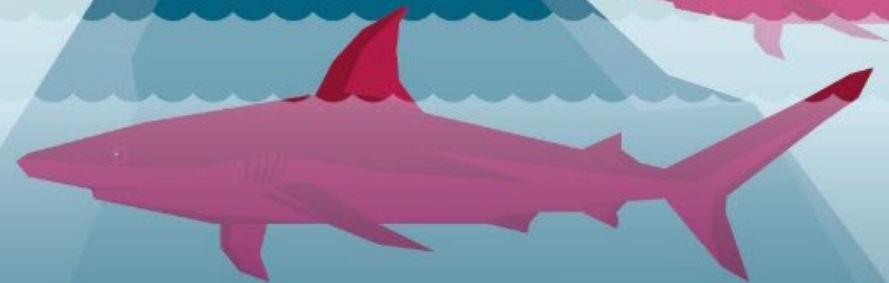


Die Corona-Krise als Chance

Sichern Sie JETZT mit der richtigen Produktstrategie die Zukunft Ihres Unternehmens!



Ein Online-Vortrag im Rahmen des **aen** - Engineering Dialogue.

Ihr Referent:

Dr.-Ing. Dirk Schweinberger

- Geboren am 2. April 1971 in Heidenheim an der Brenz
- Maschinenbauingenieur
- Mitgründer und seit 2002 geschäftsführender Gesellschafter von tech-solute, dem Ideenmotor
- 5 Jahre Forschung im Bereich Innovationsmanagement am KIT
- 18 Jahre praktische Erfahrung in der Produktinnovation in unterschiedlichsten Branchen



PRO:

Studien und Erfahrungen aus vergangenen Krisen zeigen, dass **innovative Unternehmen während einer Rezession deutlich weniger Beschäftigung abbauen** als Firmen ohne Innovationen (z.B. ZEW Policy Brief 04/2020)

Die Fähigkeit **Innovationen zu entwickeln befähigt** Unternehmen, **kurzfristig auf Krisen und veränderte Markt- und Nachfragebedingungen zu reagieren.**

Die **Investition in Innovation lohnt sich** auch aus wirtschaftlicher Sicht. Sie schafft zudem eine solide Grundlage, um Rezessionen und Krisen zu bewältigen.

Eine Vernachlässigung von Innovation **verlegt den daraus entstehenden Druck lediglich in die Zukunft.**

Die **Drosselung des bestehenden Innovationstempos** kann drastische mittel- bis langfristige Folgen haben.

CONTRA:

Die **deutliche größere wirtschaftliche und politische Unsicherheit** legt nahe, Ausgaben zu minimieren.

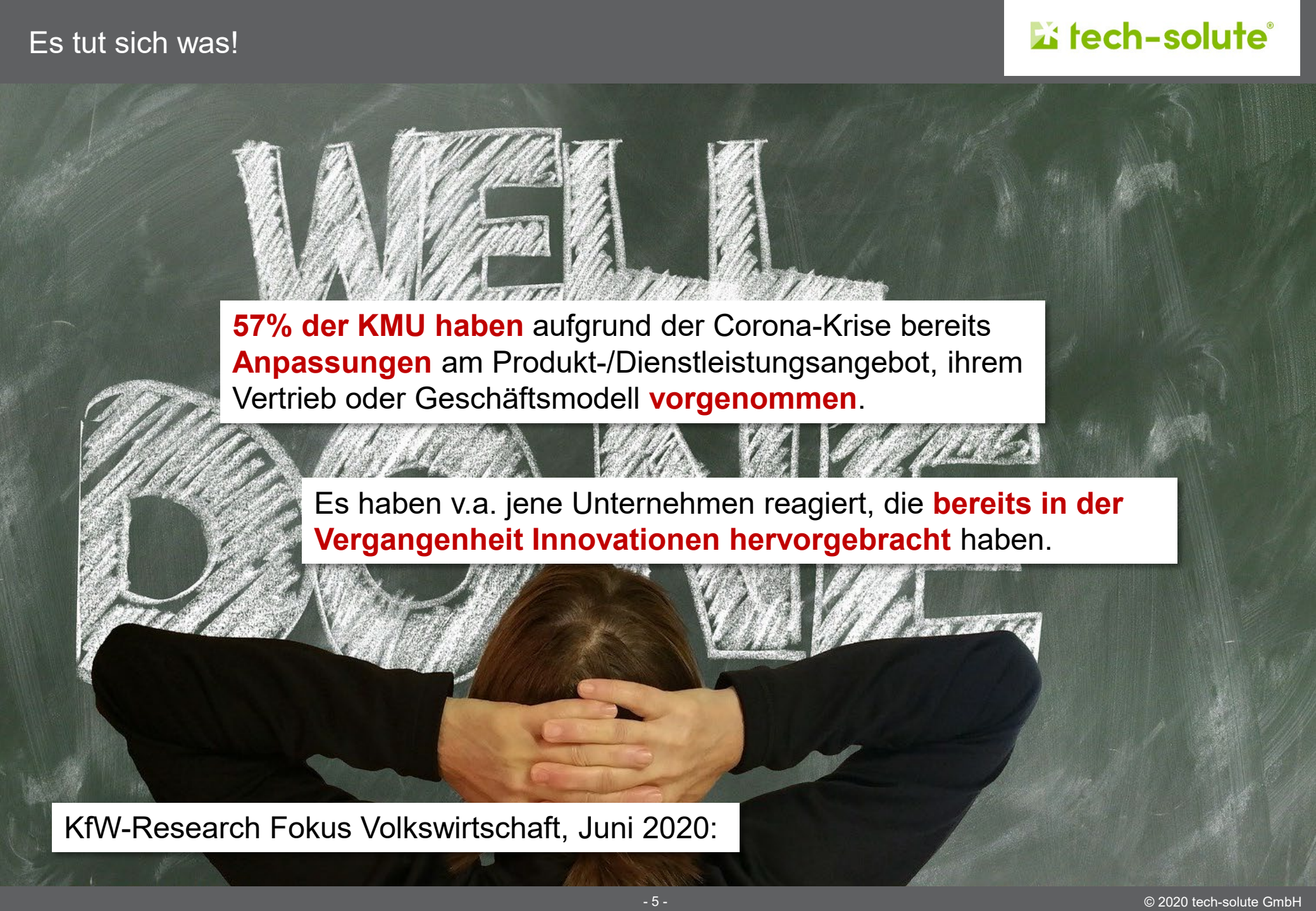
Auch staatliche Unterstützungsprogramme schützen vor **Nachfrageausfällen** und damit verbundenen **Liquiditätsproblemen** nicht.

