

Presse Information

BBDO Consulting unterstützt Kunden bei der Innovationssystematisierung

In Kooperation mit der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen hat BBDO Consulting den „BBDO Consulting Innovation Scan“ entwickelt, um Unternehmen beim Innovationsmanagement zu unterstützen.

Düsseldorf, den 3. April 2008 – Das Thema „Open Innovation“ – die Integration externer Problemlöser, wie z.B. Kunden, in Innovationsprozesse – gewinnt weiter an Bedeutung. Durch die Einbindung externen Know-hows als Ressource können Unternehmen die Erfolgsquote von Produkten wirksam verbessern und die Effizienz im Entwicklungsprozess erhöhen. Mit dem „BBDO Consulting Innovation Scan“ hat BBDO Consulting in Zusammenarbeit mit Professor Piller und dem Lehrstuhl für Innovationsmanagement der RWTH Aachen erstmals ein Tool entwickelt, das Unternehmen bei der Auswahl und Implementierung von Innovationsprozessen unterstützt.

Unternehmen, die die Potenziale von Open Innovation nutzen wollen, sehen sich vor drei zentrale Herausforderungen gestellt:

- *Orientierung:* Welche Maßnahmen sind für die jeweilige Fragestellung geeignet? Passt die Maßnahme zur jeweiligen Branche?
- *Koordination:* Die Ausschreibung der Aufgabenstellungen, die Suche externer Beitragender, der Transfer des Inputs und dessen interne Weiterverwendung sollen möglichst geringe Kosten verursachen. Die Organisations- und Prozessstrukturen zur Durchführung von Open Innovation sollten nachhaltig im Unternehmen etabliert werden.
- *Motivation:* Sowohl Kunden als auch Mitarbeiter müssen zur Mitarbeit am Open Innovation-Projekt gewonnen werden.

BBDO Consulting unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung von Open Innovation durch den dreistufigen „Innovation Scan“.

In der ersten Phase werden der Status der Innovationsprozesse erfasst und geeignete Maßnahmen ausgewählt. Sind die Kundenbedürfnisse bereits erkannt und liegen erste Projektideen vor, müssen andere Maßnahmen verwendet werden, als wenn noch kaum relevante Insights über die Kunden vorhanden sind. Weitere Auswahlkriterien sind Branchenspezifika, die Art der Einbindung der Kunden sowie Anforderungen an die langfristige Nutzbarkeit des Tools. In der zweiten Phase geht es um die Anwendung der ausgewählten Maßnahme. Innovationswettbewerbe, internetgestützte Toolkits oder aber die sogenannte Lead User-Methode machen das Wissen des Marktes für die Unternehmen nutzbar.

Diese Methode identifiziert Nutzer, deren Bedürfnisse den Anforderungen des Massenmarktes vorauslaufen. Sie versprechen sich einen besonders hohen Nut-

zen von der Befriedigung ihrer Bedürfnisse und sind daher sehr motiviert, eine Problemlösung zu finden. BBDO Consulting gewinnt die Lead User des jeweiligen Marktes für eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen, um mittels ihrer Expertise neue Lösungsansätze zu entwickeln.

Im dritten Schritt wird der Open Innovation Prozess an das Unternehmen übergeben. Dabei kann die Durchführung der Projekte einerseits in der bestehenden Forschungs- und Entwicklungsabteilung verankert werden, andererseits können aber auch der Aufbau einer eigenständigen Einheit oder die Anbindung an das Marketing sinnvoll sein. Ziel der letzten Phase ist es, den marktorientierten Innovationsprozess langfristig für das Unternehmen nutzbar zu machen.

„Open Innovation hat sich längst als Standard im Forschungsprozess etabliert. Der BBDO Consulting Innovation Scan standardisiert erstmals die Implementierung von Innovationsmaßnahmen und bietet Unternehmen somit ein strategisches Instrument zur nachhaltigen Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit“, kommentiert Udo Klein-Bölting, CEO von BBDO Consulting.

BBDO Consulting

BBDO Consulting ist die internationale Top-Managementberatung mit Fokus auf marktorientierter Unternehmensführung. Gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt und implementiert BBDO Consulting Strategien zur Marktbearbeitung und übersetzt sie in konkrete, handlungsleitende Grundsätze und Systeme. Internationale Bluechip-Kunden und Marktführer vertrauen seit der Gründung 2000 der einmaligen Expertise in den Bereichen strategisches Marken- und Kundenmanagement. BBDO Consulting baut auf das umfassende Know-how der Mitarbeiter aus Beratung und Industrie auf. Die tiefe lokale Kenntnis der Märkte verbunden mit einer globalen Perspektive ist Teil des Erfolgs an den Standorten Berlin, Düsseldorf, Johannesburg, Madrid, Moskau, München, Shanghai und Tel Aviv. BBDO Consulting ist Teil der BBDO Worldwide, eines der führenden internationalen Agenturnetzwerke mit über 290 Büros in 77 Ländern.

Ansprechpartner bei BBDO Consulting

Udo Klein-Bölting
 CEO BBDO Consulting
 T +49.211.1379-8314
 F +49.211.1379-8362
udo.klein-boelting@bbdo-consulting.com
www.bbdo-consulting.com

Ansprechpartner bei BBDO Germany

BBDO Germany GmbH
 Ingeborg Trampe
 Director Marketing & Communications
 T. +49.211.1379-81 03

F. +49.211.1379-91 81 03

M. +49.173.311 36 75

presse@bbdo.de

www.bbdo.de