

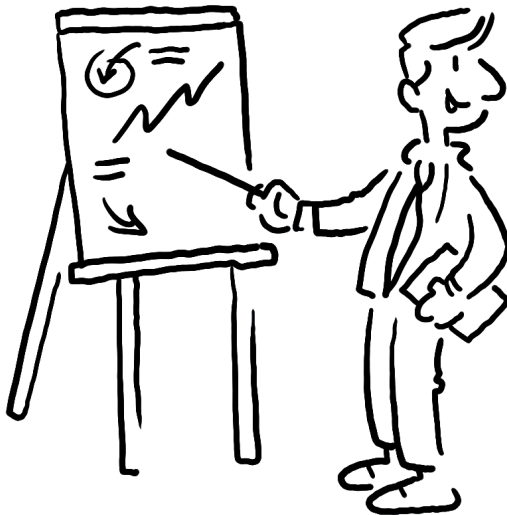
Radikale Innovationen als Schlüssel zu neuen Märkten



KIOBIS entwickelt radikale Innovationen, die in der Lage sind, neue Märkte für Unternehmen zu erschließen.

Unser Leistungsspektrum umfasst neben den strategischen und operativen Aspekten der Produktentwicklung – von der Idee bis zum fertigen Produkt – auch das Mentoring von Unternehmen in allen Fragen des Innovationsmanagements.

Dabei sind wir selbst Unternehmer, die zum Beispiel die Produktlinie aronia+ fest im deutschen OTC-Markt etabliert haben.



Eine aktuelle Studie zum Thema „Innovationen im Fokus“ belegt:

- ✓ Der Innovationsprozess ist in den meisten Unternehmen rein zufallsgetrieben.
- ✓ Nur bei 28 % der befragten Unternehmen ist das Innovationsmanagement institutionalisiert und wird professionell betrieben.
- ✓ Gerade bei Trend-Evaluierung und Portfolio-management gibt es erheblichen Nachholbedarf.
- ✓ Die Folge: Innovationen sind i.d.R. inkrementell und nicht in der Lage neue Märkte zu erschließen. In Zeiten disruptiver Veränderungen ein besorgniserregender Befund.

Dabei ist eines klar:

Innovationserfolge sind immer das Ergebnis von Systematik und Struktur!



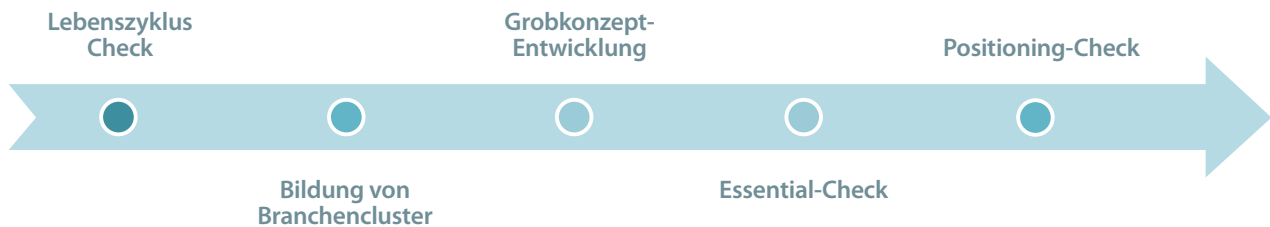
Das Lebenszyklus-basierte Portfolio-Management

KIOBIS hat das Konzept des Lebenszyklus-basierten Portfolio-Managements speziell für die Generierung von Radikalen Innovationen entwickelt.

Das Lebenszyklus-basierte Portfolio-Management liefert

- ✓ zukunftsorientierte Produkte bzw. Dienstleistungen mit einem
- ✓ hohen Differenzierungspotenzial und
- ✓ ermöglicht dadurch ein schnelleres Wachstum und bessere Margen.

Das Unternehmen hat darüber hinaus die Chance Marktpionier zu werden.



Dieser Prozess erfolgt in mehreren Phasen und wird in jeder Phase mit dem Unternehmen abgestimmt.

Die einzelnen Tools des Lebenszyklus-basierten Portfolio-Managements

Die Analysephase

Dem eigentlichen Prozess und der Institutionalisierung eines „Zukunfts-Zirkels“ ist eine intensive Analysephase vorgeschaltet.

Lebenszyklus-Check (LZC)

Analytische Betrachtung von Zeitreihen zur Verortung des Unternehmens bzw. der Marke im Lebenszyklus-Modell, um daraus für die Zukunft des Unternehmens wertvolle Schlüsse zu ziehen.

Markenkern-Analyse

Auswertung aller im Unternehmen vorliegenden Studien zur Wahrnehmung von Unternehmens- und/oder Produktmarken. Ziel ist herauszufinden, wie dehnungsfähig die Marke bzw. Marken sind und in welche Richtung sie gegebenenfalls gedehnt werden können.

Die Einleitung des Innovationsprozesses

Zukunfts-Zirkel (ZZ)

Ein elementarer Bestandteil des Prozesses ist die Bildung und nachhaltige Etablierung eines „Zukunfts Zirkel“ – also eines Kreises von Mitarbeitern, die sich kontinuierlich mit Zukunftsthemen auseinandersetzen mit dem Ziel, eine tragfähige Innovationsstrategie zu erarbeiten.

