

Knackpunkte / Erfolgsfaktoren bei der Konzept- und Strategieentwicklung

Dipl.-Ing. Joachim Matzkows

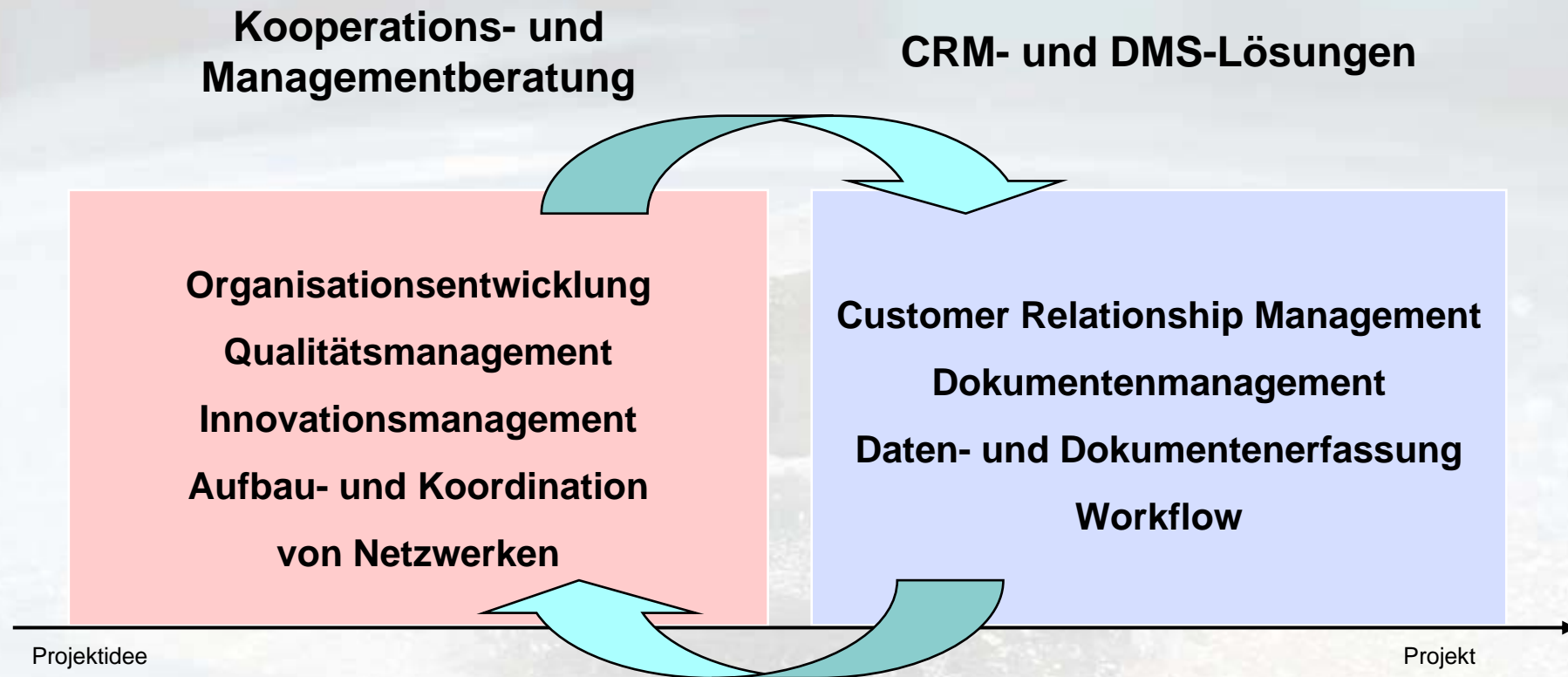
Berlin, 25. April 2006

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

Geschäftsbereiche der IWiS Consult

