



Innovation muss
kein Zufall sein.



innoco
innovation.now!

Selbstverständlich gibt es sie, die zufällige Entdeckung, die zu einem völlig neuen physikalischen Verständnis oder andersartigem Produkt führt. Häufiger aber ist es eine lineare, inkrementelle Entwicklung, die über einen längeren Zeitraum ein Produkt zur Reife bringt und dem besten Anbieter damit Vorteile im Markt.

Inkrementelle Innovationen

Zwei Beispiele dazu:

1. Der legendäre Apfel-Fall auf Isaac Newton's Kopf war nur ein Auslöser eines längeren Denkprozesses, der schliesslich zur Definition des Gravitationsgesetzes führte.
2. 1802 brachte der Physiker Humphry Davy als Erster Platinfäden mit Hilfe von Elektrizität zum Glühen. Jedoch erst 1880 erhielt Thomas Alva Edison das Patent für die Kohlefadenglühlampe. Dazwischen lagen unzählige Forschungs- und Verbesserungsschritte. Alleine für die in Edison's Menlo Park durchgeführten Experimente zur Entwicklung der Glühlampe und der dafür nötigen Infrastruktur entstanden rund 40'000 Seiten Dokumentation. Edison ist somit wohl weniger der wahre Erfinder der Glühlampe als vielmehr der Erfinder eines eigentlichen Innovationsprozesses, bei dem interdisziplinär und zielgerichtet geforscht und entwickelt wurde.

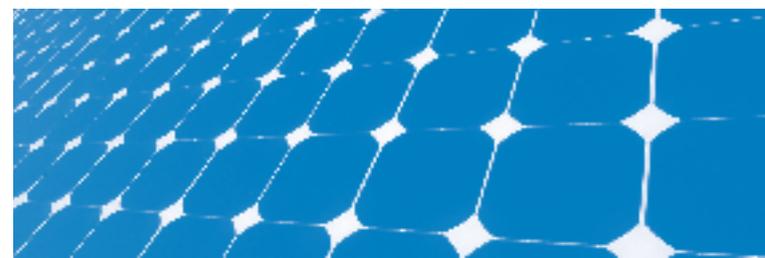
Komplexität erfordert Spezialisierung

Auch wenn die Herstellung der Glühbirne für die damalige Zeit einen überaus schwierigen Produktionsprozess erforderte, ist unsere heutige Industrie ungleich komplexer: Sie führte zu einer extremen Spezialisierung, immer raffinierteren Herstellungsverfahren und damit zu qualitativ besseren und oft erst noch preiswerteren Produkten.

Warum aber verlieren Unternehmen dennoch ihre Marktführerschaft, obwohl sie ihre Marktleistung kontinuierlich verbessern? Die Gefahr der Spezialisierung ist der dabei entstehende Tunnel-Blick. Der kontinuierliche Verbesserungsprozess optimiert Bestehendes, aber fördert kaum grundsätzlich Neues. Unternehmen müssen deshalb Kundenbedürfnisse regelmäßig hinterfragen und nach komplett neuen Lösungen zu deren Erfüllung suchen.

Radikale Innovationen

Neue Wettbewerber mit ungewohnten Ansätzen verdrängen angestammte Anbieter von ihren Führungspositionen. Und dies selbst in Branchen mit hohen Eintrittsbarrieren. So fand beispielsweise die Revolution in der Musikindustrie nicht direkt durch die digitalen Speichermedien statt, sondern durch neue Vertriebsmethoden.



