



Technische
Akademie
Esslingen
Ihr Partner für
Weiterbildung

Premium-Seminar

Premium-Seminar | Management und Führung

Innovationsmanagement in KMU's

8. und 9. Dezember 2014

Referent: Prof. Dr. Claus W. Gerberich, Gerberich Consulting AG,
Ennetbürgen (Schweiz)

Innovationsmanagement in KMU's

Innovation ist zwar in aller Munde, wird jedoch in vielen Unternehmen nicht systematisch geplant und betrieben. Das Seminar zeigt, wie Sie erfolgreich Innovationen generieren und vermarkten. Damit verschaffen Sie sich einen Wettbewerbsvorteil und ermöglichen Wachstum. Dies ist besonders für den Mittelstand relevant, der sich über Innovationen Marktpositionen sichert. Innovation ist heute jedoch mehr als die Produktinnovation. Sie wird ergänzt und abgesichert durch Service-, Prozess-, Marken- und Vertriebsinnovation sowie organisatorische Innovation.

Innovation ist die wichtigste Triebfeder eines ertragreichen Wachstums und der Motor für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Innovative Unternehmen sind resistenter gegen Krisen, gewinnen systematisch neue Kunden und schaffen eine hohe Kundenbindung. Durch ihre Innovationskultur heben sich ihre Produkte deutlich von der Masse ab, weil ihre Kunden bei Kaufentscheidungen mehr als nur den Preis ins Kalkül ziehen.

Ziel des Seminars

Innovationsmanagement ist in vielen mittelständischen Unternehmen ein Novum. Das hängt damit zusammen, dass die Innovation meist zufällig entstanden ist und sich so dem systematischen Zugriff entzieht. Allerdings lassen sich Innovationen auch systematisch planen. Man kann sie aus einem klar strukturierten Prozess generieren und mittels Innovationsmarketing erfolgreich vermarkten.

- > Was ist ein Innovationsmanagementsystem?
- > Wie kann ich Wachstum durch Innovationen erreichen?
- > Welche praktischen Werkzeuge kann ich einsetzen?
- > Wo steht mein Unternehmen im Wettbewerbsvergleich?

Diese und andere Fragen werden in diesem Seminar beantwortet. Es wird Ihnen der ganzheitliche unternehmensinterne Einsatz eines Innovationsmanagementsystems (IMS) aufgezeigt. Sie erhalten einen auf den Mittelstand zugeschnittenen Methodenkasten und erfahren, wie er in der Praxis eingesetzt werden kann.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die einen Bezug zur Innovation haben. Dies ist die Geschäftsführung, sind aber auch die Gesellschafter eines Unternehmens, die verantwortlichen Bereichsleiter aus F&E, Marketing, Vertrieb, Produktion, Beschaffung, HR, Controlling, IT, Business Development und Planung.

Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich
Beirat, Gerberich Consulting
AG, Ennetbürgen (Schweiz)

Aktivitäten, Erfahrungen

- > 25 Jahre Führungserfahrung
- > 20 Jahre Unternehmensberatung, Coaching, Management-Trainings
- > Aufsichtsratsmandate

Lehrtätigkeiten

- > Professur an der Fachhochschule Worms, Lehrstuhl für Internationales Management und Controlling
- > Lehrauftrag an der Hochschule Luzern, Institut für Finanzdienstleistungen
- > weitere Lehrtätigkeiten an Hochschulen und Universitäten in Deutschland, Österreich, Ungarn, Tschechien und in der Schweiz

Programm

Montag, 8. Dezember 2014

9.00 bis 12.15 und 13.45 bis 17.00 Uhr

Sie erfahren, wodurch sich erfolgreiche Unternehmen von weniger erfolgreichen unterscheiden, und bekommen einen Einblick in wichtige Erfolgsfaktoren. Ein systematisches Innovationsmanagement erfordert eine klar definierte Innovationsstrategie. Sie lernen, wie man aus der Langfristplanung eine nachhaltige Innovationsstrategie ableiten kann. Innovationsstrategien können nur zielführend und nachhaltig umgesetzt werden, wenn die Abläufe in einer Organisation genau geplant, strukturiert und gesteuert werden. Sie lernen den Innovationsprozess richtig zu strukturieren sowie seine Leistungsfähigkeit zu messen und zu steigern. Sie finden den geeigneten Weg von der Zufallsinnovation zum klar definierten Innovationsprozess.

Mit hilfreichen Checklisten können Sie die Strategische Innovationsfähigkeit bewerten und Handlungsmaßnahmen ableiten.

1. Merkmale erfolgreicher Unternehmen

- > Erfolgsfaktoren erfolgreicher Unternehmen
- > Innovationsfähigkeit und Innovationskraft der Hidden Champions
- > die Lehren der Hidden Champions
- > SELBSTCHECK: Schätzen Sie die Erfüllung der Erfolgsfaktoren mit Hilfe von Checklisten selbst ein

2. Zusammenhang Innovationsmanagement und strategisches Management

- > Planung und Steuerung der Innovationsstrategie
- > Innovation als strategische Managementaufgabe
- > Entwicklung von nachhaltigen Unternehmensstrategien
- > Konkretisierung der strategischen Ziele zur Operationalisierung der Ziele
- > Ableitung von konkreten Innovationsstrategien und -zielen
- > SELBSTCHECK: Schätzen Sie das Erfolgspotenzial Ihrer Innovationsstrategie mit Hilfe von Checklisten selbst ein

