



**allfoye**  
Strategy & Transformation

# BREED WEEKS





# KENNEN SIE DAS?

1

---

Sie haben ein wichtiges Thema identifiziert, das die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens langfristig ausbauen könnte – intern ist allerdings noch völlig unklar, wie man damit umgeht.

2

---

Sie stecken in einem langjährigen (Technologie-) Projekt, das festgefahren ist – oder Sie stehen genau vor dem Start eines solchen Projektes und Sie wollen nicht, dass genau das passiert?

3

---

Sie haben vor Ewigkeiten ein strategisch wichtiges Thema in Auftrag gegeben und es gibt noch immer kein Ergebnis.

4

---

Sie wollen die Kultur Ihres Unternehmens gezielt entwickeln, um die Organisation beweglicher und schlagkräftiger zu machen – Sie wissen aber nicht welche Impulse Sie setzen sollen.

5

---

Sie senden Ihre Mitarbeiter zu Trainings und erhalten dazu positives Feedback – Impact spüren Sie aber nicht.



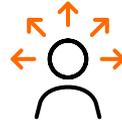
# WAS UNSERE KUNDEN IN SOLCHEN MOMENTEN SUCHEN.



## SCHNELLE RESULTATE

---

Lösungen entwickeln wir stets mit dem Blick auf eine pragmatische, anpassungsfähige und schnelle Umsetzung.



## HOHE ERGEBNISQUALITÄT

---

Mit ungewohnten Impulsen und fordernder Führung schaffen heterogene Teams außergewöhnliche Ergebnisse.



## REDUZIERTER AUFWAND

---

Intensive, kurze Durchlaufzeiten verringern Rüst- und Reisekosten und vermeiden Verschwendung – bei allen Beteiligten.



# WAS UNS DAZU EINFÄLLT.



## AUSPROBIEREN STATT NUR ZU KONZIPIEREN

Mit Ihrem Team haben wir ein Ziel:  
Realistische Lösungen für echte Herausforderungen  
in ungeahnter Geschwindigkeit entwickeln.



## RAUS AUS DER KOMFORTZONE, REIN IN DEN MÖGLICHKEITSRAUM

Wir inspirieren und fordern Ihr Team ganz gezielt.  
Dabei lassen wir keine Ausreden zu:  
Gerade heterogene Teams schaffen so  
Außergewöhnliches.



## OPPORTUNITÄTSKOSTEN OPTIMAL EINSETZEN

Wir wollen Werte über unser Engagement  
hinaus schaffen: Teams sollen nicht nur „wissen“  
wie es gehen könnte, sondern auch zukünftig  
selbstständig „können“.

BREEDWEEK



# UNSERE LÖSUNG FÜR SIE

HOCHINTENSIVE PROGRAMME, IN DENEN IHR TEAM MIT UNSERER HILFE  
ECHTE LÖSUNGEN FÜR WIRKLICHE UND AKUTE  
HERAUSFORDERUNGEN IHRES UNTERNEHMENS FINDET – KURZ:

BREED WEEKS



---

**„JUST IMAGINE WHAT MIGHT HAPPEN WHEN YOU PUT YOUR BEST TEAM FOR A FEW DAYS IN AN INSPIRING ENVIRONMENT, LED BY EXPERTS USING THE LATEST METHODS TO WORK ON YOUR MOST PRESSING ISSUES.“**

