

Ideen generieren und bewerten

So erzeugen Sie hochwertigen Rohstoff für Top-Innovationen!

Ihre Toolbox für mehr Effizienz in der frühen Phase:

Richten Sie Ihre Ideensuche strategisch aus

- **Suchfelder:** Innovationsziele und strategische Stoßrichtungen festlegen
- **Kreativitätstechniken:** Die „richtige“ für jede Ausgangslage
- **Voice of Customer:** Kostbarer Rohstoff für neue Ideen
- **Open Innovation:** Verschiedene Ressourcen zur Ideengenerierung nutzen
- **TRIZ:** Mit systematischer Kreativität zu neuen Lösungen

Lenken Sie Ihre Ressourcen auf die erfolgversprechendsten Felder

- **Ideenbewertung:** Das größte Potenzial erkennen
- **Priorisierung und Auswahl:** Treffsichere und tragfähige Entscheidungen treffen
- **Konzeptentwicklung:** Ideen zur Projektreife bringen
- **Institutionalisierung:** Den kontinuierlichen Ideenstrom sicherstellen

Ihre Experten:



Dr. Robert Adunka
Siemens AG



Peter Fürst, CMC
five i's innovation
consulting gmbh



Dr. Lorenz Kramer
Bayer Material
Science AG

Das sagen Teilnehmer über die Innovationsmanagement-Seminare mit Peter Fürst:

- *„Perfekte Kombination von Kompetenz und Nutzen.“* N. Dragov, Hella Fahrzeugteile Austria GmbH
- *„Extrem spannende Veranstaltung. Gibt es ein Aufbauseminar?“* Dr. J. Meier, Festool GmbH
- *„Gelungene, gute Themenzusammenstellung, strukturierter Ablauf, ansprechend und flexibel moderiert.“* J. Klein, GIRA Giersiepen GmbH & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

30. und 31. Januar 2012 in München
12. und 13. März 2012 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: +49 (0) 61 96/47 22-700

Chancenfelder für neue Produkte erkennen und wertvolle Geistesblitze generieren!



Ihr Seminarleiter:
Peter Fürst, Geschäftsführender Partner, **five i's innovation consulting gmbh**, Dornbirn

9.00 Herzlich Willkommen!

- Kennenlernen des Seminarteams und der Teilnehmer
- Aufwärmübung in Teamarbeit
- Vorstellen der Ziele und des Ablaufs des Seminars
- Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 Ideen: Kostbarer Rohstoff für den Innovationserfolg

- Einordnung der Ideenfindung in den Innovationsprozess
- Schnittstellen: Strategie und Übergang vom Konzept zu Ideensplittern bzw. guten Ideen
- Häufige Fehler im Umgang mit Ideen
- 3 Elemente von Kreativität: „Psychologie von Kreativität“

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Suchfelder entdecken und festlegen

- Eine strategische Ausrichtung der Ideensuche vergrößert das Erfolgspotenzial
- Innovationsziele und grobe Stoßrichtungen erarbeiten
- Ableitung von Ideensuchfeldern aus externer und interner Analyse
- Suchfelder bestimmen: Welche Fragestellungen sind für Ihr Unternehmen zukunftsweisend?
- Erweiternde Ansätze, um Innovationsfelder zu identifizieren
 - Peripheres Sehen entwickeln
 - Disruptive Technologien ausnutzen
 - Blue Oceans entdecken
 - 9 Felder Matrix



11.30 From Megatrend to Business

- Zukünftige Kundenbedürfnisse mit Hilfe von Szenarien ermitteln
- Open Innovation entlang der Wertschöpfungskette als Tool für neue Geschäftsmodellentwicklungen
- Abnehmerindustrien verstehen und aufkommende Trends auf dem Radar haben
- Von der Trendanalyse zum Produkt



Dr. Lorenz Kramer
Innovationsmanager,
Bayer MaterialScience AG,
Leverkusen

12.30 Business Lunch

13.45 Voice-of-Customer Analyse – Kunden beobachten und erforschen

- Schwierigkeit der Kundenbefragung und herkömmlicher Marktforschung
- Voice-of-Customer-Ansätze: Ethnographie, Interviews, Fokusgruppen, Outcome Driven Innovation, Lead User
- Vergleich der VoC-Ansätze: Erfahrungsberichte und Q&A

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Ideen finden: Der Weg zu wertvollen Geistesblitzen



- Die Kunst, anders zu denken
- Kreativitätstechniken für internes und externes Ideengenerieren
 - Assoziations-Techniken: Brainstorming
 - Die richtigen Fragen stellen
 - Mentale Provokation: Reverse Brainstorming
 - Reizwort-Technik
 - Subtraktions-Methode
- Erfahrungsberichte und Diskussion

18.15 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

18.30 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-Together und Open Clinic

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem Umtrunk und Imbiss ein, bevor es mit der „Open Clinic“ weitergeht. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und Teilnehmern!

„Open Clinic“ von 19.30 bis 21.30 Uhr

Optional!