Das **Krisenmanagement bindet so viele Ressourcen**, dass für Innovationstätigkeiten Zeit und Personal fehlt.

Es **fehlen Finanzierung und Kooperationspartner** um Kreativität in neue Produkte umsetzen.

Es ist **unklar, welche Form von Innovation** den erhofften Erfolg bringt.

Es gibt zur Zeit einfach **Wichtigeres zu tun als zu innovieren!**



57% der KMU haben aufgrund der Corona-Krise bereits **Anpassungen** am Produkt-/Dienstleistungsangebot, ihrem Vertrieb oder Geschäftsmodell **vorgenommen**.

Es haben v.a. jene Unternehmen reagiert, die **bereits in der Vergangenheit Innovationen hervorgebracht** haben.

KfW-Research Fokus Volkswirtschaft, Juni 2020:

Verstanden, Innovation macht Sinn, aber...

...welchen **Chancen und Risiken aus Markt und Wettbewerb** steht mein Unternehmen in den nächsten Jahren gegenüber und wie kann ich darauf bestmöglich reagieren?

...wie können wir bei der Gelegenheit **unabhängiger von unseren Bestandsmärkten werden**?

Brauchen wir **neue Produkte oder neue Märkte** oder beides? Oder sind es **neue Geschäftsmodelle**, die unsere Zukunft sichern?

Wieviel kostet Innovation und wie können wir sie finanzieren?

Wer kann uns dabei helfen die richtigen Entscheidungen zu treffen?

Sind wir **als Unternehmen überhaupt innovativ** genug?

Es gibt anscheinend so viele Chancen...

Die Digitalisierung als Chance für deutsche Unternehmen

NEUE WEGE GEHEN

NACHHALTIGKEIT ALS STRATEGIE DER ZUKUNFT

Mit 54 Staaten ist der afrikanische Kontinent eine Region voller Chancen.

*Neo-Ökologie ist der Megatrend, der die 2020er prägen wird wie kein anderer:
Umweltbewusstsein wird vom individuellen Lifestyle zur gesellschaftlichen Bewegung,
Nachhaltigkeit vom Konsumtrend zum Wirtschaftsfaktor. Und die Klimakrise zur Grundlage
einer neuen globalen Identität.*

