen Zeitpunkt im ExO Canvas oder Business Model Canvas oder sie leiten sich aus dem vorherigen Schritt ab.

AUFGABE 4

Definiere dein kleinstes überlebensfähiges Produkt (Minimum Viable Product MVP)

Du brauchst keine vollständig implementierte ExO Core Initiative, um anzufangen zu testen und zu lernen. Es gibt keinen Grund, Zeit oder Geld für etwas zu verschwenden, was niemand nutzen oder kaufen will. Experimentiere stattdessen mit einem MVP.

Bestimme die kleinste Anzahl an Eigenschaften, die du benötigst, um eine Testversion deines Produkts oder Services zu starten, bevor du deinen MVP entwickelst.

AUFGABE 5

Realisiere dein MVP

Jetzt ist es an der Zeit, das MVP zu bauen, es mit potenziellen Nutzern und Interessengruppen zu testen und Feedback zu sammeln.

Es gibt eine Menge unterschiedlicher Techniken, wie du deinen MVP bauen kannst. Einige konzentrieren sich darauf, das tatsächliche Produkt zu bauen, andere wiederum einfach nur darauf, die Idee potentiellen Kunden zu präsentieren. Du wirst die wählen müssen, die sich aufgrund der Zeit, die du hast um deinen MVP zu bauen, am besten für dein Produkt oder Service eignet. Berücksichtige am Ende einen MVP anhand einer Landing Page, eines Videos, Wireframes oder eines lauffähigen Prototypen zu bauen.

WOCHE 7

Test (Testen)



AUFGABE 1

Finde deine Early Adopters!

Ein Early Adopter ist jemand oder ein Unternehmen, der/das ein neues Produkt oder Technologie noch vor anderen nutzt, deine Vision teilt und bereit ist dein MVP zu nutzen, auch wenn es noch nicht perfekt zu sein scheint.

Im Kontext der ExO Core Initiative kann ein Early Adopter z.B. ein Kunde sein, ein interner Stakeholder oder potentielle User deiner Idee.

AUFGABE 2

Messe die Resultate und lerne daraus

Nachdem du deine MVPs gebaut hast, nutze nun die gesammelten Erfahrungen und Daten um deine Kernhypothesen zu evaluieren.

ExO Core Initiativen sollten nicht unternehmensweit umgesetzt werden, zumindest nicht zunächst. Neben der Suche nach Early Adopters musst du auch genau bestimmen, wo in dem Unternehmen der Implementierungsprozess beginnen soll.

Sobald der „Verkaufsprozess“ abgeschlossen ist, ist der nächste Schritt, sich in die gesammelten Daten zu vertiefen.

WOCHE 8

Improve (Verbessern)



AUFGABE 1

Entwickle deine ExO Core Initiativen weiter

In nur zwei Wochen Zeit einen MVP zu bauen mag nach nicht genug Zeit aussehen. Nichtsdestotrotz hast du hoffentlich viel gelernt!

Reservier dir einige Tage diese Woche Experimente durchzuführen und deinen MVP auf Basis dessen, was du gelernt hast, weiter zu entwickeln und zu verbessern.

AUFGABE 2

Verbessere und fahre fort!

Ab dem Moment, an dem du genug Informationen gesammelt hast (oder keine Zeit mehr weitere Experimente zu starten oder deinen MVP weiterzuentwickeln) ist es Zeit für eine Entscheidung.

Je nachdem was du gelernt hast sind die nächsten Schritte für deine ExO Core Initiative: weiter ändern und verbessern oder weiter machen.