Hier haben Sie Gelegenheit, Ihre aktuellen Probleme und individuellen Fragestellungen zusammen mit Teilnehmern und Referenten zu erörtern:

- Kurzpräsentation des Problems durch einzelne Teilnehmer
- Diskussion von unmittelbaren Lösungsansätzen in der Gruppe
- Gemeinsame Herleitung von möglichen „Lessons Learned“

Die richtigen Ideen auswählen und intern vorantreiben!

Ihr Seminarleiter:
Peter Fürst



8.30 Es geht weiter!

- Überleitung zum zweiten Seminartag

8.35 Entwicklungscoaching mit TRIZ – Flankierende Maßnahmen zur effektiven Gestaltung der frühen Phasen

- Die richtigen Weichen stellen: Trends erkennen und Patente scannen
- Handfeste Entwicklungsunterstützung: Methodische Kreativität und funktionsorientierte Suche
- Von der Idee zur Lösung: Patents on Demand-Workshops



Dr. Robert Adunka
Internal Innovation Consultant,
Siemens AG - Industry Sector,
Erlangen



9.45 Kaffee- und Teepause

10.00 Die richtigen Ideen auswählen – 1. Teil

- Viele Ideen, wenig Fakten: Ideen mit dem größten Potenzial erkennen
- Ideenbewertung und -auswahl: Bewertungsmethoden aus der Praxis: Punkte kleben, 3N-Methode, Champion-Ansatz, VIS
- Treffsichere und tragfähige Entscheidungen treffen
- Leidenschaft und Bauchgefühl angemessen berücksichtigen

11.00 Von der Idee zum Projekt

- Ideen reifen lassen und ihr Wachstum voranbringen
- Methoden der Ideenkonkretisierung und der Konzeptentwicklung
 - 3-W-Raster
 - PMI
 - SWIFT-Methode
 - Walt-Disney-Methode

12.00 Business Lunch

13.15 Die richtigen Ideen auswählen – 2. Teil

- Methoden zur Bewertung von Grobkonzepten
 - 100.000 Euro Methode
 - Sure Winner-Ansatz
 - Idea Portfolio
 - Kriterien (Cooper, Real-Win-Worth)

Erfahrungen austauschen und Bewertungsmethoden ausprobieren

- Welche Methoden setzen Sie im Unternehmen ein, um Ideen und Konzepte zu bewerten und zu priorisieren?
- Was sind Stärken und Schwächen der Methoden? Gibt es Verbesserungsmöglichkeiten?

14.45 Kaffee- und Teepause

15.15 Ideenmanagement als permanenter Prozess

- Modelle des Ideenmanagements
- Der Ideenmanager: Dreh- und Angelpunkt eines erfolgreichen Ideenmanagements
- Den Wandel gestalten – Die Formel für Veränderung

16.45 Reflexion des Seminars und Gelegenheit für abschließende Fragen

17.00 Ende des Praxisseminars

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Dieses Seminar gibt Ihnen eine **praxisorientierte Toolbox** für mehr Effizienz in der innovativen Frühphase an die Hand.
- Sie lernen, wie Sie durch Kreativitätstechniken, Open Innovation, Voice of Customer-Analysen und TRIZ **Ideen systematisch generieren** und mittels praxiserprobter Bewertungsmethoden die **erfolgsversprechendsten auswählen**.
- Sie erproben und vertiefen die Werkzeuge und Methoden in **Workshops und Gruppenübungen** anhand Ihrer eigenen Beispiele.
- Sie profitieren vom **Erfahrungsaustausch** mit den Referenten und Teilnehmern: Während des Seminars und in der „Open Clinic“ am 1. Seminarabend haben Sie ausreichend Gelegenheit, **Lösungsansätze für Ihre spezifischen Fragestellungen** zu erarbeiten.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kathrin Tremmel

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: tremmel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Zum Seminarinhalt

„Das Schwerste an einer Idee ist nicht, sie zu haben, sondern zu erkennen, ob sie gut ist.“ Chris Howland

Ideen haben wir typischerweise in ausreichender Zahl: Ein kurzes Brainstorming, und die Pipeline ist wieder gefüllt. Das Fazit ist meist jedoch ernüchternd: „wenig Kreatives kommt da heraus“, „das Gleiche in grün“, „nur inkrementelle Innovationen“. **Nicht die Anzahl der Ideen ist die Herausforderung – sondern die Qualität!**

GUTE Ideen finden

Durchbrechen Sie systematisch vorhandene Denkbarrieren und generieren Sie Ideen mit **„WOW!“-Faktor!**

Dieses Seminar vermittelt Ihnen,

- wie Sie die **strategischen Suchfelder** mit dem **größten Potenzial** für Ihr Unternehmen festlegen.
- welche **Methode der Ideengenerierung** bei welcher **Fragestellung zielführend** ist.
- wie Sie mit **Open Innovation, Voice of Customer** und **TRIZ** zu wertvollen Gedankenblitzen kommen.

