

# Innovation, Entwicklung & Beschaffung

Sechs Thesen für  
unternehmerischen  
Erfolg

Bewegende Lösungen.  
**Umgesetzt.**



# #1 Innovation braucht mehr Fachkräfte und System

Personalmangel verhindert Innovation. Wir schließen diese Lücke mit Beratern und effizienten Methoden. ConMoto.



Erfolg ist nicht nur eine Frage der Kostenführerschaft, sondern vor allem der Innovationsfähigkeit. Wenn es um Innovationen geht, sind qualifizierte Mitarbeiter der entscheidende Treiber und gleichzeitig die knappste Ressource im Unternehmen.

Viele Unternehmen stehen vor einer doppelten Herausforderung: Sie befinden sich in einem harten Wettbewerb um Fachkräfte und leiden unter einer rückläufigen Innovationsdynamik – gerade im produzierenden Gewerbe.

Neugierde, Veränderungswillen und Ideen brauchen Freiraum. Gleichzeitig sind Leitplanken notwendig, um erfolgversprechende Ideen herausfiltern und effizient umzusetzen. Ein hoch-

leistungsfähiges Innovationssystem gibt Struktur und Antworten auf zentrale Fragen u. a. durch

- strategische Fokussierung,
- strukturiertes Portfolio-Management,
- Vernetzung von internem und externem Wissen sowie
- agile Innovationsprozesse.

Erfolgreiche Innovatoren haben eines gemeinsam: die bessere Ausprägung und die intensivere Anwendung des Innovationssystems. ConMoto aktiviert die Mitarbeiter, sorgt für einen strukturierten Wissens- und Technologietransfer und liefert Impulse für nutzwertsteigernde Produkte und Dienstleistungen.

*Innovation ist Inspiration, Methode und Fleiß.*

# #2 Innovation und Geschwindigkeit sind vereinbar

Schneller am Markt mit weniger Aufwand. ConMoto.



Agilität, Networking und interdisziplinäre Zusammenarbeit in lernenden Organisationen sind die Erfolgsfaktoren für wirtschaftliche Innovations- und Entwicklungsprojekte.

Viele Unternehmen sind jedoch derzeit beim Innovieren und in der Produktentwicklung zu langsam, zu starr und zu teuer. Die Probleme verschärfen sich, da Neuprodukte immer schneller an den Markt gebracht werden müssen. Zugleich sieht sich die Industrie mit immer individueller werdenden Kundenanforderungen, steigender Produktkomplexität und Variantenvielfalt konfrontiert.

Die Antwort auf diese Herausforderungen liegt in neuen Organisationsformen und agilen

Entwicklungsprozessen: weg von der Hierarchie hin zu flexiblem Arbeiten. Eigenverantwortung, Vernetzung sowie Kommunikations- und Lernfähigkeit sind die entscheidenden Kompetenzen.

ConMoto bringt Tempo in die Entwicklungsprojekte. Mit Methoden-Know-how verkürzen wir die Laufzeit um bis zu 40 Prozent und sparen bis zu 20 Prozent an Ressourcen ein. Wir nutzen Synergien und fördern interdisziplinäre Zusammenarbeit für eine schnelle und flexible Produktentstehung, die den Qualitätsanforderungen beim Produktionsstart standhält. Dabei setzen wir auf Lösungen wie beispielsweise Rapid Prototyping oder digitale Reifegradabsicherung.

*Mehr Innovation für jeden Euro.*



# #3 Der Stellenwert der Entwicklung wird unterschätzt

Optimale Funktion bei minimalen Kosten. ConMoto.

PRODUKTKOSTEN  
-55 %

Marktgerechte F&E-Aktivitäten sind der Lebenssaft für Unternehmen. Zu oft sehen Entscheider jedoch die Entwicklung als Kostenstelle statt als Zukunftsmotor. Entwickler haben bestehende Produktideen umzusetzen und nur wenig Einfluss auf die Produktdefinition. Kostenoptimierung findet häufig erst am fertigen Produkt statt. Die Folge sind überzogene Entwicklungsbudgets und Produkte, die die Markt- und Kundenanforderungen nicht erfüllen.

Nur ein ganzheitlicher F&E-Prozess bringt Erfolg: Das Entwicklungsteam sitzt immer mit am Tisch – von der Definition der Anforderungen über die Produktgestaltung bis hin zur Produktoptimierung. Die Produktentwicklung basiert auf einer Gesamtschau, die Kunden- und Wettbewerbsperspektive, Funk-

tionalität, Design, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit betrachtet. Erst dadurch entsteht Transparenz über die Funktionskosten entlang der genau definierten Kundenanforderungen.