Künstliche Intelligenz

NEUE MÄRKTE

Diversifikation – Nicht alles auf eine Karte setzen

Megatrends

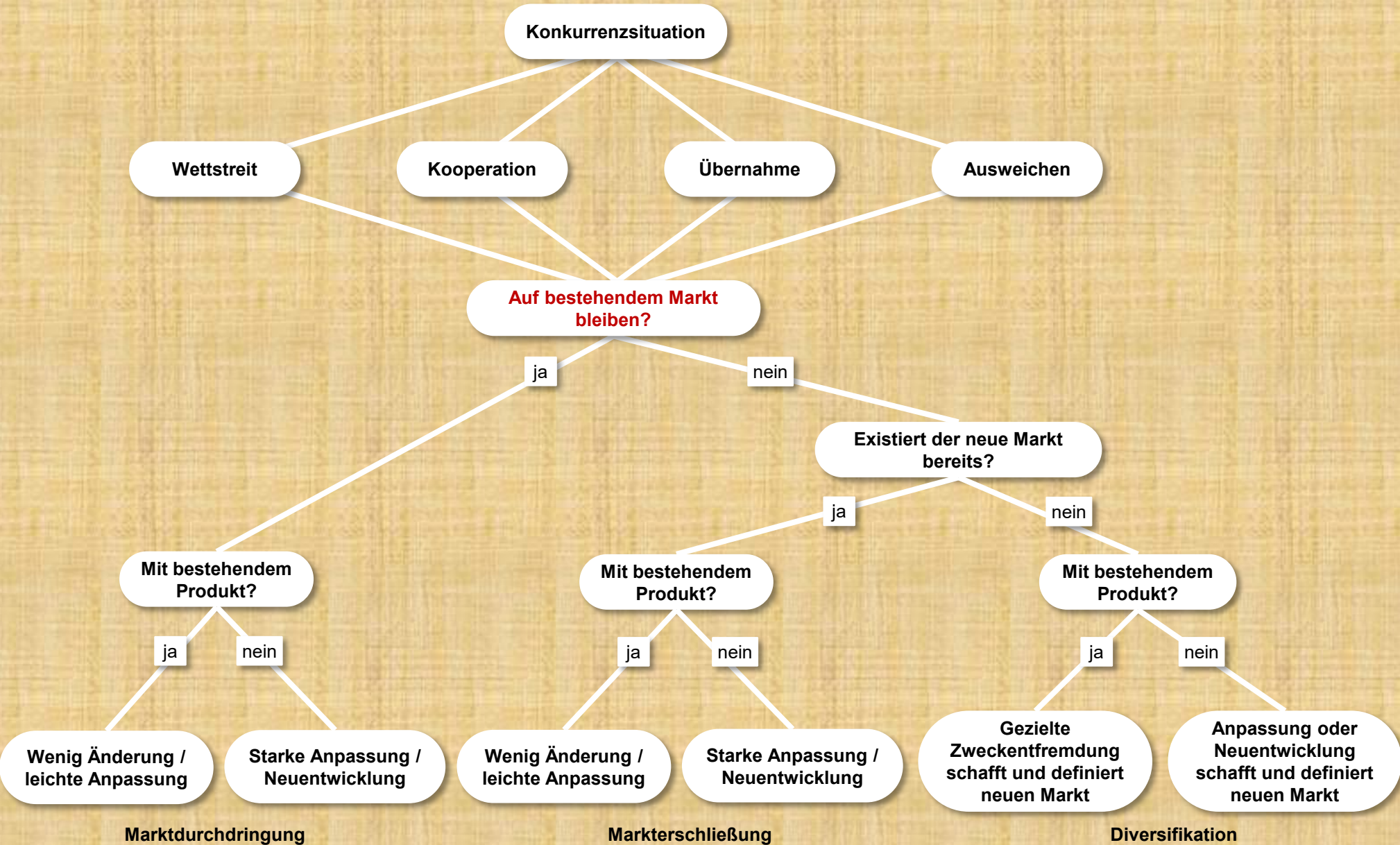
Produktinnovation

Technologie-Innovation generiert Business-Chancen

Um die Zukunft nachhaltig zu sichern, sollten Unternehmen **Produktentwicklung aktiv in zwei Richtungen betreiben:**

1. In Bestandsmärkten (rote Ozeane) **mit nutzenbringenden Alleinstellungsmerkmalen die eigenen Produkte kontinuierlich verbessern** und vor der Kommoditisierung schützen (fehlende Differenzierung von vergleichbaren, häufig günstigeren Produkten des Wettbewerbs).