WOCHE 9

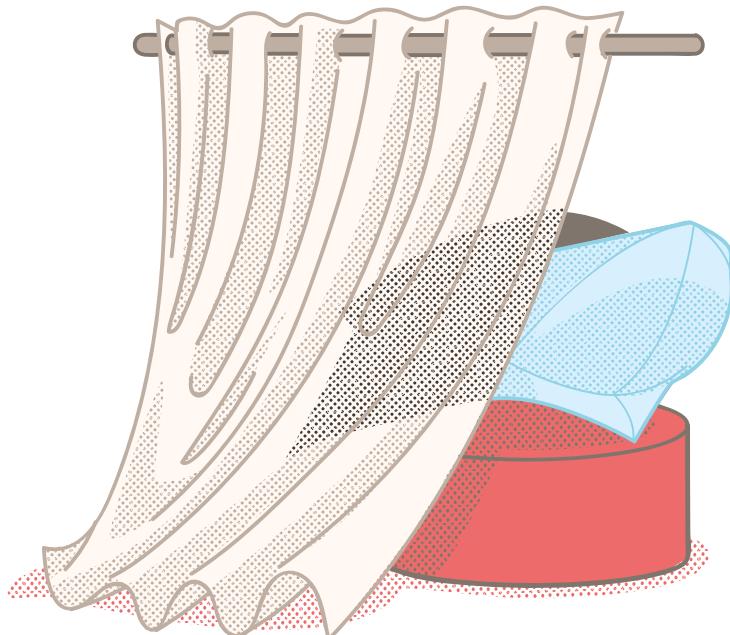
Assemble (Zusammenfügen)

AUFGABE 1

Wenn möglich, verringere die Anzahl der Initiativen, die präsentiert werden auf zwei

Wähle die vielversprechendsten Initiativen vor der finalen Präsentation aus.

Aufgrund des Gelernten aus den vergangenen Experimenten sollte es dir möglich sein einige der ExO-Initiativen auszuschließen und dich auf die vielversprechendsten zwei Optionen zu konzentrieren.



WOCHE 9

Assemble (Zusammenfügen)

AUFGABE 2

Erweitere deine ExO Core Initiative mit Meilensteinen und einem Budget

Antizipiere die Entwicklung deiner ExO Edge Initiativen und definiere Meilensteine für die nächsten 12 bis 18 Monate. Schätze außerdem das Budget, welches du brauchst, um deine Meilensteine zu erreichen.

Wenn möglich, versuche, den Return on Investment (ROI) der ExO-Initiativen zu berechnen. Berücksichtige jedoch, dass es schwierig ist, den ROI für innovative Projekte genau zu berechnen. Wenn du also diese Zahlen präsentierst, darauf achten, zu betonen, dass sie vorläufig sind.

AUFGABE 3

Baue eine finale Präsentation für deine ExO Core Initiative

Bereite dich auf die finale Präsentation kommende Woche vor. Stelle dazu ein Slidedeck für jede deiner ExO Core Initiativen zusammen.

Anstelle der kurzen Elevator Pitches sollst du nun längere und umfassendere Präsentationen für jede ExO-Initiative erstellen. Nutze die vorhandenen Vorlagen.

WOCHE 10

Launch (Lancieren)



AUFGABE 1

Bereite das Szenario und die Logistik vor

Erschaffe für die Präsentationen eine richtige Umgebung und kümmere dich um die Logistik.

Die Präsentationen können entweder persönlich oder online durchgeführt werden. Das hängt stark davon ab wo deine Kollegen sitzen oder wie groß dein Budget ist.

AUFGABE 2

Präsentationen und Diskussion

Die Teams werden ihre Ideen vor der Führungsmannschaft und anderen relevanten Stakeholdern präsentieren. Im Gegensatz zur Disruption Session bekommen die Teams diesmal Feedback und beantworten Fragen.

Die finalen Präsentationen benötigen mehr Zeit als bei der Disruption Session.

AUFGABE 3

Finale Evaluation

Nachdem die Präsentationen abgeschlossen sind, versammeln sich die Führungsmannschaft und ausgewählte Berater um eine Entscheidung zu treffen, welche ExO Core Initiativen weitergeführt werden und wie viel Finanzierung für jede bereitgestellt wird.

Die Initiativen müssen unter dem Gesichtspunkt bewertet werden, wie die ExO Core Initiativen das Unternehmen anpassungsfähiger an externe Branchenstörungen machen, indem Bedrohungen vermieden und/oder Chancen genutzt werden. Darüber hinaus muss das Führungsteam darauf achten, dass es die Rolle des institutionellen Immunsystems nicht übernimmt.

AUFGABE 4

Ankündigungen

Die ExO-Sprint Teilnehmer darüber zu informieren, welche ExO-Initiativen finanziert wurden ist der Schlüssel, um das Momentum aufrecht zu erhalten.

Nachbearbeitungsphase

Herzliche Gratulation! Du hast deinen ersten ExO-Sprint absolviert!