ConMoto nutzt den selbstentwickelten design2value-Ansatz als ganzheitliches Aktions- und Lern-Programm für alle an der Entwicklung beteiligten Unternehmensbereiche. Das Ziel ist die Maximierung des Produktwerts bei klar definierten Kostenzielen. Unsere Projektergebnisse sprechen für sich: Wir erreichen je nach Branche Senkungen der Produktkosten zwischen 25 und 55 Prozent.

*design2value: Strukturiertes Vorgehen + Kreativität = Kostensenkung + Wissenstransfer*

# #4 Zu viele Unternehmen entwickeln ihre Produkte für Unbekannte

Zwei Drittel der Produkte scheitern im Jahr ihrer Einführung. Wir stellen die Marktfähigkeit sicher. ConMoto.



Produktentwicklung bringt nur wirtschaftlichen Erfolg, wenn sie konsequent auf Kundenbedürfnisse ausgerichtet ist. Marktführer nutzen diese Erkenntnis für eine strukturierte Analyse des Kundennutzens, bevor der Entwicklungsprozess beginnt.

Viele Unternehmen sehen die Kundenbedürfnisse aus der eigenen Perspektive und stellen die eigenen Kompetenzen und technologischen Möglichkeiten in den Mittelpunkt der Produktentwicklung. Das Ergebnis sind Produkte, die Qualitätsmaßstäbe der Hersteller erfüllen, aber nicht die Kundenwünsche. Auch Veränderungen der Bedürfnisstrukturen werden oft zu spät oder gar nicht erkannt.

Unternehmen die ihre Kunden kennenlernen wollen, setzen auf

- bedarfsorientierte Markt- und Kundensegmentierung sowie
- strukturierte, aussagekräftige Kundennutzenanalysen.

ConMoto leitet gemeinsam mit den Unternehmen einen Kulturwandel ein und setzt auf klare Kommunikationskonzepte. Denn Kundenorientierung zeigt sich im täglichen Denken und Handeln der gesamten Belegschaft. Unsere Prozesskompetenz hilft Unternehmen, die Kommerzialisierung von innovativen Produkten und Dienstleistungen strikt auf die Kunden auszurichten. Wir entwickeln profitable Technologie- und Produktstrategien und schärfen die Kernkompetenzen.

*Ergebnisse sind unser Ziel - Sie werden umso besser, je höher der Kundennutzen ist.*

# #5 Daten werden nicht als neuer Produktionsfaktor erkannt

Höhere Ressourceneffizienz und neue Ideen mit Mehrwert. ConMoto.



Viele Unternehmen sind immer noch stark auf die Konservierung und den Schutz von bestehendem Wissen fokussiert. Sie halten an bekannten Produkten und Geschäftsmodellen fest und versuchen, sie noch profitabler zu machen. Mit Paradigmen wie „Erfahrung ist das höchste Gut“ und „altes Wissen schlägt neues Wissen“ wird es immer schwieriger, dauerhaft Profite zu erzielen. Gleichzeitig sind solche traditionellen Unternehmen anfällig für Disruptionen.

Unternehmen mit Zukunft ergreifen die Chancen, die der immer einfachere Zugang zu neuem Wissen bietet. Sie binden gezielt Experten ein, die Wissen aus anderen Branchen mitbringen. Sie nutzen externe und interne Daten

zur Steigerung der Ressourceneffizienz sowie als Quelle für neue Ideen. Dazu gehört auch die Öffnung der eigenen Organisation – z. B. für Benchmark-Reisen.

Damit Unternehmen innovativ und erfolgreich bleiben, hilft ConMoto, die ihnen zur Verfügung stehenden Daten effektiv zu bündeln und auszuwerten. Daten sind ein entscheidender Produktionsfaktor und werden zurecht als Öl des 21. Jahrhunderts bezeichnet. Sie intelligent zu nutzen ist erfolgskritisch für fundierte unternehmerische Entscheidungen.

*Nichts ist so alt, wie die Neuheit von gestern.*

# #6 Die Innovationsstärke der Lieferanten wird nicht ausgeschöpft

Bessere Vernetzung,  
mehr Innovation und  
geringere Anlaufkosten.  
ConMoto.

