

a
u
ß
e
r
h
a
l
b
e
i
n
e
r
B
r
a
n
c
h
e

S
t
a
n
d
p
u
n
k
t

i
n
n
e
r
h
a
l
b
e
i
n
e
r
B
r
a
n
c
h
e

Das Unerwartete

UNERW. ERFOLG
Erfolg in einem Markt mit Kunden, die man nicht erwartet hat (z.B. Pharma-Unternehmen, das Medizin für Menschen herstellt, dass plötzlich von Tierärzten nachgefragt wird)
Bediene diesen Markt!
Analysiere diesen Erfolg!
Übersehe nicht diesen Erfolg!

UNERW. FEHLSCHLAG
Fehlschlag mit einem Projekt, das sehr sorgfältig geplant wurde, aber nicht zum erwünschten Erfolg führte.
Achtung! Die meisten Fehlschläge sind einfach Fehler.
Geh raus, rede mit den Menschen und hör zu!
einfach nur analysieren ist nicht genug

UNERW. EXTERNES EREIGNIS
Externe Ereignisse die sich auf das aktuelle Geschäftsfeld auswirken können wie das entstehend eines neuen Geschäftsfeldes durch neue Technologien oder Wahrnehmungsänderungen der Kunden (vgl. **Änderung der Wahrnehmung und wissensbasierte Innovation**)
halte Ausschau nach diesen externen Ereignissen
das gilt besonders für etablierte Unternehmen

Nichtübereinstimmungen

IN DER ÖKONOMISCHEN REALITÄT
mehr Nachfrage für ein Produkt, sollte auch zu mehr Erfolg führen (z.B. abnehmende Gewinne in Gesundheitsindustrie, obwohl die Nachfrage nach Leistungen steigt)
typischerweise betrifft das Problem eine ganze Industrie

ZW. DER REALITÄT UND DER ANNAHMEN ÜBER SIE
es kommt vor, dass ganze Industrien einen falschen Fokus legen. (z.B. um den Welthandel zu beschleunigen wurden lange schnellere Schiffe gebaut, die Lösung war aber besseres Handling der Fracht im Hafen)
Lösung sollte immer so einfach wie möglich sein

ZW. WERTEN DES KUNDEN UND PRODUZENTEN
immer wenn es irgendwo heißt: "Die Kunden verhalten sich irrational" oder "... sind nicht bereit für Qualität zu bezahlen" ist das ein sicheres Zeichen die Produzenten seine Kunden nicht wirklich versteht.

IM RHYTHMUS EINES PROZESSES
frag dich: Was ist das fehlende Glied was deine Kunden daran hindert, eine bestimmte Tätigkeit auszuführen?
Voraussetzungen:
- in sich geschlossener Prozess
- ein schwaches oder fehlendes Glied in der Kette
- ein klare Problemdefinition
- eine Definition der Problemlösung
- hohe Empfänglichkeit auf Seite der Kunden; "Es muss einen besseren Weg geben!"

Verfahrensnotwendigkeit

Ein Job muss erledigt werden, aber kann momentan nicht erledigt werden!
(z.B. Roboter-Technik in Fabriken w/ Mangel an Arbeitskräften)

Voraussetzungen:
- in sich geschlossener Prozess
- ein schwaches oder fehlendes Glied in der Kette
- ein klare Problemdefinition
- eine Definition der Problemlösung
- hohe Empfänglichkeit auf Seite der Kunden; "Es muss einen besseren Weg geben!"

Marktveränderungen

Industrie-Strukturen sind oft sehr instabil
oft eine Möglichkeit für externen Innovatoren
eine Bedrohung für Insider
z.B. Nokia vs. Apple

4 Indikatoren:
- schnelles Wachstum einer Branche/Industrie
- wenn eine Branche ihre Größe verdoppelt hat, ist sie reif für Innovationen
- Konvergenz von Technologien (z.B. Computer und Telekommunikation)
- die Art wie Geschäfte getätigt werden, ändert sich rasch
Innovation muß für den Kunden so einfach wie möglich gehalten werden; keine eierlegende Wollmilchsaus

weniger Risiko höher

Demographie

genau vorhersagbar, aber oft nicht als Chance für Innovation genutzt
sichere Vorlaufzeit
schau dir die Bevölkerungsentwicklung an, speziell die Verteilung der Altersgruppen
schau nach der am schnellsten wachsenden und der größten Altersgruppe
biete einem Produkt / Leistung für diese Gruppe
Statistiken sind aber nur ein Anfang: Geh raus, rede mit den Menschen und hör zu!

Veränderung der Wahrnehmung

basiert auf den Gefühlen und Meinungen der Menschen (z.B. Frauen gehören an den Herd (50er) Frauen sollte genauso arbeiten wie Männer (heute)
Timing ist entscheidend, um den Zeitpunkt der Veränderung der Wahrnehmung zu treffen
Und wieder: Geh raus, rede mit den Menschen und hör zu!

Wissensbasierte Innovation

der Superstar der Entrepreneurship
wissensbasierte Innovationen können wissenschaftlicher oder sozialer Natur sein
normalerweise konvergieren mehrere Formen von Wissen (z.B. Flugzeug: Aerodynamik und Verbrennungsmotor)
Lange Vorlaufzeit:
- Entdeckung des Wissens
- Wissen muss technisch-anwendbar sein
- Produkt-Entwicklung
normalerweise arbeitet die Zeit gegen einen
viel mehr Wettbewerb
=> geringere Überlebenschance
Kundenakzeptanz/-wunsch nicht klar => unbedingt ein Produkt bauen, dass ein bestehendes Problem baut (vgl. mit den anderen Innovationsquellen)
1. analysiere, ob alle Faktoren erfüllt sind.
2. habe einen klaren Fokus
3. praktizieren konsequentes Management

Geistesblitz

häufiger als alle andere Formen von Innovation
die risikoreichste Form von Innovation
mehr ein Form von Glücksspiel