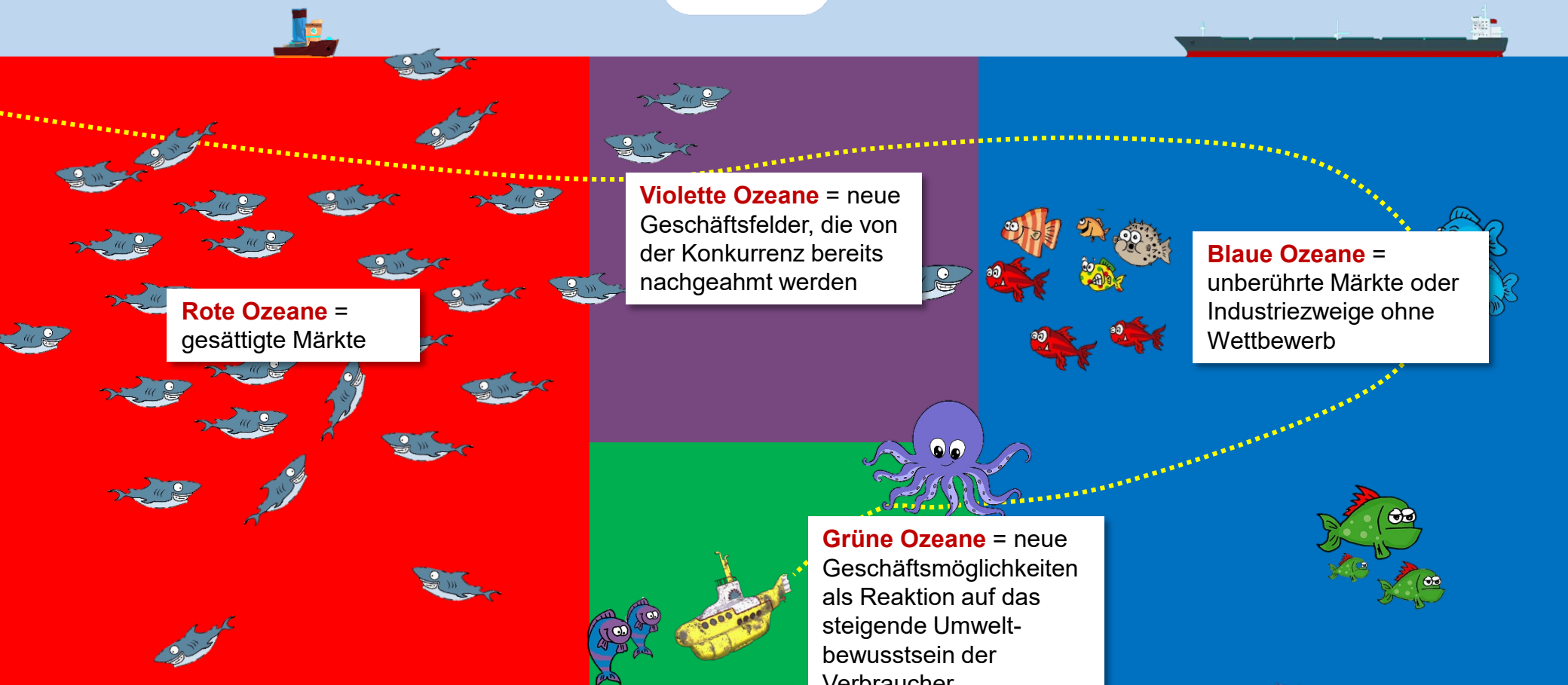
2. **Mit Innovationen neue Märkte (blaue Ozeane) erschließen**, in denen die Konkurrenz noch schwach ist.



Welcher Weg ist der richtige?



Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



Rote Ozeane =
gesättigte Märkte

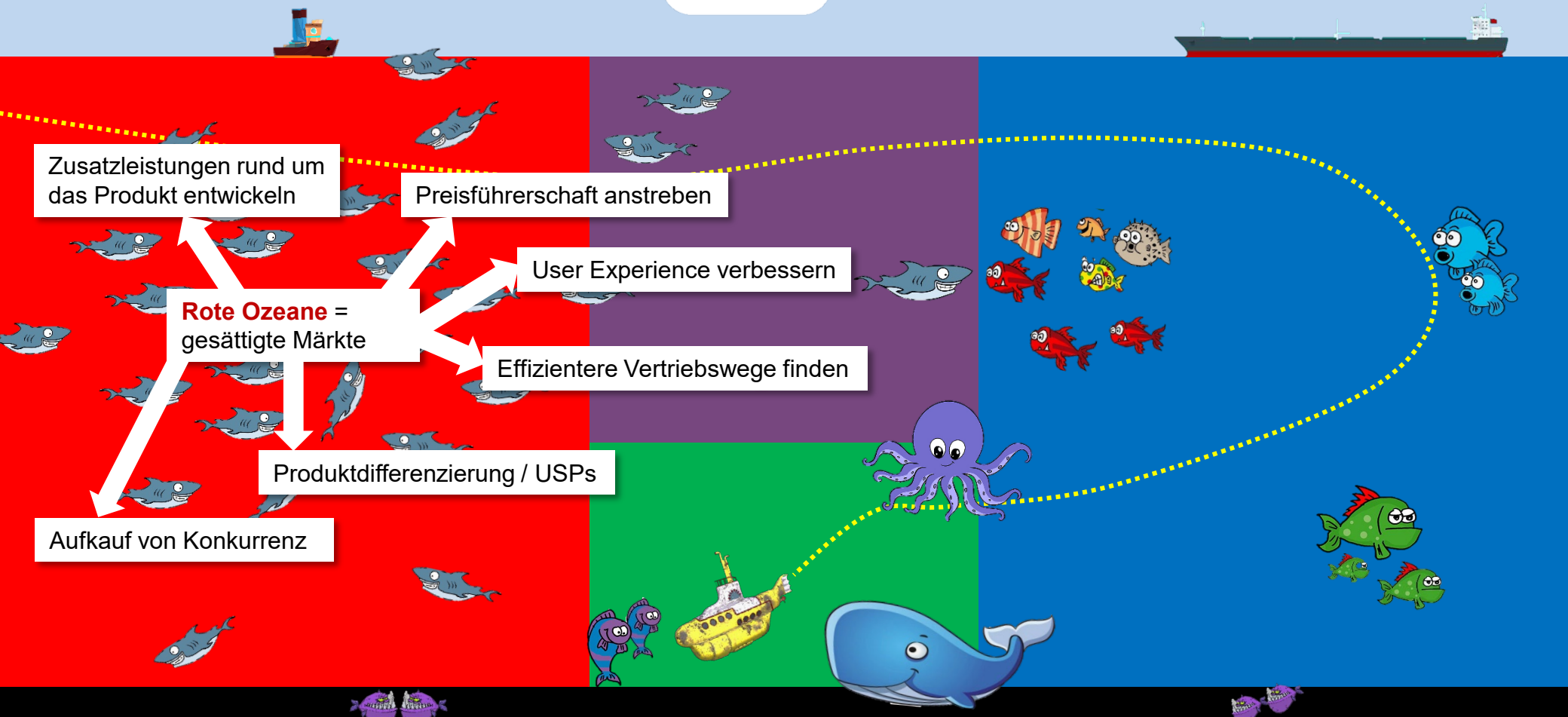
Violette Ozeane = neue
Geschäftsfelder, die von
der Konkurrenz bereits
nachgeahmt werden

Blaue Ozeane =
unberührte Märkte oder
Industriezweige ohne
Wettbewerb

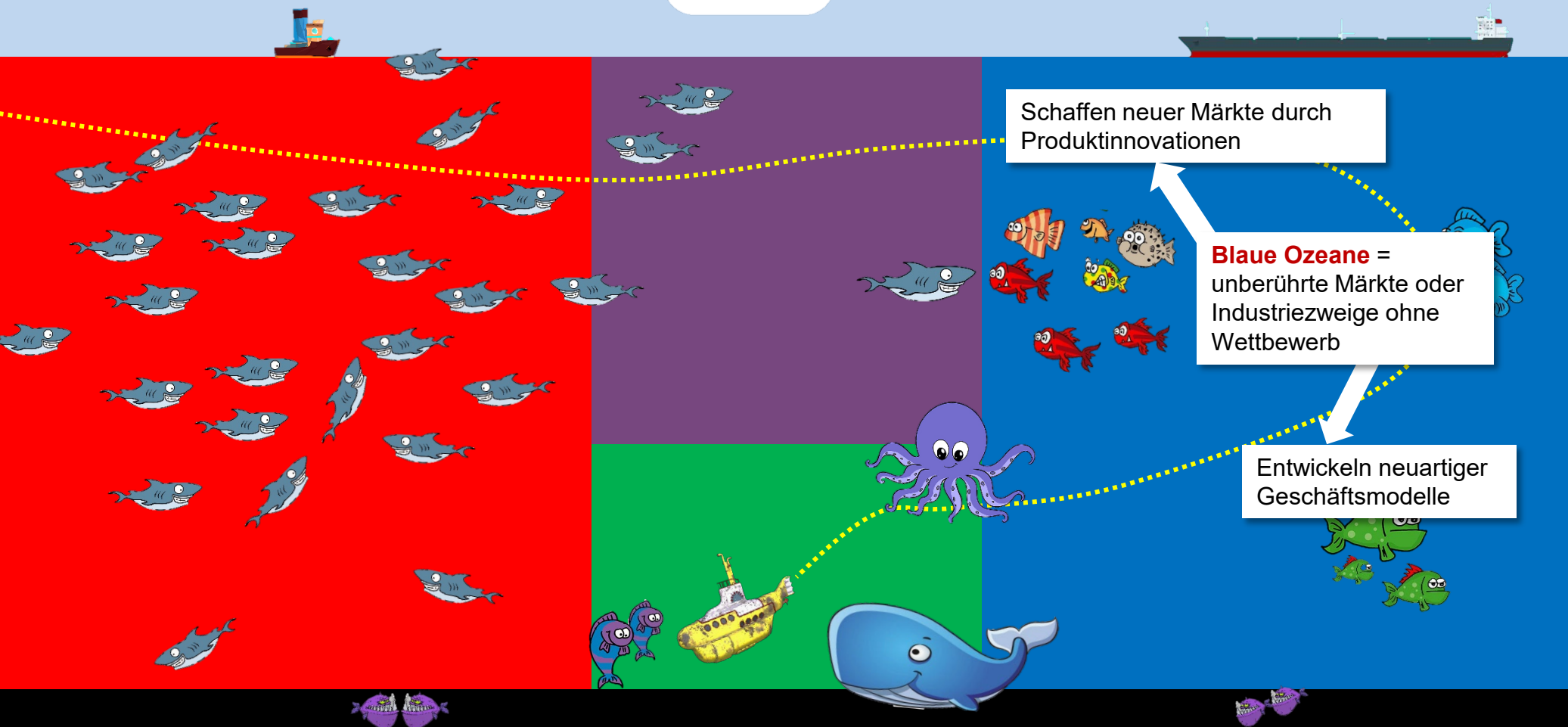
Grüne Ozeane = neue
Geschäftsmöglichkeiten
als Reaktion auf das
steigende Umwelt-
bewusstsein der
Verbraucher