Die Moderation, sowie Vor- und Nachbereitung der Sitzungen, wird von erfahrenen Moderatoren der KIOBIS GmbH durchgeführt.



Branchen-Cluster (BC)

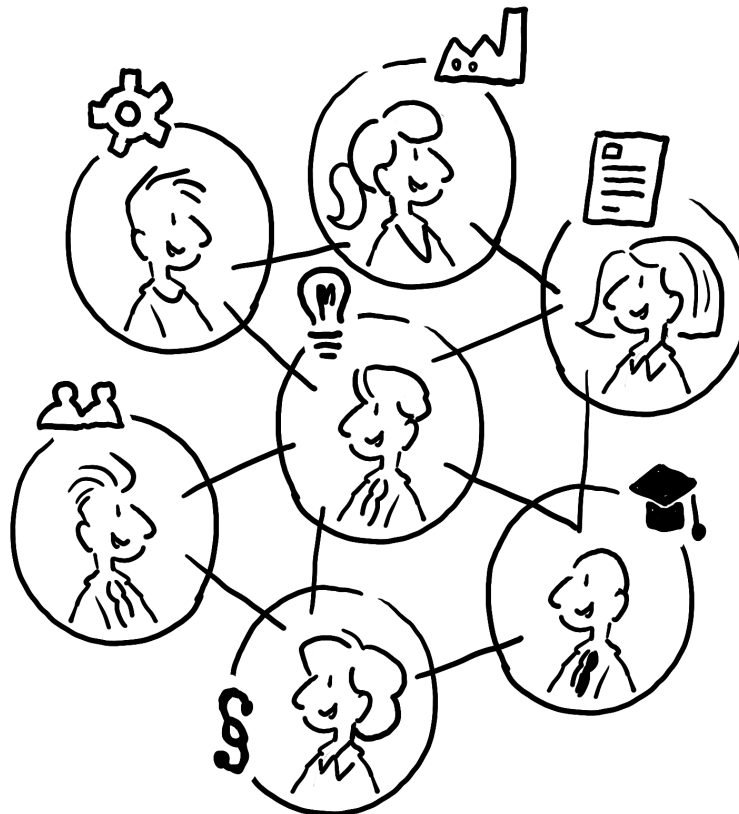
Die Bildung von sog. Branchen-Clustern ist der zentrale Bestandteil des Modells des Lebenszyklus-basierten Portfolio-Managements.

Sie sollen Entscheidern ein umfassendes Bild darüber verschaffen, was in Branchen, die mittelbaren Einfluss auf das eigene Geschäft haben, „*state of the art*“ ist und im Idealfall schon erste Vernetzungsmöglichkeiten aufzeigen.

Branchen-Dossiers (BD)

Über alle identifizierten, relevanten Branchen werden sog. Branchen-Dossiers erstellt. Dabei werden u.a. mit Verantwortlichen und ausgewiesenen Experten, nach vorgegebenem Leitfaden Interviews geführt, um herauszufinden wo und in welche Richtung Veränderungsprozesse stattfinden.

Die Branchen-Dossiers (BD's) werden im Zukunftszirkel (ZZ) vorgestellt und analysiert.



Analyse der Vernetzungsmöglichkeiten

Nach Vorlage jedes Branchen-Dossiers (BD) wird KIOBIS-intern geprüft, welche Möglichkeiten es gibt, die Branchen miteinander zu vernetzen, um mögliche Schnittstelle-Märkte zu identifizieren.

In der Regel entstehen im Rahmen dieses Prozesses bereits konkrete Geschäftsideen, die kompatibel mit der eigenen Branche sind und Chancen auf nachhaltigen Erfolg bieten.

Diese Ideen werden aufgegriffen und als erste Grobkonzepte (GK) (maximal fünf) in aussagefähiger Form aufbereitet.

Essential-Checks (EC)

Im Rahmen von sog. „Essential-Checks“ wird dann überprüft, ob eine Konzeptidee auf ein relevantes Kundenbedürfnis stößt und wie groß das Marktpotenzial eingeschätzt wird.

Die Innovations-Strategie zur Generierung von Radikaler Innovationen als Ergebnis des Lebenszyklus-basierten Portfolio-Managements

Ziel des Lebenszyklus-basierten Portfolio-Managements ist es, im Zukunfts-Zirkel (ZZ) aus den Ergebnissen der Branchen-Dossiers und der Analyse der Vernetzungsmöglichkeiten gemeinsam eine Innovations-Strategie zu erarbeiten, die für nachhaltigen Unternehmenserfolg sorgt und das Generieren von Radikalen Innovationen im Unternehmen implementiert.





Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.
Wir freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Ronnie Braunberger

Geschäftsführer der KIOBIS GmbH

KIOBIS GmbH
Kirchwies 4
66119 Saarbrücken
Tel. +49 (0) 681 - 98 80 90 90
Fax. +49(0) 681 - 98 80 90 919
E-Mail: info@kiobis-gmbh.de

