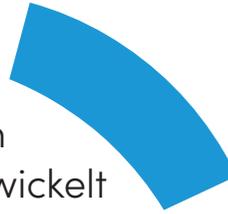




Spotlight

**Erfolgsfaktor Innovation –
erfolgreich Produkte und
Services gestalten**



Im Wettbewerb gewinnt derjenige Kunden, der sich und seine Marktleistungen kontinuierlich weiterentwickelt – orientiert an Markt- und Kundenbedürfnissen. Geopolitische Veränderungen, wirtschaftliche Unsicherheiten und rasanter technologischer Fortschritt steigern die Anforderungen an Innovation. In diesem dynamischen Umfeld ist es entscheidend, strategisch, effizient und pragmatisch zu handeln, um langfristig erfolgreich zu sein.



 **Emanuel Schmidt**
Senior Consultant
T +41 79 272 20 85
emanuel.schmidt@hpo.ch

Innovationsdruck – und wie man ihm begegnet

Unternehmen kämpfen oft mit steigenden Entwicklungskosten, ohne dass der erhoffte Mehrwert dabei herauskommt. Fehlt der strategische Fokus, werden Ressourcen verschwendet. Kürzungen bei Entwicklungsbudgets, fehlende Ausrichtung auf die Unternehmensstrategie und der Druck, auf Marktveränderungen zu reagieren, verschärfen die Situation.

Um diese Herausforderungen zu meistern und das Innovationspotenzial im Unternehmen in Form von innovativen Produkten und Dienstleistungen auszuschöpfen, braucht es eine strukturierte und strategisch ausgerichtete Herangehensweise.

Strategische Chancenfelder identifizieren und nutzen

Der erste Schritt ist, die richtigen strategischen Chancenfelder zu identifizieren und gezielt zu nutzen. Die strategi-

schen Chancenfelder werden durch fünf zentrale Faktoren beeinflusst:

- **Unternehmensstrategie:** Sie gibt die Richtung vor und hilft, die richtigen Chancen zu priorisieren. Mit einer klaren Strategie können Ressourcen gezielt eingesetzt und Innovationen vorangetrieben werden.
- **(End-)Kundenbedürfnisse:** Sie entscheiden, welche Produkte und Dienstleistungen Erfolg haben. Regelmässiges Feedback und Anpassung an sich ändernde Präferenzen sind der Schlüssel, um relevant zu bleiben.
- **Markttrends:** Sie stossen Entwicklungen im Unternehmen voran. Wer die heutigen und zukünftigen Bedürfnisse des Marktes erkennt, stärkt seine Marktposition nachhaltig. Aus Innovation für einen wird Innovation für viele.
- **Umfeldtrends (ökonomische, soziale, regulatorische etc.):** Sie beeinflussen die Marktbedingungen und die Geschäftsumgebung. Wer diese Trends analysiert, kann Risiken minimieren und Chancen frühzeitig nutzen.
- **Technologische Entwicklungen:** Sie eröffnen neue Möglichkeiten für Innovation und Effizienz. Wer diese Entwicklungen kontinuierlich beobachtet und integriert, bleibt wettbewerbsfähig.

Mithilfe der systematischen Identifikation der Chancenfelder wird die Effektivität der Innovation bereits früh im Prozess gewährleistet. So bleibt Innovation fokussiert und strategisch sinnvoll. Der Fokus auf die wichtigsten strategischen Chancenfelder wird durch die Verdichtung einer

Longlist zu einer Shortlist erreicht, bei der bereits eine erste Priorisierung der Innovationsvorhaben erfolgt.