Zusätzlich zur Schaffung einer Organisation - oder einer Reihe von Organisationen - , die darauf vorbereitet ist, exponentiell zu werden, hat dein Team einen persönlichen Transformationsprozess durchlaufen. Infolgedessen haben sie:

- Neue Methoden erlernt für die Zusammenarbeit über Unternehmensgrenzen hinweg.
- Unternehmerisch gehandelt.
- Die Produktivität erlebt, die virtuelle Zusammenarbeit und Kommunikation in Echtzeit bietet.
- Durchlebt zu haben "sich unwohl zu fühlen", wenn du dem Führungsteam Ideen in einer weit weniger ausgefeilten Form präsentierst, als sie es wahrscheinlich gewohnt sind. (Das Führungsteam hat auch den Wert dieses Formats erlebt.)
- Wurden durch das Tempo und die Intensität der wöchentlichen Einsätze zu einer schlanken Denkweise „gezwungen“.
- Den Wert der schnellen Wiederholung von Ideen auf der Grundlage von frühzeitigem Feedback erkannt.
- Disruption in Aktion erlebt.
- Wiederentdeckt, das Lernen mit "Fehler machen" zusammenhängt.
- Erfahrungen gesammelt mit einer Reihe von Geschäftsinnovationsmodellen und -praktiken - einschließlich des ExO-Modells -, die du nun in deine tägliche Arbeit einbringen kannst.

Alle Teilnehmer am ExO-Sprint sollten nun über eine exponentielle Denkweise verfügen, die sicherstellt, dass der Innovationsprozess in der gesamten Organisation weiter voranschreitet.

Die Tatsache, dass dein Team die ExO-Initiativen konzipiert und entwickelt hat, trägt dazu bei, die DNA des Unternehmens zu erhalten, da alle von Mitarbeitern mit gemeinsamer DNA erstellt wurden (zumindest organisatorisch). Dadurch wird jede resultierende ExO-Initiative mit deinem Team und deiner Organisation kompatibel.

Je nachdem, welches Ziel du dir zu Beginn gesetzt hast, sollte sich mindestens eines der folgenden Ergebnisse materialisiert haben



Wenn du ein führendes Unternehmen bist, das darauf abzielt, sowohl eine Branche neu zu erfinden als auch das Unternehmen aufgrund einer externen Branchendisruption umzugestalten, war das Ergebnis des ExO-Sprints eine Reihe von ExO Edge Initiativen und eine Reihe von ExO Core Initiativen. Während die ExO Edge-Initiativen zu Organisationen der nächsten Generation führen sollten, die so strukturiert sind, dass sie die Branche (und vielleicht sogar andere) anführen, helfen die ExO Core Initiatives dem Unternehmen, sich an externe Branchendisruptionen anzupassen - einschließlich der durch die neuen ExO Edge Initiativen verursachten Disruptionen.



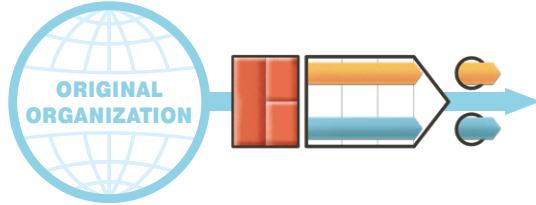
Wenn du ein etabliertes Unternehmen bist, das sich an externe Branchenstörungen anpassen möchte, war das Ergebnis des ExO-Sprints eine Reihe von ExO Core Initiativen. Durch die erfolgreiche Umsetzung dieser ExO Core Initiativen hat dein Unternehmen die Fähigkeit, in einer sich schnell verändernden Welt über viele Jahre hinweg relevant zu bleiben.



Wenn du ein Unternehmer oder Firmengründer bist, der eine oder mehrere Exponentielle Organisationen entwickeln möchte, um eine bestimmte Branche zu transformieren, war das Ergebnis des ExO-Sprints eine oder mehrere ExO Edge Initiative(n). Die Entwicklung dieser ExO Edge Initiativen bietet die Möglichkeit, diese Ziele zu erreichen und das nächste große Ding in deiner Branche zu lancieren.