Innovation gezielt fördern

Zu den wichtigsten Voraussetzungen für das Unternehmen gehören:

1. ein innovationsfreundliches Unternehmensklima
2. exzellente Kenntnisse der Kundenbedürfnisse und Märkte
3. die richtige Einschätzung gesellschaftlicher und technologischer Trends
4. das Wissen über das technisch Machbare und wer dabei helfen kann

Unterstützung im Innovationsprozess

Innoco unterstützt Sie als externer Partner, die Marktperspektive Ihres Unternehmens zu öffnen, ausgetretene Pfade zu überprüfen und zu hinterfragen. Das Resultat sind unvoreingenommene Ergänzungen der vorhandenen Marktexpertise sowie neue Hypothesen zur Marktentwicklung. Valide Hypothesen fliessen in konkrete Innovationsprojekte ein.

Ob inkrementelle oder radikale Innovationen, Innoco unterstützt das Marketing- und Entwicklungsteam in einzelnen oder allen Phasen des Innovationsprozesses. Von der Marktabklärung über die Entwicklung bis hin zur Produkteinführung.

Das bekommen Sie bei Innoco

Innoco berät Sie dort, wo Ihr Unternehmen den grössten Nutzen hat. Ein Standardpaket erhalten Sie von Innoco keines, sondern eine individuell, auf die konkrete Ausgangslage und Aufgabenstellung Ihres Unternehmens abgestimmte und massgeschneiderte Dienstleistung. Dazu gehören:

- Marktabklärung durch neutrale Kundenbefragung
- Hypothesen-Entwicklung und Validierung
- Strategische Produkte-Portfolio Planung
- Lösungsneutrale Erstellung von Lastenheften für Innovationsprojekte
- Methodische Unterstützung des Innovationsprozesses (Kreativitätstechniken, Value Engineering,...)
- Konzeptbewertung und Design Review
- Vermittlung von Technologie-Partnern
- Marketingkonzepte



Innoco Innovationsberatung

Donat Elsener, Gründer der Innoco GmbH, verfügt als Elektroingenieur mit betriebswirtschaftlichem Nachdiplomstudium über mehr als 28 Jahre Berufserfahrung. Nach seinem Studienabschluss arbeitete er als Elektronikentwickler für einen Ausrüster der Halbleiterfertigung - einer Industrie, die sich durch kurze Innovationszyklen auszeichnet. Fünf Jahre später wechselte er in die Laborautomatisierung, in der er rund 17 Jahre lang in verschiedenen Managementpositionen tätig war. Stationen seiner bisherigen Karriere umfassen Führungsfunktionen in der Entwicklung, im Marketing und Verkauf bis zum Innovationsmanagement mit umfassender Verantwortung auf Geschäftsleitungsebene.

Donat Elsener ist Generalist mit ausgeprägter Kundenorientierung und grossem technischem Verständnis. Er schlägt den Bogen vom Endkunden über die Verkaufs- und Marketingorganisation hin zur Technik und verbindet so die drei wichtigsten Elemente des Innovationsprozesses.

Auswahl beruflicher Erfolge:

- Konzeption und massgebliche Entwicklung einer neuen Generation modularer Laborroboter, die im Markt über Jahre neue Massstäbe setzten. Mit über 10 000 verkauften Geräten konnte ein Umsatz von mehr als CHF 500 Mio. erwirtschaftet werden.
- Aufbau eines Geschäftsbereiches für kundenspezifische Automatisierungsprojekte mit CHF 3.3 Mio. Jahresumsatz und Ausbau auf über CHF 20 Mio. Jahresumsatz innerhalb von sieben Jahren
- Konzeption und Verkauf einer innovativen Roboterlösung für Hochdurchsatz-Screening, unter anderem für die grösste Blutbank Europas
- Konzeption und Verkauf des weltweit grössten Analysesystems für genetische Fingerabdrücke
- Aufbau einer Verkaufs- und Marketingorganisation in einem globalen KMU
- Integration der Verkaufs- und Marketingorganisation in ein börsenkotiertes Unternehmen nach der Übernahme
- Aufbau eines Innovationsmanagement-Systems



Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Innoco GmbH
Niesenweg 10, 3625 Heiligenschwendi, Schweiz
Telefon: +41 79 438 10 30
www.innoco.ch