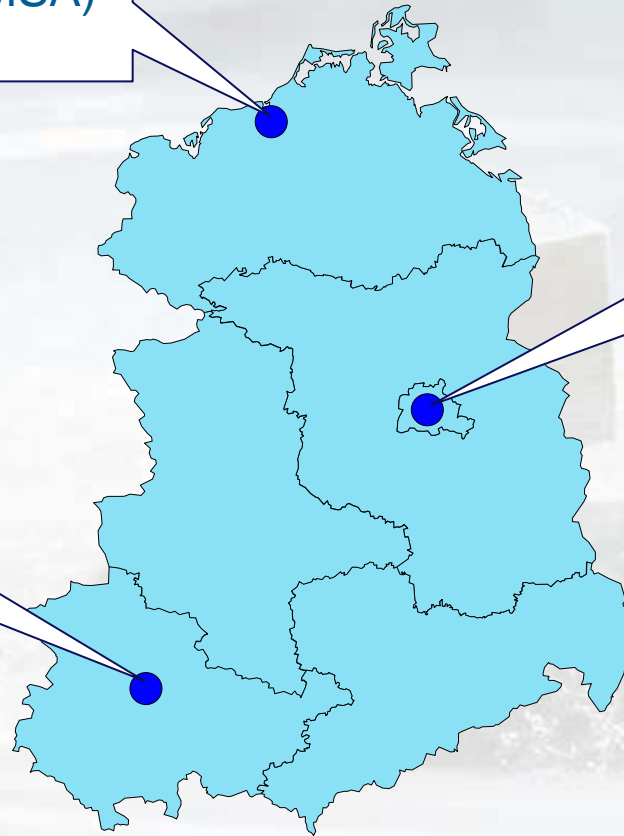


Kooperations- und Netzwerkberatung seit 1992

Maritime Safety
Assistance (MSA)
Rostock

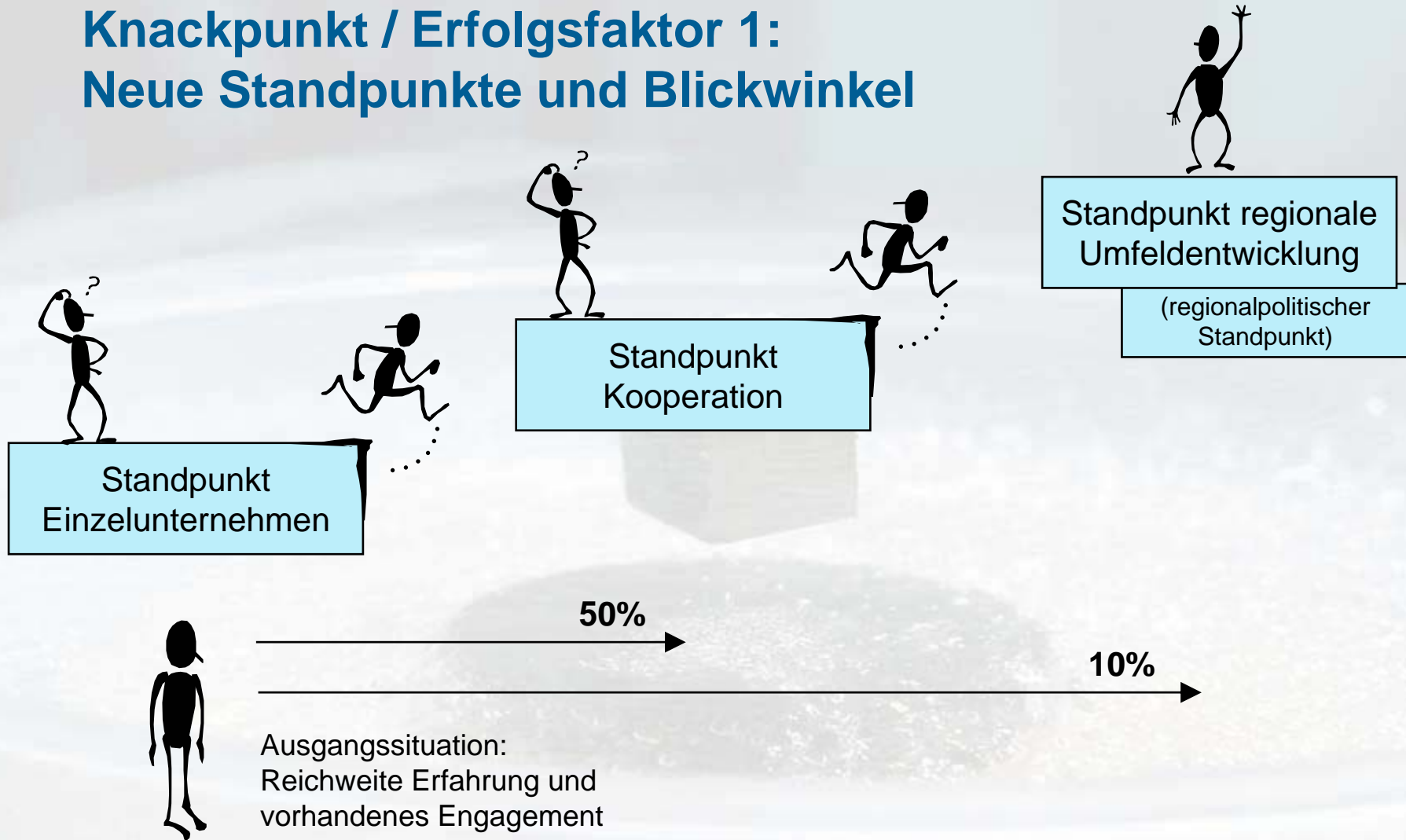
Business Process
Integration and Evolution
Framework (BIZYCLE)
Berlin-Brandenburg