---



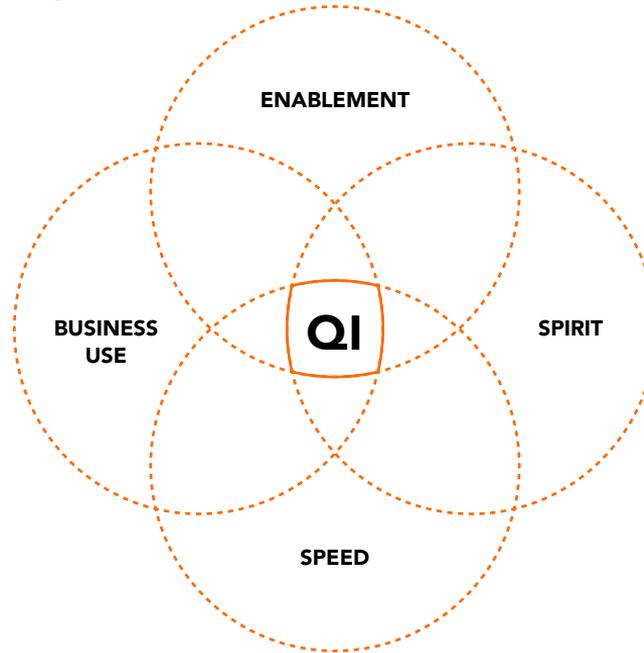
# WAS DAHINTER STECKT: QUATTUOR-INNOVATION

## BUSINESS USE FIRST

Wir glauben nicht an Planspiele oder große Würfe, sondern an schnelle Lösungen und Pragmatismus. Reale Erwartungen, echte Kunden und Erfolgsdruck führen zu wertvollen Ergebnissen. Wir bringen unsere langjährige Praxiserfahrung ein und erarbeiten nur umsetzbare Lösungen.

## SPEED MATTERS

Nicht die Besten gewinnen, sondern die, die sich am schnellsten anpassen. Wir bringen Ideen in wenigen Tagen auf Lösungsniveau und testen sie real. So entwickeln wir Werte und sortieren früh aus. Selbst unser Werkzeugkoffer ist agil und lösungsorientiert.



## ENABLEMENT COMES FROM ABILITY

Haltung steuert Verhalten – und beides entwickeln wir durch Lernen, Verstehen und Anwenden. Wir nutzen inspirierende Umgebungen und Arbeitsweisen, um bestehende Herausforderungen auf neue Weise anzugehen.

## SPIRIT NEEDS A SPARK

Nichts verbindet mehr wie eine gemeinsame Erfahrung gepaart mit persönlichen Erfolgserlebnissen. Ohne Eco-System gibt es keine nachhaltige Veränderung. Wir schaffen Raum für das Wachstum. Wir nutzen Speaker/ Impulsgeber und „rütteln“ damit die Teams auf.

## BREEDWEEK

---

„INNERHALB VON EINER WOCHE  
HABEN WIR EIN NEUES  
GESCHÄFTSMODELL ENTWICKELT,  
VALIDIERT UND UMSETZUNGSREIF  
STRUKTURIERT. DAFÜR HÄTTEN  
WIR SONST MONATE BENÖTIGT.  
DAS HAT SICH WIRKLICH  
GELOHNT. DANKE, ALLFOYE! “

---





# ERFOLGSGESCHICHTEN? HIER.

## GESCHÄFTSMODELL & GO-TO-MARKET

1

### AUFGABENSTELLUNG:

Positionierung und Entwicklung eines Go-To-Market-Ansatzes für eine Business Unit im Kfz-Leasing.

2

### MODUS:

Ein interdisziplinäres Team bindet Startups und Kunden ein und entwickelt innerhalb von fünf Tagen ein neues Geschäftsmodell und einen Go-To-Market-Aktionsplan – mit einem Vor- und Nachbereitungstag.

3

### ERGEBNIS NACH EINER WOCHE:

- ≡≡≡ Neupositionierung und neues Geschäftsmodell sind entwickelt

---

- ≡≡≡ Go-To-Market-Maßnahmenplan ist erstellt, inkl. Steuerung der Vertriebskanäle

---

- ≡≡≡ Budget-Reallokation ist definiert

# ORIENTIERUNG INKLUSIVE.

## POSITIONIERUNG EINES SHARED SERVICE

1

### AUFGABENSTELLUNG:

Lösung von Zielkonflikten, Entwicklung des neuen Serviceumfangs und Adaption eines dienstleistungsorientierten Mindset im Team.