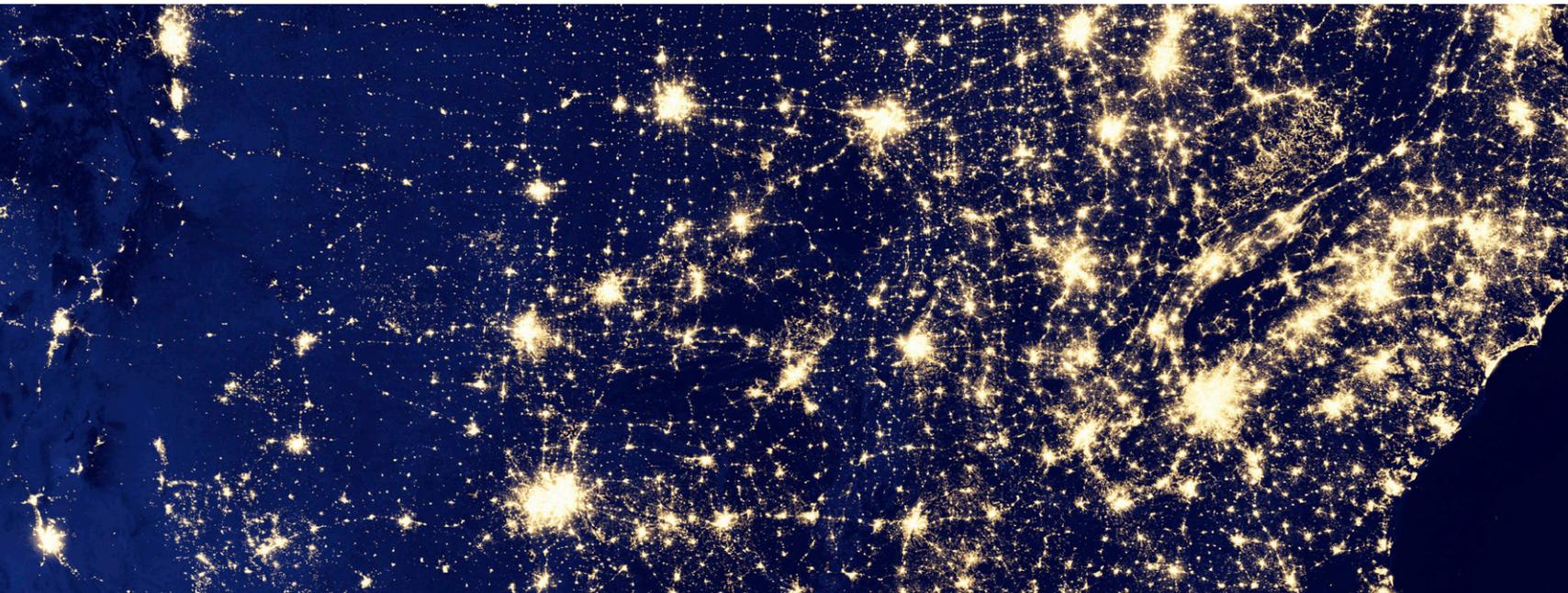
ANLAUFKOSTEN  
-25 %

Innovative Unternehmen schauen über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus. Branchenübergreifenden Innovations-Netzwerken von Herstellern, Zulieferern und Kunden gehört die Zukunft.

Wir schärfen die Analysefähigkeit des Einkaufs. So können Unternehmen Zukunftstechnologien schon vor ihrer kommerziellen Reife identifizieren und von disruptiven Entwicklungen profitieren. Dazu gehört auch, Innovationstreiber früh an das eigene Unternehmen zu binden und auf Augenhöhe mit ihnen zu kommunizieren. Auf den Märkten von morgen gehören die Unternehmen zu den Gewinnern, die zum Vorteil ihrer Kunden beweglich und anschlussfähig sind.

ConMoto versetzt Unternehmen in die Lage, den Knotenpunkt in einem vitalen Wertschöpfungsnetzwerk zu bilden, aus dem sie zuverlässig einen Teil ihrer Innovationskraft schöpfen. Supplier Onboarding ist unser wirkungsvolles Konzept um insbesondere junge, innovative Unternehmen, in Lieferanten-Netzwerke zu integrieren. Unser Onboarding-Prozess ermöglicht, dass auch Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Kulturen von der Zusammenarbeit langfristig profitieren. Wir sorgen für eine reibungslose Produktentwicklung, sichern einen pünktlichen Serienstart und senken die Anlaufkosten um bis zu 25 Prozent.

*Kooperation belebt Innovation.*



# CON MOTO

CONSULTING GROUP



ConMoto Consulting Group GmbH  
Boschetsrieder Str. 69  
81379 München  
Deutschland

+49 89 78066-110  
business@conmoto.de

[www.conmoto.de](http://www.conmoto.de)