Die BESTEN Ideen auswählen

Setzen Sie Ihre Ressourcen im Innovationsprozess auf die **erfolgsversprechendsten Felder!** Die praxiserfahrenen Referenten vermitteln Ihnen, wie Sie

- mit Hilfe bewährter **Bewertungsmethoden** die Ideen mit dem **größten Potenzial** identifizieren.
- trotz weniger Informationen **treffsichere und tragfähige Entscheidungen** treffen.
- erfolgsversprechende Ideen bis zur **Projektreife** voranbringen und den entscheidenden Grundstein für Ihren **Innovationserfolg** legen.
- einen **kontinuierlichen Ideenstrom sicherstellen** und die innovative Frühphase in Ihrem Unternehmen **institutionalisieren**.

In den Erfahrungsberichten hören Sie, wie die **Bayer MaterialScience AG** durch Open Innovation zu neuen Ideen kommt und wie TRIZ bei der **Siemens AG** erfolgreich eingesetzt wird!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

D. Steffen



Daniela Steffen

Senior Konferenz Managerin

Tel.: +49 (0) 61 96/47 22-668

E-Mail: daniela.steffen@managementcircle.de

Dr. Robert Adunka

ist seit 2005 als interner Innovation Consultant und TRIZ-Projektleiter bei der **Siemens AG**, Drives Technologie in Erlangen beschäftigt. Zu seinen Tätigkeiten zählen die Durchführung der Invention on Demand Workshops und die Innovation Tool Academy. Zuvor konnte er Erfahrungen als Entwickler von Schaltgeräten und als Application Engineer bei der Firma Invention Machine sammeln.

Peter Fürst

CMC, geschäftsführender Gesellschafter der **five i's innovation consulting GmbH** ist seit 1999 branchenübergreifend als Berater für Prozess-, Organisations- und Strategieentwicklung und seit 2002 fokussiert im Bereich Innovationsmanagement tätig. Er ist Experte für das Design und die Implementierung von Innovationsprozessen, Kreativitätsprogrammen und unterstützenden Methoden und Tools. Weiters coached er Neuprodukt-Projekte in der praktischen Umsetzung. Peter Fürst studierte Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Controlling an der Universität Innsbruck. Er ist Lehrbeauftragter zum Thema Innovationsmanagement an der FH Vorarlberg.

Dr. Lorenz Kramer

ist seit 2008 Innovationsmanager bei der **Bayer Material Science AG** im Bereich Corporate Development, New Business. Die Abteilung Creative Center übernimmt die Funktion einer Corporate Foresight Abteilung und ermittelt global und interdisziplinär Markt- sowie Technologietrends. Dr. Lorenz Kramer setzt seine Arbeitsschwerpunkte in den Industrien E&E und Bau. Zusätzlich ist er einer der Vertreter von Bayer MaterialScience im Open Innovation Netzwerk future_bizz. Er promovierte an der Universität zu Köln in Physikalischer Chemie auf dem Forschungsgebiet der überkritischen Mikroemulsionen.

Ihr Plus:

- ✓ **Praxiserfahrung aus erster Hand:**
Hören Sie, wie die **Bayer Material Science AG** durch Open Innovation zu neuen Ideen kommt und wie TRIZ bei der **Siemens AG** erfolgreich eingesetzt wird!
- ✓ **Erproben der Werkzeuge und Methoden in Workshops:**
Bringen Sie Ihre spezifischen Fragestellungen mit und gehen Sie mit neuen Ideen nach Hause!

AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.
Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

www.managementcircle.de/email



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

Sie möchten

- Ihre **verfügbaren Ressourcen** in der innovativen Frühphase **effizient einsetzen**.
- die Suche nach Innovationen auf die Felder mit dem **größten Erfolgspotenzial** ausrichten.
- **treffsichere und tragfähige Auswahlentscheidungen** treffen.
- einen **kontinuierlichen Ideenstrom** und damit einen **langfristigen Innovationserfolg** Ihres Unternehmens sicherstellen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Praxisseminar richtet sich an **Innovationsmanager, Ideenmanager, Produktmanager** und alle interessierten **Führungskräfte**, die für die Generierung, Bewertung und Umsetzung von Produkt- und Prozessideen verantwortlich sind. Insbesondere sind angesprochen **Leiter und leitende Mitarbeiter** der Bereiche **F&E, Produktentwicklung, Innovationsmanagement, Produktmanagement, Ideenmanagement, KVP** und **Betriebliches Vorschlagswesen**. Des Weiteren richtet sich die Veranstaltung an interessierte **Beratungsunternehmen**.

Termine und Veranstaltungsorte

30. und 31. Januar 2012 in München



Holiday Inn München Süd, Kistlerhofstraße 142, 81379 München
Tel.: 089/780 02-641, Fax: 089/780 02-672
E-Mail: reservierung@holidayinn-muenchen.de

12. und 13. März 2012 in Frankfurt/M.

NH Frankfurt-City, Vilbeler Straße 2, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: 069/71 04 45-780, Fax: 0 61 42/990-788
E-Mail: reservierungen@nh-hotel.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

 **Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.**
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur **Bildung für die Besten** erhalten Sie unter www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together, „Open Clinic“ und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ideen generieren und bewerten

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 30. und 31. Januar 2012 in München** 01-70911
- 12. und 13. März 2012 in Frankfurt/M.** 03-70912 ws

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datsenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/01-70911**
Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