Customer Bautronic
System (CBS)
Thüringen-Erfurt



**Aktuelle
Wachstumskerne**

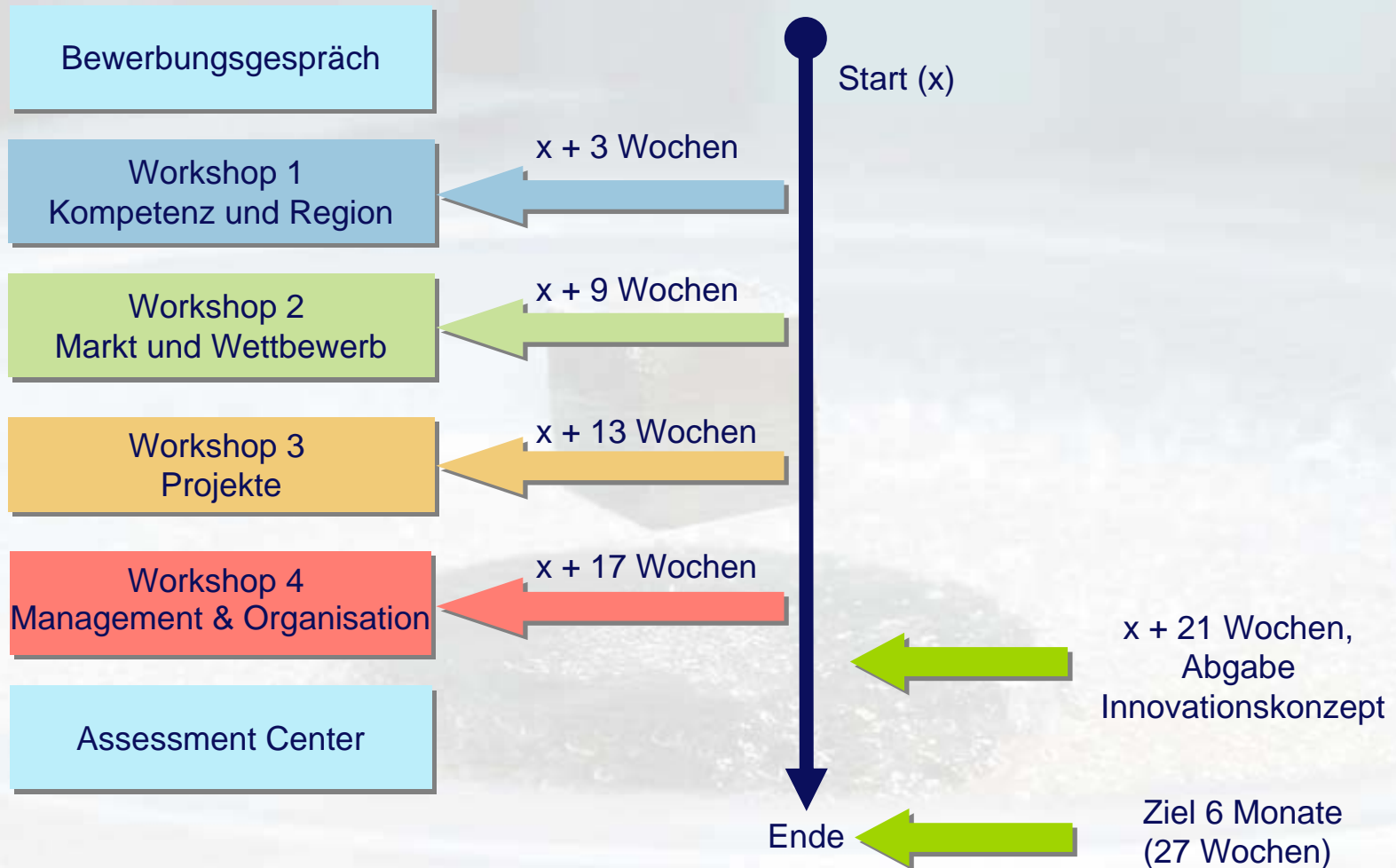
Knackpunkt / Erfolgsfaktor 1: Neue Standpunkte und Blickwinkel



