



„Mit **unkonventionellen Partnern** den **Durchbruch** schaffen.“

# 3DSE **Expertenforum Österreich** 2018

## Produkt- und Geschäftsmodellinnovationen in Netzwerken

### Erfolgsfaktoren für Innovationen im Netzwerk

#### 1 **Vergrößern und diversifizieren Sie Ihr Netzwerk.**

Die meisten Innovationen entstehen durch das kreative Zusammenspiel zweier oder mehrerer Partner. Gemeinsam hat man bessere Chancen, Ideen für Durchbruchinnovationen zu generieren und diese effektiv umzusetzen. Ihr oberstes Ziel sollte es deswegen sein, Ihr Netzwerk zu vergrößern und vor allem zu diversifizieren. Partner mit einem gänzlich anderen Blickwinkel auf Ihre alltäglichen Fragestellungen helfen Ihnen dabei, alte Denkmuster zu überwinden und Ihren Innovationsmotor anzutreiben. Springen Sie über Ihren eigenen Schatten und ziehen Sie auch Partner in Betracht, die bisher Ihre schärfsten Konkurrenten waren oder die Sie bislang nur als Amateure belächelt haben.

#### 2 **Die Mission ist richtungsweisend, nicht nur der Business Case.**

Eine klare Mission, die von allen Partnern verstanden und getragen wird, ist richtungsweisend und beschleunigt Innovationen. Sie dient allen Innovationspartnern als unsichtbarer Faden und befähigt Sie, auch ohne eine enge

Führung in die richtige Richtung zu gehen. Eine gute Mission adressiert die globalen Megatrends: Haben Sie schnell einfache Lösungen für dringende Probleme Ihrer potenziellen Kunden parat, ergibt sich fast automatisch eine profitable Innovation. Nehmen Sie es nicht zu ernst, wenn der Business Case zu Beginn nicht überwältigend ist: Die tatsächlichen Anwendungsgebiete einer guten Idee lassen sich nicht vollständig vorhersagen. Ihr Vertrauen darin, eine klare Value Proposition für Ihre Kunden zu schaffen, ist ausschlaggebend.

#### 3 **Echte Partnerschaft anstelle von Dienst nach Vorschrift.**

Um ein erfolgreiches Innovationsprojekt im Netzwerk durchführen zu können, müssen sich alle beteiligten Partner auf Augenhöhe begegnen. Nur wenn alle an einem Strang ziehen, Chancen und Risiken gleichmäßig verteilt sind und keinerlei Tabus bestehen, ist Erfolg möglich. Verzichten Sie gerade zu Beginn auf ein sperriges Vertragswerk und entwickeln Sie stattdessen schnell ein gemeinsames Verständnis darüber, was Sie erreichen wollen. Legen Sie im Laufe der Zusammenarbeit klare Spielregeln für die Innovationspartnerschaft

fest, damit das Projekt bei gravierenden Veränderungen handlungsfähig bleibt. In einer guten Innovationspartnerschaft werden Verantwortungen selbstverständlich übernommen und gelebt, während Konflikte offen angesprochen und professionell gelöst werden.

#### 4 **Hohe Geschwindigkeit und sofort am Kunden validieren.**

Erst einmal eine Sache perfekt beherrschen und dann weitermachen funktioniert im dynamischen Wettbewerb der heutigen Zeit nicht mehr. Gerade in Projekten mit hohem Innovationspotenzial ist es von enormer Bedeutung, schnell Ergebnisse vorweisen zu können und diese direkt am Kunden zu validieren. Implementieren Sie agile Arbeitsweisen, um Ihrem Entwicklungsprozess eine hohe Taktzahl zu geben und Ihre Kunden über funktionsfähige Prototypen mit in die Entwicklung einzubeziehen. Getreu dem Motto „Das

Projekt ist immer“ müssen alle Partner voll dabei sein und dafür sorgen, dass in jeder Situation rasche Entscheidungen getroffen werden.

#### 5 **Nicht die eigene Kernorganisation abhängen.**

Findet Ihre Innovation im Netzwerk in einer eigenen Einheit statt, müssen Sie deren Abkapselung von der Kernorganisation verhindern. Achten Sie darauf, keine Barrieren zwischen alter F&E und neuer Einheit entstehen zu lassen. Stellen Sie einen regen Austausch untereinander her und siedeln Sie die neue Einheit nicht am anderen Ende der Welt an. Lassen Sie nicht den Eindruck entstehen, die alte F&E sei Schnee von gestern. Alle Einheiten sind relevant und leisten ihren Beitrag für ein innovatives Portfolio. Ein gesunder Wettbewerb fördert die Innovationskraft des gesamten Unternehmens.

Das nächste 3DSE Expertenforum findet am 19. Oktober 2018 in München statt. Im Fokus: **Skalierung agiler Ansätze in der F&E**

Interessiert Sie das Thema? Dann schreiben Sie uns:  
Expertenforum@3DSE.de. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!  
[www.3DSE.de](http://www.3DSE.de)