LEAD

VON DER VISION ZUM MARKTERFOLG.

Transfer

Neue Anwendungsfelder entwickeln

Strukturieren

LEAD House of Innovation
LEAD Innovationsprozess
LEAD Innovationskultur
LEAD Agiles Innovationsmanagement

Planen

LEAD Roadmap
LEAD Transfer
LEAD Trendscouting
LEAD Digital Innovation Management System

Erfinden

LEAD User Methode
LEAD Service Design
LEAD Geschäftsmodellinnovation
LEAD New Business Development
LEAD Innovation Contest
LEAD Design Thinking
LEAD Hackathon

Vermarkten

LEAD Inbound Marketing
LEAD Netzwerk

LEAD Innovation wurde 2003 als Spin-Off der Wirtschaftsuniversität Wien von Michael Putz gegründet. Als erster Anbieter der LEAD User Methode im deutschsprachigen Raum bringen wir unsere Erfahrungen und unser weitreichendes Erfindernetzwerk in den Innovationsprozess unserer Kunden ein. Dabei unterstützen wir beim Strukturieren, Planen, Erfinden und Vermarkten von Innovationen unter Einbezug von Open Innovation.

„In Ihrem Markt sind Sie gut aufgestellt. Haben Sie damit die Grenzen des Wachstums schon erreicht? Oder gibt es für Ihre Kompetenzen auch andere Anwendungsfelder?

Mit LEAD Transfer können Sie einen methodisch gesicherten Weg einschlagen, um herauszufinden, in welchem Markt Sie wachsen können."

Michael Putz, Managing Partner

Was Sie können, wird auch in anderen Bereichen gebraucht.

Herausforderung

Ihr Unternehmen verfügt über spezielles Wissen, Technologie, Organisation und tatkräftige Menschen. Ein gewachsenes Potential, bereit für neue Aufgaben. Stark genug für weiteres Wachstum, für die Eroberung von Gebieten, an die Sie bisher noch nie gedacht haben. Bleibt die Frage, welche Märkte Ihnen realistische Chancen bieten. Wofür Ihre Skills anderweitig einsetzbar sind. In welchen benachbarten Branchen gerade Ihre Stärken gefragt sind.

Methode

Wir klären Ihre Kompetenzen, Ressourcen und Potentiale. Für diese ermitteln wir neue Anwendungsfelder und Märkte. Gemeinsam durchkämmen wir dazu unsere umfangreiche Branchendatenbank und identifizieren Ihre Möglichkeiten für neues Wachstum.

Zu den potentiellen Zielmärkten nehmen wir Kontakt auf, ermitteln deren Bedürfnisse und erarbeiten die Value Proposition. Zudem suchen wir nach Early Adoptern und Joint Development Partnern. Abschließend bringen wir alle an einen Tisch, um Chancen und Risiken sorgfältig abzuwägen. Hier ebnet sich der Weg für Ihren sicheren Zukunftserfolg.

Beispiel: GETZNER TEXTIL AG

Die Kernkompetenz der Getzner Textil AG lag bisher in der Herstellung hochwertiger Damast-Stoffe, wie sie vor allem im arabischen Markt stark nachgefragt werden. Im LEAD Transfer Projekt fanden wir heraus, dass die äußerst spezialisierten Verarbeitungsmethoden von Getzner auch für bestimmte Textilien im medizinischen Bereich erfolgreich einsetzbar sind, wo hohe spezifische Anforderungen mit entsprechender Kaufkraft und großem Marktvolumen ausgestattet sind.

LEAD TRANSFER - MODULE

Phase 1

Interne & externe Analyse

- Kompetenzen, Produkteigenschaften, potentieller Nutzen
- Wertschöpfungskette
- Projektmanagement

Mitarbeiterinterviews
Kick-off

Phase 2

LEAD Transfer Datenbank

- Einspeisen der identifizierten Daten aus Phase 1 in die LEAD Transfer Datenbank

Milestone Meeting 2
Auswahlfilter:
Kompetenz-/ Strategie-Fit

Phase 3

Grobanalyse

- Marktgröße, Wachstum, Einstiegsbarrieren, Markt-Attraktivität

Milestone Meeting 3
Auswahlfilter:
Markt-Attraktivität

Phase 4

Feinanalyse

- Detailanalyse Wertschöpfungskette, Kundenbedürfnisse, Markt-Attraktivität

Milestone Meeting 4
Auswahlfilter:
Markt-Attraktivität

Phase 5

Netzwerk

- Persönliche Termine mit Branchenexperten, pot

Jour Fixe Telefonate
Auswahlfilter:
Kritische Hypothesen

Phase 1: interne & externe Analyse

Die gründliche Analyse Ihrer Wertschöpfungskette schafft ein umfassendes Verständnis Ihrer Prozesse und Kompetenzen.

Wir klären mit Ihnen
- die vorläufige Einschränkung der Branchenauswahl
- die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens
- den potentiellen Nutzen für neue Anwendungsfelder

In Interviews mit Know-how Trägern innerhalb Ihres Unternehmens erheben wir Ihre Kompetenzen in den Dimensionen Prozesse, Produkteigenschaften und Kundennutzen.

Die festgestellten Kompetenzen überprüfen wir auf ihre Eignung zum Transfer auf andere Branchen. In einem gemeinsamen Workshop werden die Kompetenzen bewertet, priorisiert und für den Transfer ausgewählt.

Phase 2: LEAD Transfer Datenbank

Mit breitem Branchenwissen und umfangreichen Datenressourcen finden wir für jeden Kunden eine Möglichkeit zum Wachstum.