Nachbearbeitungsphase

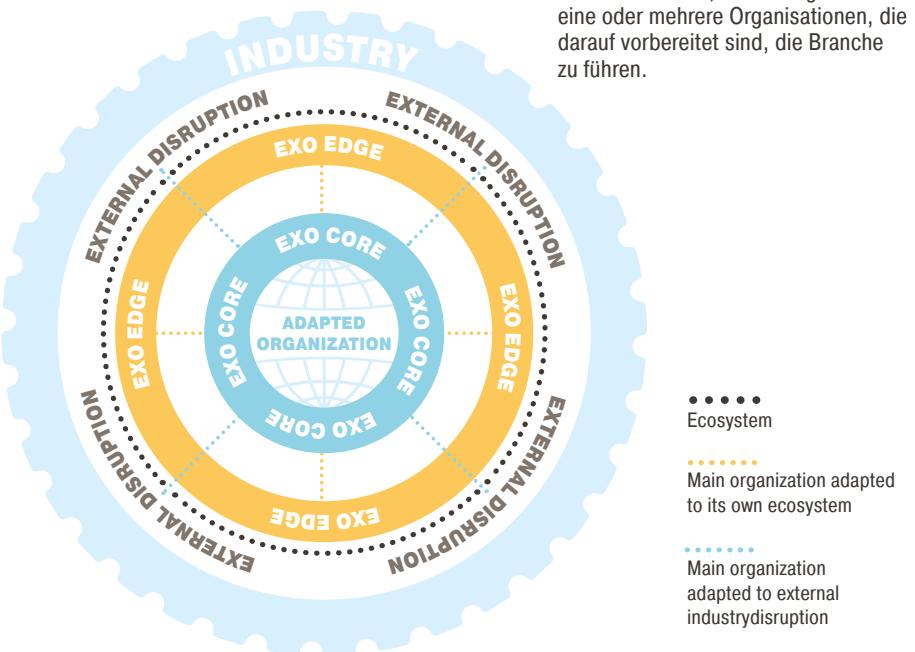
Wenn du den gesamten ExO-Sprint ausgeführt hast, ist das Ergebnis mehr als eine Reihe von unabhängigen ExO-Initiativen. Es stellt ein neues Ökosystem dar, in dem sich das Unternehmen nicht nur an Branchenstörungen, sondern auch an die geschaffenen ExO Edge Initiativen angepasst hat.



Wenn du den ExO Core Stream durchlaufen hast, ist das Ergebnis eine Organisation, die an externe Branchenstörungen angepasst ist - eine Organisation, die bereit ist, sich mit anderen Ökosystemen zu verbinden, die in deiner Branche entstehen könnten.

Das folgende Diagramm dient als Vorlage, um die resultierenden ExO-Initiativen zu positionieren und das Ergebnis des ExO-Sprints visuell zusammenzufassen.

Wenn du den ExO Edge Stream durchlaufen hast, ist das Ergebnis eine oder mehrere Organisationen, die darauf vorbereitet sind, die Branche zu führen.



Wie du siehst, stellt das Ergebnis von ExO-Sprints nicht nur die Transformation einer bestehenden Organisation dar, sondern eine, die auch zur Transformation einer ganzen Branche beitragen kann!

EXPONENTIELLE TRANSFORMATION!

Einen ExO-Sprint durchzuführen liefert exponentielle Resultate indem deine Organisation transformiert wird und dadurch fähig ist Schritt zu halten mit interner und externer Disruption und fähig ist exponentielle Technologien einzusetzen.

Aber du kannst noch weiter gehen! Hier sind einige Schritte, die zu unternehmen sind, um eine exponentielle Organisation zu schaffen, diese exponentiell zu transformieren um einen globalen Impakt zu erzielen.



Anwendung von Technologien:

Der einzige Weg etwas zu skalieren ist es Technologien anzuwenden um Zugang zur Abundanz zu erhalten und zu managen. OpenExO (www.openexo.com) ist ein globales, transformatives Ecosystem, welches online Zugang zu einer Fülle von zertifizierten ExO-Ressourcen auf Bedarf (ExO-Coaches, ExO-Berater, etc.) und anderen Kernressourcen zur Durchführung eines ExO-Sprints zur Verfügung stellt. Die OpenExO Plattform ermöglicht und ermutigt zudem anhaltendes Feedback von Teilnehmern, inklusive der Führungsmannschaft der Organisation und des mittleren Managements.

Wiederhole!