Deep Dive und Ableitung eines Innovation Backlogs

Zur Freisetzung relevanter Innovationspotenziale und Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sind nach der Identifikation der Chancenfelder tiefgehende Analysen erforderlich. Diese tiefgehenden Analysen helfen,

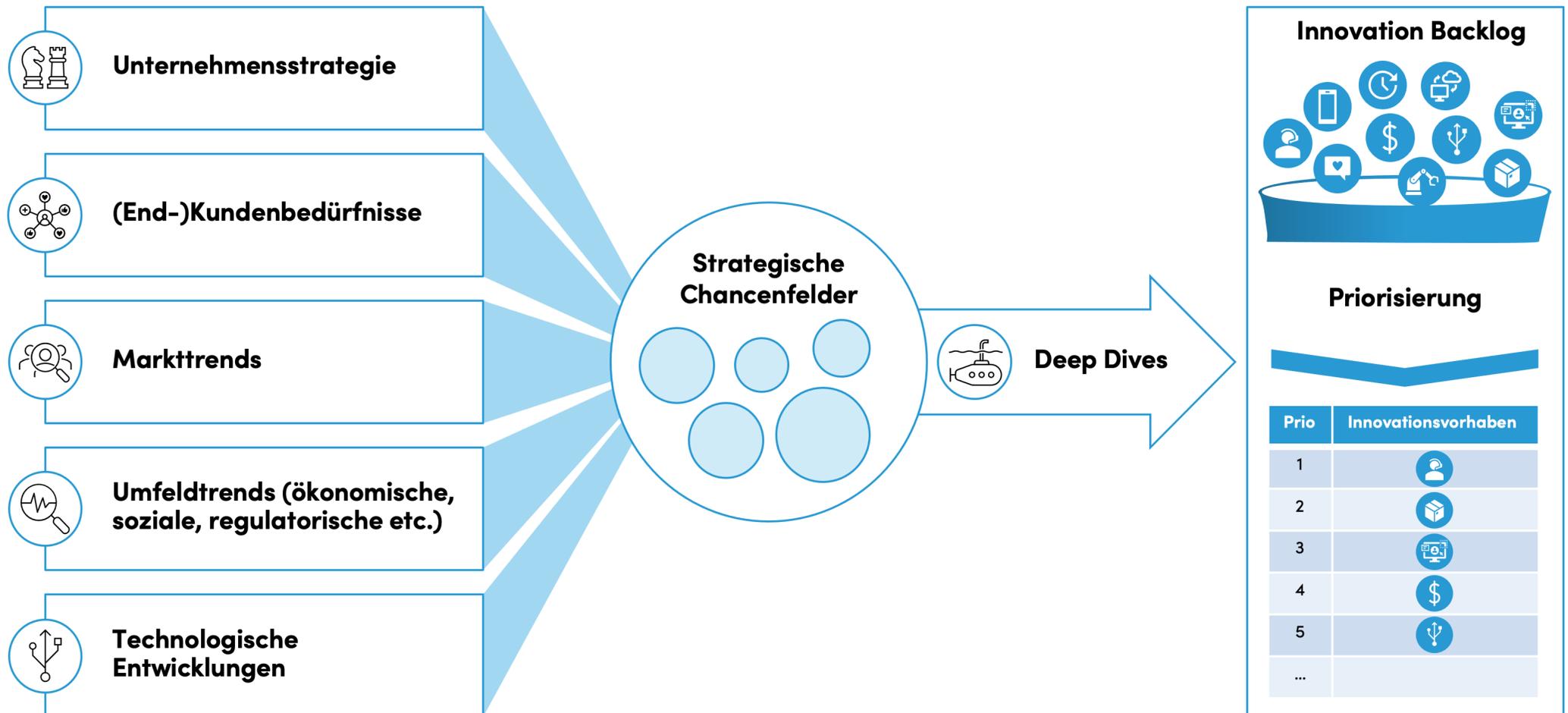
die Innovationspotenziale weiter zu konkretisieren. Daraus entsteht ein Innovation Backlog – ein Werkzeug, das Unternehmen dabei unterstützt, eine Vielzahl von Ideen zu managen und zu priorisieren. Auch laufende Innovationsprojekte werden dabei berücksichtigt.

Eine sorgfältige Priorisierung der Innovationsvorhaben und der bestehenden Innovationsprojekte sind der nächste Schritt, um vom Innovation Backlog zu konkre-

ten Produkten und Dienstleistungen zu gelangen. Diese Priorisierung erfolgt nach Kriterien wie Marktpotenzial, strategischer Relevanz, technologischer Machbarkeit und Ressourcenaufwand.