Schwarze Ozeane = Produkte und Services, die durch ihre
Kombination und Wechselwirkung einen Mehrwert bieten

Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



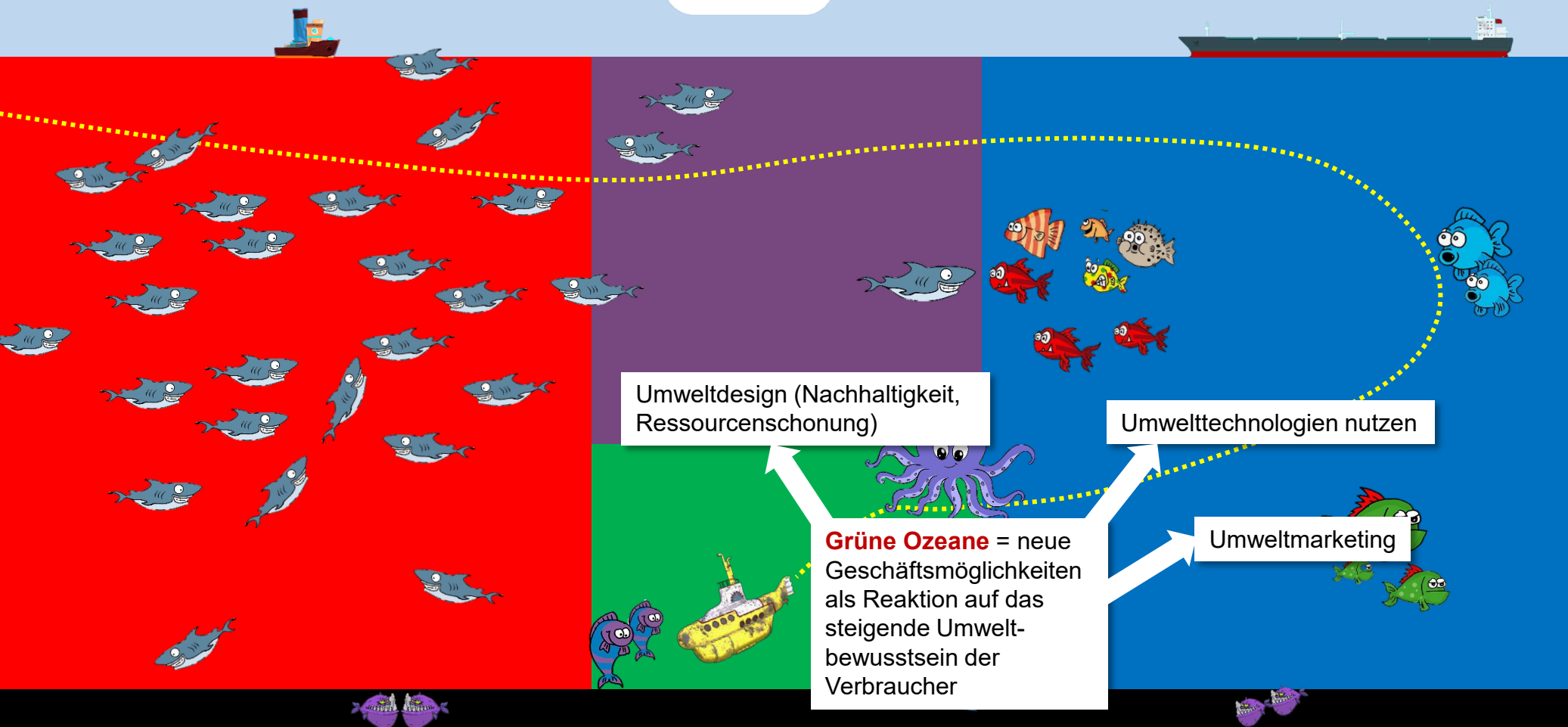
Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



