

Bewertung von Innovationen

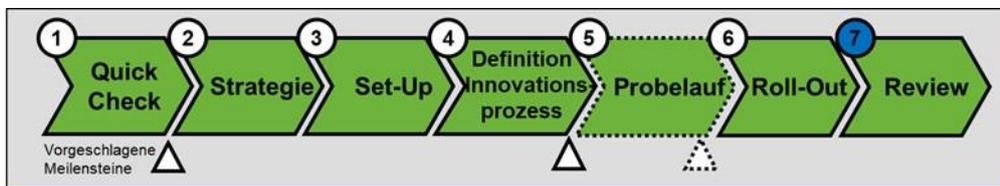
(von Dr. Klaus BÜchner)

Nicht Universitäten und Entwicklungsabteilungen sind die Quelle von Innovationen... Grund: Eine Innovation kann erst dann als solche bezeichnet werden, wenn sie entsprechenden Markterfolg hat.

Das Thema Bewertung von Innovationen ist zentral... hat man zunächst einen funktionierenden Innovationsmanagement Prozess eingeführt und erste Projekte realisiert, so stellt sich schnell die Frage: Lohnt sich der ganze Aufwand überhaupt?

Die gute Nachricht: Es existiert eine Vielzahl von gut geeigneten und erprobten Kennzahlen / Verfahren zur Bewertung von Innovationen.

Die schlechte Nachricht: Die am besten passenden Kennzahlen sowie ggfs. zusätzliche wichtige ergänzende Kriterien müssen sorgfältig und individuell für ein Unternehmen ausgewählt und in den Innovationsmanagement Prozess integriert werden.



7 Aufgabenstellung	
Review des Innovationsprozesses / Controlling	
Aktivitäten	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> • Bestandsaufnahme nach einer festzulegenden Zeitperiode • Analyse von Feedback und <u>Auswertung von spezifischen IM-Kennzahlen</u> • Identifikation von Korrekturmaßnahmen • Festlegen des weiteren Vorgehens 	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung des Status Quo • Verbesserungspotentials und mögliche Korrekturmaßnahmen ermittelt • Weitere Schritte vereinbart
Methoden	Beteiligte
<ul style="list-style-type: none"> • Meeting und/oder Workshop mit Geschäftsleitung 	<ul style="list-style-type: none"> • Führungsteam, Innovationsmanager, Leiter R&D • Projektleiter intern, ev. Mitarbeiter Kunde

Dabei stehen sowohl klassische als auch zukunftsgerichtete Kennzahlen zur Verfügung, wie beispielsweise:

F&E-Ausgaben als %-Umsatz oder %-Anteil des Jahresumsatzes, der in die Entwicklung von Innovationen investiert wird

F&E-Effizienz Index: $\text{Umsatz Produkte} < \dots \text{ Jahre} / \text{F\&E Kosten}$

F&E-Innovations Index: %-Anteil Umsatz neuer Produkte am Gesamtumsatz (Zeitraum: 2 und/oder 5 Jahre); allgemein Umsatz nach Produktalter

Oder, am Beispiel der zukunftsgerichteten Kennzahlen:

Umsatzpotential (neue Produkte) je Marktsegment

Prognostizierter F&E-Aufwand je Marktsegment

Ergänzend lässt sich der Erfolg durch Innovation bei Unternehmen, die Erfahrung im Umgang mit eines «Balanced Scorecard» haben oder diese zukünftig einsetzen möchten, auch als «Innovation Score Card» darstellen.

Balanced Scorecard								
Innovation Scorecard								
Finanzen	Ist	Ziel	Abw	Kunden	Ist	Ziel	Abw	
Umsatzanteil eingeführter Neuprodukte			●	...			●	
Erwarteter Umsatz mit geplanten Neueinführungen			●	Projekterfolgsrate (Markterfolg)			●	
...			●	...			●	
Mitarbeiter & Lernen	Ist	Ziel	Abw	Prozesse	Ist	Ziel	Abw	
Fluktuationsrate			●	...			●	
...			●	Projekterfolgsrate (techn. Erfolg)			●	
...			●	...			●	

Sowohl bei einer Überarbeitung / Neueinführung eines IM Prozesses als auch bei der Implementierung oder Aktualisierung individueller Teilschritte kann adlatus mit erfahrenen spezialisierten Beratern behilflich sein. Die Unterstützung geschieht ressourcenschonend mit Berücksichtigung des Tagesgeschäfts. So lassen sich Optimierungen quasi «On The Job» kontinuierlich durchführen, ohne die Mitarbeiter zu überlasten.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie der Meinung sind, das Thema Innovationsmanagement ist wichtig und muss angegangen werden. Wir können mittels eines praxiserprobten «Innovation QuickChecks» schnell und kostengünstig vorhandenes Potential im Unternehmen aufzeigen. Ob darauf ein Beratungsprojekt folgt, entscheiden Sie.