

Thema: Kreativität, Innovation & Start-Ups

- Sie sind kreativ und haben innovative Ideen!
 - Sie wollen hervorragende Produkte entwickeln!
- Ideen in ein erfolgreiches Produkt umsetzen – aber richtig!**

In gute Ideen wird zurecht viel investiert ...!

... trotzdem wird nur aus wenigen Ideen ein erfolgreiches Produkt. Die erfolgreiche Umsetzung einer guten Idee erfordert ein gutes Gefühl aber auch viel Know-how. Zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren gehören:

- die **Idee**, natürlich!
- **Visionen**, klare **Ziele** und **Erfolg versprechende Strategien** zur Umsetzung
- **Know-how**, um aus dieser Idee ein funktionierendes Produkt zu machen
- **Vertriebswege**, um das Produkt an die Frau/den Mann zu bringen
- und vor allem: **Kunden**, die **von Ihrem Produkt begeistert** sind und **es kaufen**

Das Innovationsklima ist in „alteingesessenen“ Unternehmen oft eingerostet, dafür aber gibt es die notwendige Infrastruktur für Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb.

Start-Ups schäumen meist über vor kreativen Ideen, Optimismus und Tatendrang, haben jedoch oft nicht die unternehmerische Basis und das Know-how, um ein Produkt konsequent zu entwickeln und zu vermarkten.

Oft werden (teure) Fehler gemacht, die einem erfahrenen Berater oder „Innovationsmanager“ bekannt sind. Die **Erfolgschancen** lassen sich **deutlich verbessern**.

Gefahren und Potenziale

Wussten Sie, ...

dass 20 % der Start-Ups innerhalb von 2 Jahren Pleite gehen oder zugesperrt werden?¹

dass nach unserer Erfahrung nur jedes zehnte Entwicklungsprojekt zu einem erfolgreichen Produkt führt?

dass je nach Branche bis zu 55 % der Innovationsprojekte aus organisatorischen Gründen gar nicht gestartet, 76 % ernstlich verzögert und 11 % abgebrochen werden?²

dass in Österreich jährlich über 6200 Innovationsprojekte mit einem Gesamt-Betrag von 460 Mio. Euro gefördert werden?²

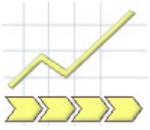
dass 40 % der Förderanträge abgelehnt werden müssen?²

Nach unserer Erfahrung aus Beratungen, Jury-Teilnahmen und Förderbegutachtungen gehören schlechte Projektplanung, unrealistische Absatzerwartungen, Businesspläne oder nicht gesicherte Finanzierbarkeit, aber auch schlecht gesteuerte Entwicklungen zu den häufigsten Gründen für eine Ablehnung aber auch für ein Scheitern von Innovationsprojekten.

Methoden und Tools

Wir arbeiten team- und prozessorientiert und haben praxisgerechte Methoden entwickelt, mit denen sich Ergebnisse von Innovationsprojekten deutlich verbessern lassen.

Diese Methoden basieren auf **bewährten Projektmanagement- und innovativen Strategieentwicklungs- und Prozessmanagementansätzen**. Dazu kommt ein umfassendes **Fach- und Prozess-Know-how**. Basis für Planung, Umsetzung und Controlling sind EDV-gestützte **Prozessmodelle**, die auf der innovativen Software **PROMOL®** basieren (siehe Spezialfolder) und nicht nur die Projektplanung und -steuerung unterstützen, sondern auch dazu dienen, den produktiven Betrieb bereits ab dem Startzeitpunkt sowohl **kosteneffizient** als auch auf einem **hohen Qualitätsniveau** abzuwickeln.