2

### MODUS:

Eine Abteilung und ihre Führungskräfte erarbeiten über fünf Tage mit agilen und lösungsorientierten Methoden ihre zukünftige Aufstellung – auf Prozess, Struktur und IT-Ebene.

3

### ERGEBNIS NACH EINER WOCHEN:

Leistungsumfang als interner Dienstleister ist definiert

---

Kurzfristige und mittelfristige Aufgaben sowie relevante Technologietrends sind definiert

---

Vertrauensbasis und Teamspirit im Team sind gewachsen

# IMPACT GARANTIERT.



## DIGITALE VISION FÜR EINE BUSINESS UNIT

1

### AUFGABENSTELLUNG:

Entwicklung einer Digital Vision für eine global agierende Business Unit. Entwicklung von neuen B2B Geschäftsfeldern und Generierung von Aufbruchstimmung.

2

### MODUS:

Ein Team mit Teilnehmern aus aller Welt (u.a. Sri Lanka und Hong Kong) entwickelt innerhalb von fünf Tagen eine zukunftsweisende Vision und ein neues Verständnis zu den Erfolgsfaktoren für die Zukunft.

3

### ERGEBNIS NACH EINER WOCHE:

≡≡≡ Neue und ganzheitliche Vision inkl. zukünftige Fokusthemen entwickelt

---

≡≡≡ Konkrete Prototypen, inkl. Mobile Commerce Solution erarbeitet

---

≡≡≡ Neuer Co-Creation Prozess angestoßen



# WIE EINE ERFOLGREICHE WOCHE AUSSIEHT.

## **1** MONDAY LET'S GET STARTED

---

- Welcome Call & Expectations of Management
- Strategic Framework
- Trend Mapping
- Big Picture 202x
- Customer Journey
- Problem Mapping
- Feedback
- Meet a Start-up

## **2** TUESDAY UNDERSTANDING THE CUSTOMER

---

- Stand-up
- Teams & Topics
- Buyer Persona
- Value Proposition Canvas
- Ideation
- Business Model I
- Prototype I
- Feedback

## **3** WEDNESDAY EVALUATION THE BIG PICTURE

---

- Stand-up
- How to interview
- Preparation & Execution of Interviews
- Evaluation Customer Feedback
- Prototyping II
- Building the Success Case (Happy Path / First Financials)
- Dry-Run Presentation
- Meet a Start-up



# WIE EINE ERFOLGREICHE WOCHE AUSSIEHT.



## **THURSDAY** DIGITAL POTENTIAL

---

- Stand-up
- Customer interviews
- How to tell a story
- Building the Storyline I
- Finalizing the Vision
- Learning how to Pitch
- Building the Storyline II
- Dry-Run & Progress Work



## **FRIDAY** PITCHING DAY

---

- Stand-up and Feedback Evaluation
- Several Dry-Runs of Presentations
- Feedback Integration
- Final Pitch
- Feedback & Goodbye

BREEDWEEK

# HARTE ARBEIT KANN SPASS MACHEN



BREEDWEEK

# DAS RICHTIGE UMFELD VORAUSGESETZT





# UNSER BERATUNGSHINTERGRUND

## DIGITALE TRANSFORMATION

Allfoye managt die Transformation von Unternehmen hin zu agilen und innovativen Organisationen.

---

### STRATEGISCHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

≡≡≡ Strategientwicklung und basierend auf Trends und Technologieentwicklung Handlungsfelder definieren

---

≡≡≡ Transformationsmanagement

---

≡≡≡ Strategisches Innovationsmanagement

---

### AGILE LEADERSHIP UND KULTURENTWICKLUNG

≡≡≡ Organisationsentwicklung

---

≡≡≡ Analyse und Entwicklung von Bereich- und Unternehmenskultur

---

≡≡≡ Training und Coaching von Führungskräften und Projektleitern