3. Innovationsprozess planen, strukturieren und steuern

- > strategiekonforme Prozessausrichtung in einer Organisation
- > Verknüpfung verschiedener Ideenquellen mit dem Innovationsprozess
- > Prozessstrukturierung nach dem bewährten Stage-Gate-Modell
- > Kreativitätstechniken zur Verbesserung der Ideenqualität und -quantität
- > Steuerung der erfolgreichen Markteinführung
- > wichtige Stolpersteine und Risiken kennen und managen
- > SELBSTCHECK: Schätzen Sie Ihren Innovationsprozess mit Hilfe von Checklisten selbst ein

Dienstag, 9. Dezember 2014

9.00 bis 12.15 und 13.45 bis 17.00 Uhr

Innovationen sind sowohl markt- als auch technikgetrieben. Im Seminar wird aufgezeigt, wie die Kunden und Zielgruppen in die Umsetzung von Innovationsleistungen einbezogen werden und wie eine enge Verzahnung stattfindet, um Markt- und Kundenorientierte, hochqualitative Innovationsergebnisse zu erzielen. Außerdem wird Ihnen die Klammerfunktion des Innovationsmanagements aufgezeigt. Das Verständnis der sieben Felder der Innovation zeigt den ganzheitlichen Ansatz, der nur auf einer von Innovation geprägten Unternehmenskultur gedeiht. Von Neugier und Lernen getrieben, wird sie das Bestehende immer wieder in Frage stellen. Das Lernen von den Besten ist eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg. Sie erhalten wertvolle Tipps für den Aufbau eines ganzheitlichen, nachhaltigen Innovationsmanagementsystems.

4. Markt- und Kundenfokussierung

- > Marktdefinition, Marktsegmentierung
Zielgruppenbestimmung und Zielkundenprofile
- > Analyse der Marktpotenziale und der möglichen Kundenerträge
- > Kundenorientierte Ausrichtung des Geschäftsmodells (Fokus Nutzenmodell)
- > Integration der Kunden und Zielkunden in Innovationsprozesse

- > Ausgestaltung eines Kundenorientierten Produktmanagements
- > Kundenorientierte Preisgestaltungsmöglichkeiten
- > Zusammenhänge Kundenmanagement, Ertragsplanung und Innovationsmanagement
- > SELBSTCHECK: Schätzen Sie Ihre Markt- und Kundenorientierung mit Hilfe von Checklisten selbst ein

5. Ganzheitlicher Ansatz im Innovationsmanagement

- > Innovationskultur im Unternehmen als Triebfeder der Innovationsleistung
- > Gestaltungsmöglichkeiten einer Innovationsfreundlichen Organisation
- > die sieben Felder der Innovation
- > Produktinnovation
- > Dienstleistungsinnovation
- > Geschäftsmodellinnovation
- > Vertriebsinnovation
- > Markeninnovation
- > Prozessinnovation
- > Organisationsinnovation
- > SELBSTCHECK: Schätzen Sie Ihr Innovationsystem mit Hilfe von Checklisten selbst ein

6. Exkurs: Innovationsmanagement-System für KMU nach DIN SPEC 16555-1:2013

- > Rahmeninformationen zur DIN SPEC 16555
- > Ziele und Anwendungsbereiche der technischen Spezifikation

Sie melden sich an

Bitte nennen Sie	Veranstaltung Nr. 34444.00.003
_____	Veranstaltungstitel
_____	Vor- und Nachname, Anschrift, Tel., Fax, E-Mail

per Post	Technische Akademie Esslingen e.V.
_____	An der Akademie 5, 73760 Ostfildern

per Telefon	Heike Baier
_____	Anmeldung +49 711 34008-23
per Telefax	+49 711 34008-27
per E-Mail	anmeldung@tae.de
per Internet	www.tae.de
_____	Wir reservieren auch Ihr Hotelzimmer.

Wir berechnen

_____	EUR 2.700,- mehrwertsteuerfrei
_____	Im Preis sind Arbeitsunterlagen, Abendessen und Pausenverpflegung enthalten.
_____	TAE-Mitglieder erhalten 10 % Rabatt.

Ihre Ansprechpartner

organisatorisch	Telefon +49 711 34008-99
fachlich	Dipl.-Ing. Hans-Joachim Mesenholl
_____	Telefon +49 711 34008-10
_____	E-Mail joachim.mesenholl@tae.de

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen

_____	Es gelten die unter www.tae.de
_____	einsehbaren Geschäftsbedingungen der
_____	Technischen Akademie Esslingen e.V.

Sie erhalten Qualität

_____	Das Qualitätsmanagementsystem
_____	der Technischen Akademie Esslingen
_____	ist nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert.



Seminarversicherung

_____	Bei kurzfristiger Stornierung Ihrer
_____	Teilnahme an der Veranstaltung fällt
_____	die volle Teilnahmegebühr an.
_____	Wir empfehlen daher den Abschluss
_____	einer Seminarversicherung bei unserem
_____	Partner, der EUROPÄISCHEN Reise-
_____	versicherung. Infos und Versicherungs-
_____	abschluss www.tae.de
_____	E-Mail ioannis.kujumtjidis@tae.de

So finden Sie uns

_____	Anfahrpläne finden Sie unter www.tae.de
_____	Kostenlose Parkplätze am Haus
_____	Behindertengerechter Zugang
_____	Unser Service für Sie:
_____	Mit attraktiven Sonderkonditionen
_____	der Deutschen Bahn AG zur TAE.
_____	Infos unter www.tae.de

Wir bieten mehr

_____	Besuchen Sie uns im Internet oder
_____	fordern Sie die Einzelprogramme der
_____	verwandten Themen an.

Rahmenprogramm

_____	www.tae.de/service/rahmenprogramm/.html
-------	--

So finden Sie uns