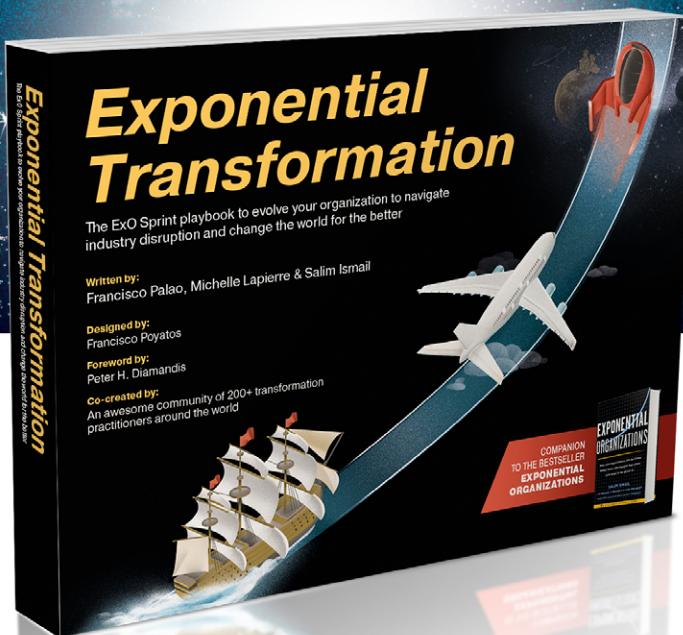
Egal ob du einen ExO-Sprint mit externer Hilfe (Unterstützung durch ExO-Coaches und anderen ExO-Rollen) durchgeführt hast oder nicht, einen ersten vollendet zu haben bringt dich in die exzellente Position weitere ExO-Sprints selbst durchzuführen.

Alle ExO-Sprint Teilnehmer haben nun eine solide Erfahrung mit dem ExO Modell und damit verbundenen Innovationsmethoden (Customer Development, Design Thinking, Lean Startup). Du hast nun ein Team aus Menschen mit dem notwendigen Wissen und Denken um zukünftige ExO-Sprints durchzuführen oder zu begleiten. Es ist immer noch eine gute Idee auf externe ExO-Coaches zu setzen, wenn sie benötigt werden, aber es besteht die Chance das du bei weitem weniger Zeit von ihnen brauchst.

Unternehmen führen ExO-Sprints periodisch durch, nicht nur um neue Initiativen zu definieren, sondern auch um Weiterentwicklung zu ermutigen, Fähigkeiten zu erweitern und das Wissen der Mitarbeiter über die Kultur des Unternehmens und die Verpflichtung zur stetigen Weiterentwicklung zu verfestigen.

Den ExO Prozess in die Firmen-DNA eingebaut zu haben stattet dein Team bestmöglichst aus zukünftige ExO-Sprints zu managen und zu führen.

Plane jetzt deinen nächsten ExO-Sprint!



Exponentielle Transformation ist ein unverzichtbarer Leitfaden um einen ExO-Sprint durchzuführen, um deine Organisation zu transformieren und die Branchendisruption anzuführen.

Ermächtige deine Transformationsteams mit allem was sie brauchen um erfolgreich zu sein:



Bewusstsein über die treibenden Kräfte hinter dem ExO Ansatz



Verständnis über die ExO-Attribute die eine Exponentielle Organisation ausmachen



Wissen über den ExO-Sprint Prozess, der benötigt wird um eine neue Exponentielle Organisation zu schaffen oder eine bestehende Organisation zu transformieren

Besuche www.exponentialtransformationbook.com um mehr zu erfahren!