Thesen zur Auswirkung des Wachstumskernansatzes

- ⇒ Der „andere“ Förderansatz bedeutet einen Paradigmenwechsel für die beteiligten Unternehmen.
- ⇒ Antragsteller haben das Gefühl „Ich bin im falschen Film“.
- ⇒ Der Antragsprozess (Workshop-Reihe) ist vor allem eingangs oft durch Missverständnisse geprägt.
- ⇒ Klärungsprozesse zum Wachstumskernansatz bedingen erheblichen Zeitaufwand und Konfliktpotential.
- ⇒ Ein Innovationskonzept ist erst sinnvoll bearbeitbar, wenn der spezielle Wachstumskernansatz verstanden ist.
- ⇒ Berater erfüllen die Funktion des Übersetzers, Vermittlers und Integrators.

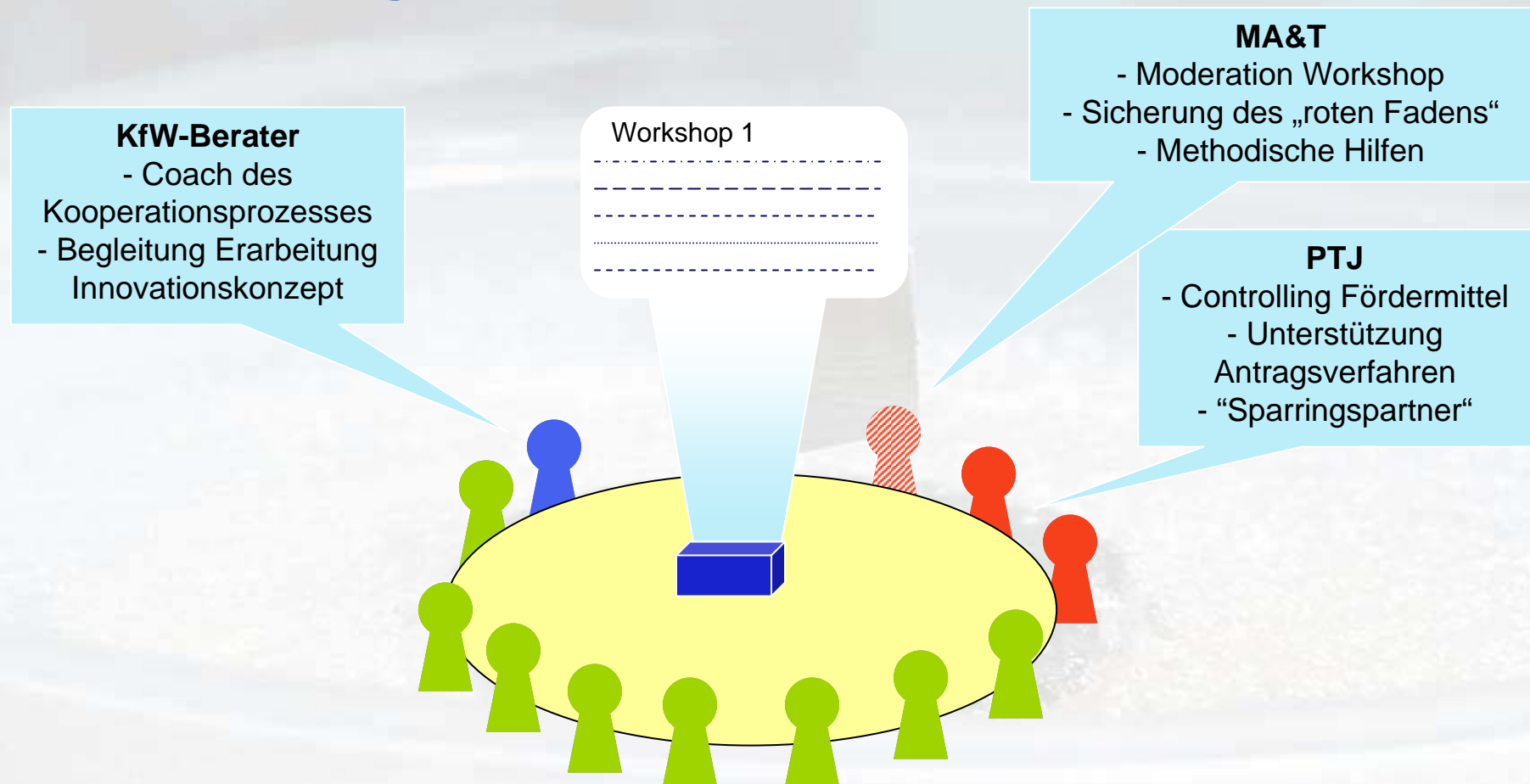
Begleiteter Lernprozess der Antragsbearbeitung