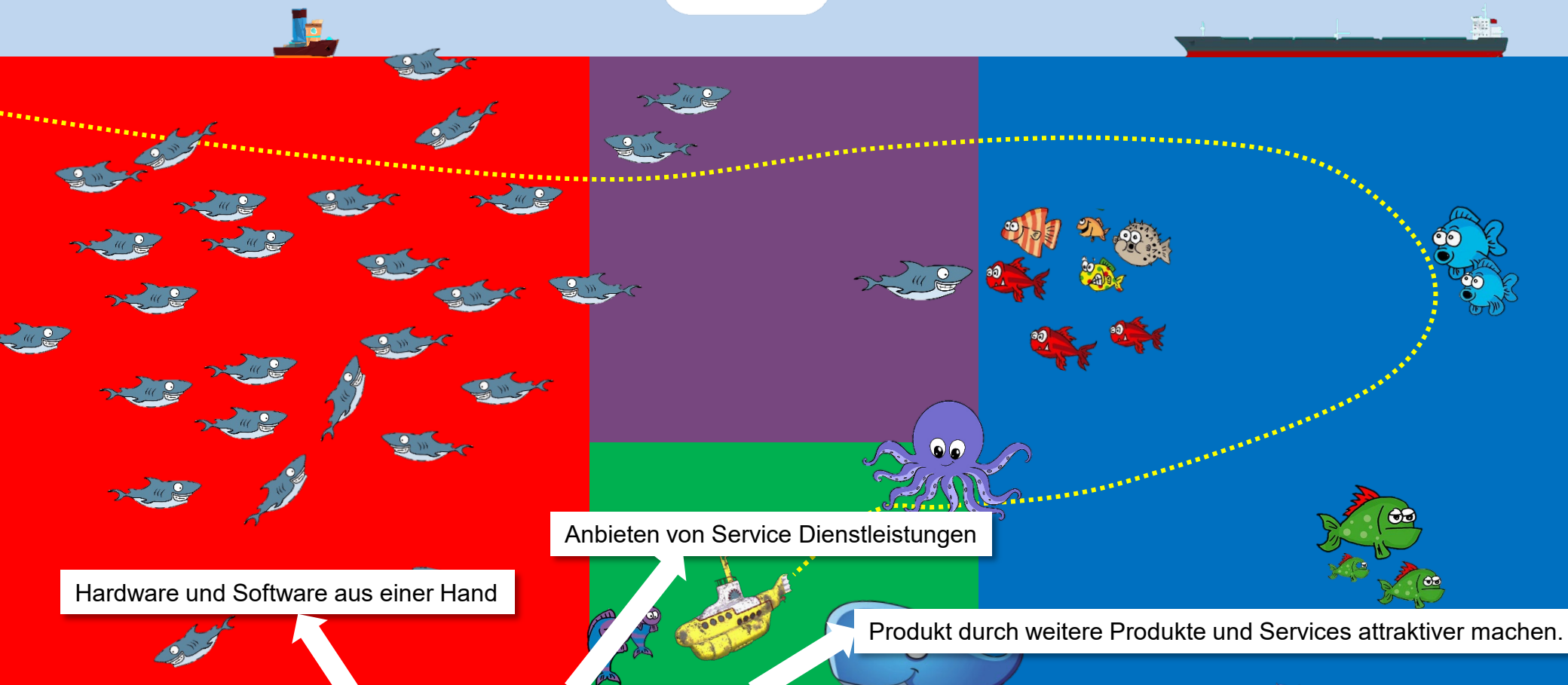
Violette Ozeane = neue Geschäftsfelder, die von der Konkurrenz bereits nachgeahmt werden

Für die Produkte dieses jungen Marktes Strategien für den roten Ozean nutzen, um sich im neuen Markt zu behaupten

Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



Systematisch alle Potentiale in Betracht ziehen...



Hardware und Software aus einer Hand

Anbieten von Service Dienstleistungen

Produkt durch weitere Produkte und Services attraktiver machen.