Collaborators +200 people from +30 countries on all continents

- Aanshi Desai (India)
Akshay Caleb Cherian (India)
Alexandre Janssen (Netherlands)
Alexis G. Herrera (Mexico)
Alfredo Rivela (Spain)
Almira Radjab (Canada)
Alonso Daniel Santiago Tinajero (Mexico)
Amy Dolin Oliver (United States)
Ana Victoria Vera Martinez (Spain)
Andrea Castelli (Italy)
Andreas Konrads (Germany)
Andreina Salamanca Carmona (Venezuela)
Angela Morente Cheng (United States)
Angel Gutierrez Borjabad (Spain)
Angie Benamati (United States)
Anitha Vadavatha (United States)
Anna Malet (Spain)
Ann Ralston (United States)
Anthony Onesto (United States)
Armando Abraham Halbinger Perez (Mexico)
Asher Hasan (Pakistan)
Augusto Fazioli (Italy)
Aviv Hassidov (Spain)
Barry Phillip (Trinidad and Tobago)
Bill Johnston (United States)
Borja Nicolau (Spain)
Brad Humphries (United States)
Brad Konkle (United States)
Brinkley Warren (United States)
Bruce Yorga (Canada)
Bruno Barros (Brazil)
Bryan E. Johnson (United States)
Camilo Aristizabal (Colombia)
Carla Bereilh (Spain)
Carlos Lopez Macario (Mexico)
Carlos Renato Belo Azevedo (Brazil)
Carlo van de Weijer (Netherlands)
Carmen Pardo Noguera (Spain)
Cesar Castro (United States)
Charlotte Serres (France)
Che Fehrenbach (Canada)
Chelu Martin (Spain)
Christian Andres Diaz Leon (Colombia)
Christian Miranda Estepa (Spain)
Christian von Stengel (Germany)
Christophe Jurczak (France)
Cira Roses Rebollar (Spain)
Dr. Clarence Tan (Australia)
Claudio Platto (Italy)
Corina Almagro (United States)
Courtney Blair (United States)
Cristina Estavillo (Spain)
Dale S. Ironson PhD (United States)
Daleyne Guay (Canada)
Daniel Marcos (Mexico)
Daniel Robledo Quijano (Colombia)
David Orban (Italy)
David Roberts (United States)
David Villeda Paz (Mexico)
Deniz Noyan (United Kingdom)
Derek McLean (United Kingdom)
Diego Gosselin Ruiz Maza (Mexico)
Diego Soroa (Spain)

Edmund Komar (Germany)
Edson Carillo (Brazil)
Eduardo Labarca Fuentes (Chile)
Eduardo V. C. Neves (Brazil)
Edwin Moreno (Mexico)
Emilie Sydney-Smith (United States)
Emili Serra (Spain)
Erick W. Contag (United States)
Eric Parkin (United States)
Eugenio Marin Fernandez (Spain)
Eva Maria Hidalgo Ruiz (Spain)
Evo Heyning (United States)
Fabrice Testa (Luxembourg)
Farnaz Ghadaki (Canada)
Fernando Cruz (Canada)
Floor Scheffler (Netherlands)
Francisco Jurado Povedano (Spain)
Francisco Milagres (Brazil)
Gary Ralston (United States)
German Montoya (United States)
Giang Nguyen (Vietnam)
Gina Mitchell (United States)
Ginés Haro Pastor (Spain)
Ginger Hildebrand (United States)
Gordon Vala-Webb (Canada)
Guayente SanMartin (Spain)
Guilherme Soarez (Brazil)
Harold Schultz Neto (Brazil)
Heather Rutherford (Australia)
Henrik Bo Larsen (Denmark)
Hugo Espejo (Mexico)
Ignacio J. Lizarralde (Argentina)
Imrin Juarico (Mexico)
Ivan Bofarull (Spain)
Ivan M. Ibañez (Mexico)
Ivan Ortenzi (Italy)
Jabeen Quadir (Canada)
Jackelyn Perea Velasquez (Perú)
Jack Sim (Singapore)
Jacques Malan (South Africa)
Jaime Ramirez (United States)
Jakob Damsbo (Denmark)
Jared East (United States)
Jaroslav Dokoupil (United Kingdom)
Jason Yotopoulos (United States)
Javier Megias (Spain)
Javier Rincón (Mexico)
Jay Elshaug (United States)
Jennifer van der Meer (United States)
Jerry Michalski (United States)
Jesús Candón (Spain)
Jhon M. Mantilla (Ecuador)
Jm Ibáñez (Spain)
Jo Ann Gainor (Canada)
João Rocha (Brazil)
Joaquin Serra (Spain)
Joel Dietz (United States)
John Hart (United States)
John N. Kelly (United States)
Jon Kruger (United States)
Jordi Wiegerinck (Brazil)
Jordy Egging (Netherlands)
Jorus Everaerd (Netherlands)