Zwischen den Workshops



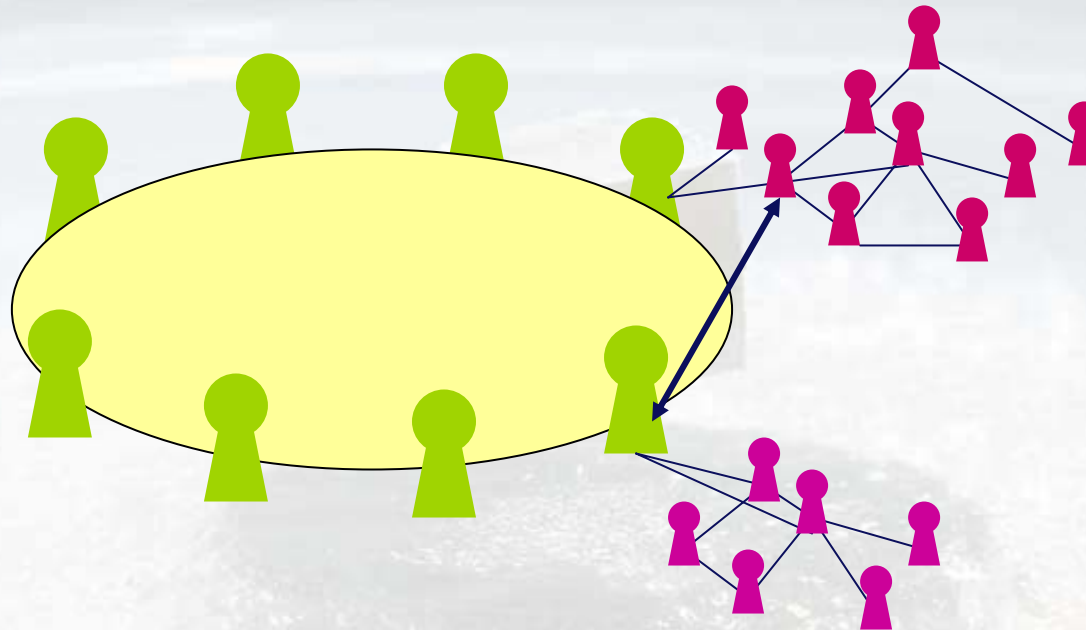
Erfolgsfaktor 2: Transparenz der Rollenverteilung im Entwicklungsprozess des Konzeptes



Knackpunkt 3: Unternehmerische und Kooperationsbezogene Konfliktpotentiale

- ⇒ Unterschätzung der Aufwände (Vorlaufkosten) und der strategische Chancen.
- ⇒ Abgrenzung vom Tagesgeschäft.
- ⇒ Fluktuation bei den Personen.
- ⇒ Ein- / Ausstieg von beteiligten Firmen.
- ⇒ Wettbewerbssituationen zwischen Partnern und Netzwerken der Partner.
- ⇒ Unklarheiten / Durchsetzung der kooperativen Regeln beim Start des Prozesses.

Wettbewerbssituationen zwischen Partnern und Netzwerken der Partner



Knackpunkt 4: Konzeptionelle Problembereiche

- ⇒ Formulierung einer technologischen Plattform bei hoher Komplexität der Lösung.
 - ⇒ Bei notwendiger individueller Begleitung der Kundenprozesse
 - ⇒ Bei Produkten mit bezogen auf den Kunden ganzheitlichem Lösungsanspruch
 - ⇒ Bei Abhängigkeit von dem individuellen Kontext des Kunden
- ⇒ Quantifizierung von Markt und Wettbewerb.
- ⇒ Mangelnde Vorhersehbarkeit von Marktentwicklungen bei schnellen Innovationszyklen.
- ⇒ Koordination und Zusammenspiel der Einzelprojekte.

Risiken:

- ⇒ Die Knackpunkte in den „weichen“ Faktoren werden über die fachlichen Inhalte ausgetragen.

Notwendigkeiten:

- ⇒ Überprüfung der Veränderungen in bezug auf Technologie, Markt und Wettbewerb ist zukünftige Kernkompetenz des Management-Boards.
- ⇒ Dynamische Ansätze für das Fördermittel-Controlling werden benötigt.

Fazit:

⇒ Der Ansatz der Wachstumskerne braucht und fördert nicht nur neue Technologien, sondern vor allem auch Lern- und Umdenkprozesse in den engagierten Unternehmen und den mit diesen verbundenen Netzwerken.