Session 1 - Aufgaben des Innovationsmanagements

- Problemanalyse
  - Innovation?
    - Innovation hilft ein bestehendes Problem in neuer Art zu lösen
    - Problemstellung
    - Aussehen
    - Kommunikation mit Abnehmer
    - Funktionsweise
    - Handhabung
    - Produktions- oder Betriebsprozesse
    - Rezipient (Empfänger) ansprechen
      - wird durch Kunden definiert
    - Produkte
      - Flaschenverschlüsse
    - Sozialinnovation
      - Anschnallspot
      - Kantine am Arbeitsplatz
      - Gesetzliche Sozialversicherung in USA
    - ungleich Invention
      - Invention= Erfindung
      - Innovation= technische Umsetzung
    - bestehendes wird neu kombiniert
      - I-phone
      - "alles wurde schon mal erfunden"
    - Design
    - Marke (zB Mac)
  - Innovationsmanagement
    - systematische Planung
    - Organisation
    - Führung
    - Kontrolle
    - Bindeglied zwischen
      - Rezipient (Empfänger)
      - Entwicklung
      - Produktion
    - Aufgaben
      - Kommunikation
      - Gestaltung
      - Ziele definieren
      - Reisen
      - Mitbewerberbeobachtung
      - Kundenkontakt
        - Was wäre schön wenn etwas passiert
        - Kundennutzen
    - muss es immer verkauft werden?
      - Produktinnovation
        - nicht sicher
      - Prozessinnovation
        - eher intern, nicht verkauft werden
- Problemdefinition
  - was macht ein Innovationsmanager?
  - was ist Innovation?
  - muss man es immer an den Mann bringen
  - Rolle des Innovationsmanager?
  - Rolle des Kunden, Kundenintegration
  - Schnittstelle: Projektmanager - Innovationsmanager
- Lernziele
  - Muss Innovation verkauft werden?
    - an wen?
    - Geht es um die Erzielung von Gewinn?
  - Einsatzbereich des Innovationsmanager definieren? Wo kann er eingesetzt werden?
  - Wo braucht es Innovation?
    - Produkt
    - Kunde
    - Marketing
  - Wo beginnt Innovation?
    - Rohstoffe
    - Bearbeitungs-, Verarbeitungsprozesse
    - Wo in der Wertschöpfungskette