

Innovationsforum Niederrhein (IFN) e.V.

Vortragsveranstaltungen 1. Halbjahr 2015

Mittwoch, 11. März 2015 ***Innovationsmanagement in der Umsetzung***
um 17.00 Uhr

Referenten: Dr. Herbert Nagorski, NTEC-Ressourcen- u. Prozessoptimierung, Kempen
Prof. Dr. Gunter Weber, Mawe-Beratung, Krefeld

Die Entwicklungszyklen für Produkte, Prozesse, Dienstleistungen, Geschäftsmodelle und Organisationsformen verlaufen immer schneller. Anpassungen mit dem Ziel die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern sind deshalb das Gebot der Stunde aber häufig verbunden mit Hemmnissen in der Entwicklung innovativer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen im Unternehmen. Die notwendigen Maßnahmen für eine erfolgsversprechendere Unternehmensentwicklung bleiben stecken oder werden ignoriert, weil oft eine gründliche Analyse des Unternehmens mit seinen Stärken und Schwächen sowie einer strategischen Bewertung der Chancen und Risiken für Wachstum fehlen, die vorhandenen Ideen nicht ausreichend priorisiert werden oder die Projekte nicht das anvisierte Ziel erreichen. Lernen Sie die praktikablen Ansätze und Methoden kennen, die Mitarbeiter und Geschäftsführung in die Lage versetzen, neue Produkte und Dienstleistungen zielgerichtet zu entwickeln und schnell und profitabel an den Markt zu bringen. Die praktische Umsetzung des Innovationsmanagements soll im Rahmen von interaktiven Workshops durch die Referenten vermittelt werden.

Mittwoch, 22. April 2015 ***Value Innovation – Unternehmensleistungen kundenorientiert verbessern***
um 17.00 Uhr

Referent: Dipl.-Ing. Hans-Werner Heuser, HEUSER Innovation KG, Ratingen und
Arbeitskreisleiter Innovation des VDI, Ruhrbezirksverein e.V.

Kundenorientiert denken und handeln ist ein häufig gehörter Anspruch. Unternehmensleistungen verbessern ist ein stetiger Wunsch. Der Vortrag behandelt im Dialog mit den Teilnehmern Tools und Herangehensweisen, die Kundenorientierung aus Kundensicht spürbar machen und Unternehmensleistungen zu einem Niveau führen, das sich gegenüber Wettbewerbern absetzt. Tools und Herangehensweisen haben situative Inhalte, die im Rahmen eines Arbeitsprozesses Anwendung finden. Der Vortrag beinhaltet Beispiele von realisierter Kundenorientierung mit umgesetzten Wettbewerbsvorteilen. Die Beispiele können Ihnen mit Hilfe von Übertragungsleistungen nützlich sein, um Ihre Unternehmensleistungen weiter zu entwickeln. Der Vortrag richtet sich an die Geschäftsleistungen und Leistungsträger (Produktgestaltende Kaufleute, Ingenieure der Entwicklung, Fertigung, des Vertriebs) von produzierenden, wie Dienstleistungsunternehmen.

Donnerstag, 21. Mai 2015 ***Kooperationen und Partnerschaften im Rahmen des Prozess- und Innovationsmanagements***
um 17.15 Uhr

Referent: Prof. Dr. Gunter Weber, mawe-beratung, Krefeld, www.mawe-beratung.de

Kooperationen und Partnerschaften kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mit Hochschulen vermögen aus Sicht der Wirtschaft Wissenslücken zu schließen und aufwendige Entwicklungsarbeiten zu vermeiden und aus Sicht der Hochschulen den Blick für ökonomischen Zwänge der Unternehmen für das richtige „time to market „ und „time to profit“ neuer Produkte zu öffnen. Die Ausgestaltung der zeitlichen wie inhaltlich beschränkten Zusammenarbeit erweist sich häufig als Weg voller Hemmnisse insbesondere wenn die Entwicklung von neuen und komplexen Produkten mit innovativem Charakter Ziel der gemeinsamen Projektarbeit ist. Dies gilt auch für reine Industriekooperationen. Wenngleich Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit in Form von Checklisten strukturiert vorliegen, so stellt sich in der Praxis die Frage, wie gestalte ich die Kooperation bzw. Partnerschaft richtig und erziele für die Hochschule einen wissenschaftlichen Wettbewerbsvorsprung und für das Unternehmen zufriedene Kunden? Es wird dargestellt, dass ein Innovationsmanagement in der Umsetzung umso erfolgreicher ist, je höher das Produkt aus Wollen und Können ist. Führung und Motivation der Menschen sowie verfügbare Ressourcen sind das Erfolgsrezept zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Innovationen. In Form eines dialogorientierten Beitrags können Sie mitmachen diesen Ansatz auszugestalten.