Erfolgreiche Abwicklung von Innovationsprojekten

Phase	Beschreibung	Nutzen durch den Einsatz eines externen Unternehmens- bzw. Innovationsmanagers
Start	Projekt definieren und abgrenzen: <ul style="list-style-type: none"> ○ Ideen und Ziele ○ Budgets ○ Rahmenbedingungen 	<i>Die objektive und unabhängige externe Sicht, verbunden mit dem Know-how aus vielen vergleichbaren Projekten hilft dabei, das Projekt effizient aufzusetzen und nichts Wichtiges zu vergessen.</i>
Planung	Visionen und Ziele entwickeln Chancen und Risiken bewerten Betriebswirtschaftlich sinnvolle Strategien und Vorgangsweisen festlegen Projekt planen: Arbeitspakete, Teams, Termine, Kosten	<i>Planungsarbeit ist keine verlorene Zeit. Im Gegenteil: Planung ist die Chance, alle wichtigen Aspekte des Innovationsprojekts aus verschiedenen Sichten zu betrachten und einen sinnvollen und realisierbaren Weg für eine effiziente Umsetzung zu finden.</i>
Umsetzung	In regelmäßigen Team-Besprechungen mit kleinen aber schlagkräftigen Teams nicht nur die Einhaltung von Terminen und den Arbeitsfortschritt verfolgen, sondern auch Themen und Lösungen weiterentwickeln. Die vereinbarten Arbeiten zielgerecht umsetzen, wie : <ul style="list-style-type: none"> ○ Entwicklung des Produkts ○ Aufbau von Marketing und Vertrieb ○ Aufbau einer Infrastruktur für die Betreuung und/oder den Betrieb des Produkts ○ Sicherung der Finanzierung, Information der Eigentümer, Reflexion der Strategien und Ergebnisse 	<i>Gut moderierte Teams arbeiten wesentlich effizienter und erreichen besser die Zielvorgaben. Kreative Freiräume müssen dabei berücksichtigt werden. Ein erfahrener Berater weiß, worauf es ankommt. Als neutraler Moderator hilft er unterschiedliche Interessen von Geschäftsführung, Entwicklung, Vertrieb ... auszugleichen. Als kompetenter Fachmann schlägt er auch konkrete Lösungen vor und unterstützt deren Umsetzung bzw. bringt seine Expertise ein.</i>
Controlling	Projektfortschritt, Kosten, Ressourcen, Marktentwicklungen, Effizienz und Effektivität von Maßnahmen bewerten, sind wichtige Themen. Projektcontrolling muss regelmäßig erfolgen, um Fehlentwicklungen zu vermeiden, rechtzeitig gegensteuern zu können oder ganz einfach festzustellen, dass man im Plan ist.	<i>Gerade hier sind neben Kompetenz vor allem Neutralität, Objektivität und Konsequenz gefordert. Der Berater kann hier einen ganz wesentlichen Beitrag zum Gelingen beitragen.</i>

Referenzen und weitere Informationen

Wir unterstützen seit 1989 Unternehmen und Konzerne bei der umsetzungsorientierten Abwicklung komplexer Projekte. Zu diesen Unternehmen gehören u. a. MABA Fertigteilindustrie, Eurohaus, ONE, EngineeringNetWorld, CarambaLabs. Dazu kommen Expertisen, Gutachten und Jury-Teilnahmen, die Innovationsprojekte betreffen, und verschiedene Studien.

Wir haben dabei viel Know-how aufgebaut, das wir gerne auch an Sie weitergeben:

Wie gut ist die Idee (aus Kundensicht)? Welchem Mitbewerb habe ich mich zu stellen?

Wie schaut eine maßgeschneiderte Erfolgs-Strategie für Ihre Idee aus?

Welches Konzept, welche Wege und Lösungen können funktionieren?

Was ist alles zu beachten und – mit Augenmaß – umzusetzen, um Erfolge zu erzielen?

Wie definiere ich Kundennutzen? Wie setze ich ihn auch wirklich um?

Wie organisiere ich Unternehmen und Prozesse, damit ich die Kunden nicht kurz nach dem Markteintritt bereits wieder los bin?

Ist das Produkt reif für die Produktivsetzung bzw. für den Verkauf?

Falls Sie die Projektergebnisse nicht dem Zufall überlassen wollen, sprechen Sie mit Dr. Christian Lürzer, der gerne für ein unverbindliches Informationsgespräch zur Verfügung steht.

Dr. Christian Lürzer

E-Mail office@luerzer.com

A-2540 Bad Vöslau • Mühlgasse 45

Telefon 02252-70000 • Fax 02252-70939