Vom Innovation Backlog zu konkreten Produkten und Dienstleistungen

Basierend auf dem aktuellen Nutzenversprechen und den Kundenbedürfnissen wird die Struktur der Marktleistung



und die Innovationsarchitektur entwickelt. Diese Strukturen helfen dabei, die Innovationsprojekte gezielt zu verorten und die erforderlichen Fähigkeiten und Schlüsselkompetenzen für ihre Umsetzung zu identifizieren.

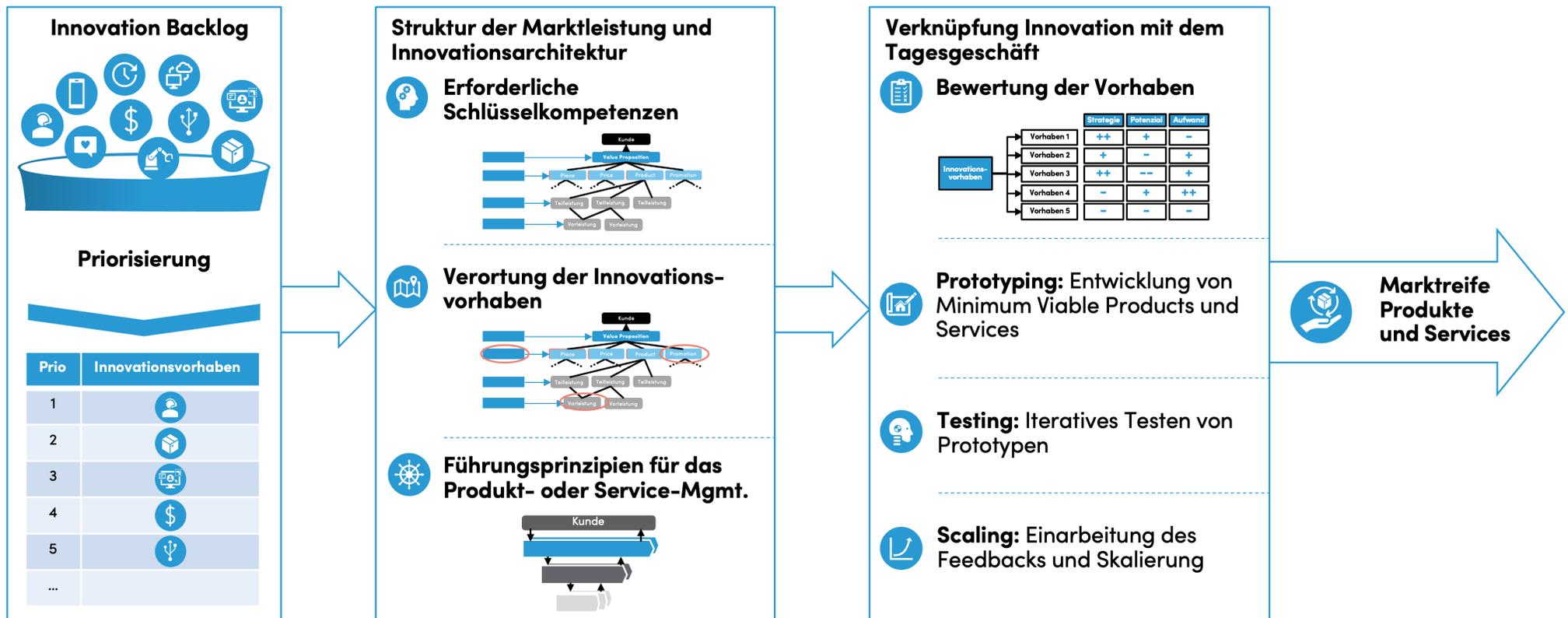
Für eine zielgerichtete Umsetzung der Innovationsprojekte sind klare Verantwortlichkeiten der Product und Service Owner notwendig. Die Hauptaufgabe der Owner ist es, die richtigen Programme zu initiieren. Die Entwicklungsteams verantworten die Umsetzung der Vorhaben. Dies wird in Führungsprinzipien für das Produkt- und Service-Management definiert und festgehalten.

Innovation muss eng mit dem Tagesgeschäft verknüpft sein, um umsetzbar zu bleiben. Die Innovationsprojekte werden im Wettbewerb mit anderen Vorhaben bewertet, basierend auf Kriterien wie Strategiekonformität, Potenzial und Aufwand. Innerhalb eines Programms werden dann die nötigen Elemente entwickelt, damit das erweiterte Angebot bereitsteht und das Projekt umgesetzt werden kann.