Schwarze Ozeane = Produkte und Services, die durch ihre Kombination und Wechselwirkung einen Mehrwert bieten

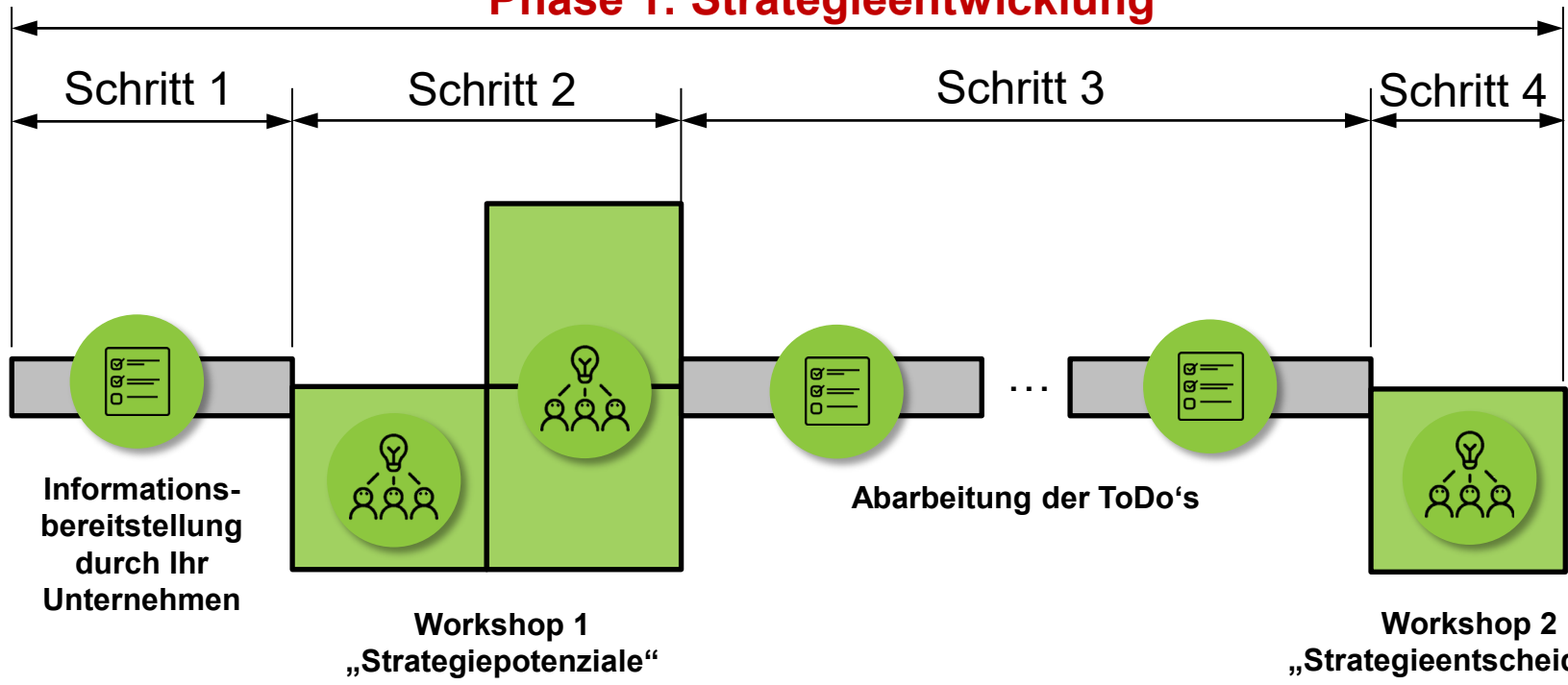
Treffen Sie wichtige strategische Entscheidungen nicht allein aus dem Bauch heraus!



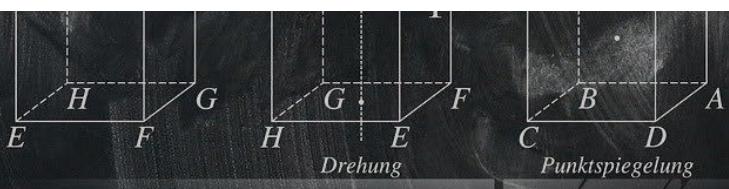
Mit dem workshopbasierten **Ocean Exploring** erarbeiten SIE und IHR TEAM **strukturiert und unter professioneller Anleitung neue Geschäftsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen** und ziehen dabei neue Märkte, Technologien, Innovationen und Geschäftsmodelle in Betracht.



Phase 1: Strategieentwicklung



Phase 2: Strategie...




TECH-SOLU®
DER IDEEN

WOLLEN SIE MEHR ERFAHREN?

Rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir.
Gerne beantworte ich Ihre Fragen.

Dr. Dirk Schweinberger,
Geschäftsführender Gesellschafter

Tel. +49 (0)7251 93675-11

E-Mail: dirk.schweinberger@tech-solute.de

tech-solute GmbH

Werner-von-Siemens-Str. 2-6

Gebäude 5137c

D-76646 Bruchsal

Tel.: +49(0)7251 93675-0

Fax: +49(0)7251 93675-10

kontakt@tech-solute.de

www.tech-solute.de