Wir orientieren uns an der wissenschaftlichen Methode des „Technological Competence Leveraging"*. Mit dem Wissen aus über 250 Innovationsprojekten haben wir eine Kompetenzdatenbank aufgebaut, aus der wir jene Branchen ermitteln, in denen Ihre Kompetenzen benötigt werden.

Diese Datenbank fußt auf dem GICS (Global Industry Classification Standard) und enthält umfassende Informationen über

- Kompetenzen
- Technische Prozesse
- Vertriebs- und Logistikprozesse
- Produkte mit den relevantesten Produkteigenschaften
- Kundennutzen, den Firmen generieren (sollten)

Das Ergebnis ist eine Longlist mit möglichen Anwendungsfeldern für Ihre Kompetenzen.

Hier können wir aus dem Vollen schöpfen. Wir finden auch für Ihr Unternehmen den richtigen Zukunftsmarkt.

* u.a. Peter Keinz und Reinhard Prügl, WU Wien, ISAA-Methode / Technological Competence Leveraging

Phase 3: Grobanalyse

In der Grobanalyse wird die Attraktivität der Märkte, die in der Phase 2 in der Transfer Datenbank identifiziert wurden, erhoben.

Die Analyse ist in einen quantitativen und in einen qualitativen Teil aufgebaut:

Quantitativ:

- Marktgröße
- Marktwachstum

Qualitativ:

- Wettbewerber
- Markttreiber (high volume low margin / low volume high margin) und Einstiegsbarrieren

Weiters werden die aktuellen Lösungen im Markt, die Schwächen der derzeitigen Lösung und die Vorteile bzw. der potentielle Nutzen des eigenen Produkts erörtert. So wird die Basis für die Erarbeitung der Value Proposition gelegt.

Es entsteht ein ganzheitliches Bild des Marktes.

Am Ende werden die vielversprechendsten Märkte für die weiteren Schritte ausgewählt.

Phase 4: Feinanalyse

Gemeinsam beleuchten wir Ihren Markt in Vorbereitung auf ein persönliches Gespräch. Analysieren, wo Sie stehen. Und was Sie brauchen, um einen neuen Markt zu erobern.

Um die Machbarkeit Ihres Markteintritts im neuen Zielmarkt nicht aus den Augen zu verlieren, werden zu diesem Zweck die Inhalte individuell festgelegt.

Ziel der Phase 4 ist es, optimal auf Gespräche mit potenziellen Partnern vorbereitet zu sein.

Phase 5: Netzwerk

Wir kennen Ihr Potential, wir kennen Ihre Möglichkeiten. Nun ist es Zeit für die Kontaktaufnahme mit Ihren zukünftigen Kunden.

Wir nehmen Kontakt auf zu Branchenvertretern und Early Adoptern.
In den Gesprächen testen wir kritische Hypothesen, erheben Bedürfnisse und erarbeiten die relevante Value Proposition.
Schlussendlich vereinbaren wir persönliche Treffen mit Experten und Pilotkunden.
So können wir Ihren Transfer in den neuen Markt exakt an den Kundenbedürfnissen ausrichten.
Zeigt das für den Zielmarkt benötigte Kompetenz-Portfolio Lücken, können Sie dieses mit Joint Development Partnern ergänzen. Auch diese Kontakte bereiten wir für Sie vor.
Wie Sie sich auch entscheiden - wir unterstützen Sie dabei.

Das sind wir

LEAD Innovation ist Innovationspartner und begleitet Unternehmen durch das gesamte Innovationsmanagement. Gegründet als Spin-Off der Wirtschaftsuniversität Wien, unterstützen wir seit 2003 unsere Kunden beim Strukturieren, Planen, Entwickeln und Vermarkten von Innovationen.

Als Pioniere von Open Innovation haben wir begonnen. Heute bieten wir das gesamte Spektrum des Innovationsmanagements an.

TEAM **ERFAHRUNG** **NETZWERK** **INTERNATIONAL**

Mit 20 hochmotivierten Mitarbeitern begleiten wir seit über 15 Jahren Unternehmen verschiedenster Industrien. Dabei bringen wir unsere Erfahrung aus über 250 Projekten mit ein. Erfolgsversprechend dafür ist ein 15.000 Personen starkes Netzwerk an Experten und Wissensträgern, die in den Innovationsprozess integriert werden. Dieses Netzwerk ermöglicht es auf effiziente Weise, interne Sichtweisen extern zu evaluieren und den Blick über den Tellerrand zu wagen.
LEAD Innovation ist mit Standorten in Deutschland und Österreich vertreten und wickelt international Innovationsprojekte ab.

Kontakt

LEAD Innovation Management GmbH

Österreich: +43 1 929 40 38
Deutschland: +49 89 2555 7134
www.lead-innovation.com
office@lead-innovation.com

Kunden

„Open Innovation bringt den Blick von außen ein, damit man nicht im eigenen Saft schmort.“

Dr. Thomas Brauner,
General Manager PHILIPS Austria GmbH

Weitere Referenzen finden Sie auf www.lead-innovation.com/referenzen.

Von der Vision zum Markterfolg - mit dem Erfindernetzwerk.

Strukturieren Erstellen des Innovationsprozesses, Steigerung der Innovationskultur, agile Methoden

Planen Definition von Innovation und Innovationszielen, Analyse der Innovationsvergangenheit, Ermittlung von Trends, Ableitung strategischer Suchfelder

Erfinden von Produkt-, Prozess-, Dienstleistungs-, Markt- und Geschäftsmodellinnovationen mittels Open Innovation

Vermarkten von Durchbruchsinnovationen in bestehenden und neuen Märkten mittels Inbound Marketing und einem umfangreichen Netzwerk

Bleiben Sie neugierig,
Ihr LEAD Innovation Team.

www.lead-innovation.com