Sobald diese Voraussetzungen erfüllt sind, geht es mit Rapid Prototyping an die Umsetzung von Minimum Viable Products oder Services. In einem nutzerzentrier-

ten und iterativen Prozess werden die Prototypen am Markt getestet, um Feedback direkt in die Weiterentwicklung einfließen zu lassen. So lässt sich die Machbarkeit und Akzeptanz des Projekts prüfen, und das Risiko wird minimiert, am Kunden vorbei zu entwickeln. Nach erfolgreicher Validierung der Innovationsvorhaben liegt der Fokus dann auf der Skalierung und Implementierung der Produkte und Services.

Beim Upscaling spielen Reproduzierbarkeit und Variantenvielfalt eine zentrale Rolle, um die Wirksamkeit von Innovationen zu maximieren: Die Reproduzierbarkeit



ermöglicht es, erfolgreiche Ansätze effizient zu wiederholen. Varianten kanalisieren die Multioptionalität, indem sie eine Auswahl bereitstellen, ohne dass jedes Produkt oder jeder Service vollständig individualisiert werden muss.

Mehrwert des hpo Innovationsansatzes

Was den hpo Innovationsansatz auszeichnet, ist die Ableitung des Produkt- und Serviceportfolios aus den Marktbedürfnissen – insbesondere aber die Operationalisierung im Tagesgeschäft. Die nötigen Fähigkeiten und Schlüsselkompetenzen werden identifiziert und bei den Mitarbeitenden und Teams aufgebaut. Kompetenzbereiche werden gebündelt und Ressourcen so zugeteilt, dass die richtigen Team-Fähigkeiten entstehen.

Eine klare Strukturierung der Innovationsthemen und die gezielte Zuweisung der nötigen Ressourcen und Kompetenzen helfen, einen effektiven Innovationsprozess aufzubauen. Der hpo Innovationsansatz bietet dabei folgende Vorteile:

- **Timing für Go-to-Market** durch reduzierte Time-to-Market, Beschleunigung oder Verlangsamung
- **Bessere Kostenkontrolle** durch gesteuerte Innovation und Operationalisierung
- **Stärkere Kundenorientierung** durch schnelles Prototyping und ständigen Austausch mit dem Markt
- **Befähigte Hochleistungsorganisation** durch Technologiebeherrschung und Aufbau von Fähigkeiten als Kernprozess der Innovation

Ein gut strukturierter Innovationsprozess setzt für ein Unternehmen Innovationspotenziale frei und in erfolgreiche Produkte und Dienstleistungen um. Ein klarer Fokus auf die Kundenbedürfnisse und die Unternehmensstrategie prägen ein erfolgreiches Unternehmen.



unlocking performance



Volker Schemmann

Associate Partner
volker.schemmann@hpo.ch
+41 79 579 42 86



Emanuel Schmidt

Senior Consultant
emanuel.schmidt@hpo.ch
+41 79 272 20 85



Martin Bieler

Project Manager
martin.bieler@hpo.ch
+41 76 224 50 39



Beat Birkenmeier

Managing Director
beat.birkenmeier@hpo.ch
+41 79 218 22 43

Wer ist hpo?

hpo steht für High Performance Organisations. Als Experten für Strategie, Geschäftsprozesse, Organisation und Transformation begleiten wir national und global tätige Kunden seit 1995 dabei, Leistungspotenziale freizusetzen und Strategien in messbare Resultate zu verwandeln. Mit unserem ganzheitlichen und partnerschaftlichen Beratungsansatz führen wir sie zuverlässig zum Ziel: einer durchgängig gestalteten und nachhaltig wirksamen High Performance Organisation – zukunftsfähig und mit klarem Wettbewerbsvorteil.

Interessiert zu erfahren, wie das gesamte Potenzial Ihrer Organisation freigesetzt werden kann?

Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Bestandsaufnahme.

hpo management consulting ag | hpo.ch | +41 44 787 60 00
Uetlibergstrasse 132 | CH-8045 Zürich