José Antonio de Miguel (Spain)
Jose Luis Cordeiro (Venezuela)
Josué Gomes de Alencar (Brazil)
Juan José Peláez Llaca (Mexico)
Juan Miguel Mora (United States)
Juan Ramón Ortiz Herrera (Mexico)
Kaila Colbin (New Zealand)
Karina Besprosvan (United States)
Kashif Hasnje (United States)
Katrina Kent (United States)
Kazunori Saito (Japan)
Kelsey Driscoll (United States)
Kent Langley (United States)
Kerin Morrison (United States)
Kevin Jasmin (United States)
Kevin John Noble (United States)
Kiriakos "Kirk" Evangelou (United States)
KristinaMaria Troiano-Gutierrez (United States)
Kunitake Saso (Japan)
Lâle Başanır (Turkey)
Lara Kudryk Traska (United States)
Lars Heidemann (Germany)
Lars Lin Villebaek (Denmark)
Laurent Boinot (Canada)
Lawrence Pensack (United States)
Leila Entezam (United States)
Len Koerts (Spain)
Len Nanjad (Canada)
Lily Safrani (Canada)
Luciana Soledad Ledesma (United Kingdom)
Luis Francisco Palma Alvarez (Mexico)
Luis Gonzalez-Blanch (Spain)
Luis Marriott Chávez (Ecuador)
Luis Matias Rodriguez (South Africa)
Marc Bonavia (Spain)
Marcio Chaer (Brazil)
Marc Morros Camps (Spain)
Marconi Pereira (Brazil)
Marcus Shingles (United States)
Maria Elizabeth Zapata (Spain)
Maria Mujica (Argentina)
Mario López de Ávila Muñoz (Spain)
Marta De las Casas (Spain)
Martin S. Garcia Wilhelm (Mexico)
Mary Bennett (United States)
Matias Guerra (Spain)
Matt Brodman (United States)
Matthias Gotz (Germany)
Michael Leadbetter (United States)
Michał Monit PhD (Poland)
Miguel Almena (United States)
Mike Lingle (United States)
Mila Vukojevic (Canada)
Nabyl Charania (United States)
Nadeem Bukhari (United Kingdom)
Nell Watson (Belgium)
Novel Tjahyadi (United Arab Emirates)
Oliver Heesch (United Kingdom)
Oscar A. Martinez Valero (Mexico)
Oscar Schmitz (Argentina)
Pablo Angel Restrepo (Colombia)
Paco Ramos (Spain)
Patrick Bertrand (Canada)

Patrik Sandin (China)
Paul Epping (Netherlands)
Paul J. Prusa (United States)
Paul Niel (Hong Kong)
Pedro Gabay Villafañá (Mexico)
Pedro López Sela (Mexico)
Pedro Pinho (United States)
Peter Bjørn Eriksen (Denmark)
Peter Kristof PhD (Hungary)
Peter Maarten Westerhout (Netherlands)
Rachel Bradford (United States)
Ralf Bamert (Switzerland)
Ramon Vega Ainsa (Spain)
Raquel Martinez Jimenez (Spain)
Raúl Raya (Spain)
Renato Xavier de Lima (Brazil)
René de Paula Jr. (Brazil)
Riaan Singh (South Africa)
Ricardo Barros Villaça (Brazil)
Richard de Jeu (Netherlands)
Rob Blaauboer (Netherlands)
Robert Coop PhD (United States)
Roberto Nogueira (Brazil)
Rob Gonda (United States)
Rodrigo G. Castro (Costa Rica)
Roger Romance Hernandez (Spain)
Rolf Ask Clausen (Denmark)
Ross Thornley (United Kingdom)
Samantha McMahon (Canada)
Santiago Campos Cervera (Paraguay)
Sasha Grujcic (Canada)
Satomi Yoshida (Japan)
Shawn Cruz (United States)
Simone Bhan Ahuja (United States)
Soledad Llorente Cancho (Spain)
Soul Patel (United Kingdom)
Soushant Zanganehpour (Canada)
Stanley S. Byers (United States)
Stephen Lang (United States)
Steve Shirmang (United States)
Sunil Malhotra (India)
Susan Moller (United States)
Tai Cheng (United States)
Teodor V. Panayotov (Bulgaria)
Thomas Fiumara (Italy)
Todd Porter (Japan)
Tom Anderson (United States)
Tommaso Canonici (Italy)
Tony Manley (United Kingdom)
Tony Saldanha (United States)
Traq Ashlie-Garen (Canada)
Tristan Kromer (United States)
Tunc Noyan (United Kingdom)
Vanessa Belmonte (United States)
Vincent Daranyi (United Kingdom)
Vivian Lan (Mexico)
Wayne Jin (United States)
Wolfgang Merkt (United Kingdom)
Xavier Bruch (Spain)
Xavier Olivella (Spain)
Yan-Erik Decorde (France)