

▶ agiler ▶ günstiger ▶ risikoärmer

Innovation- und Trend-Scouting

Methoden und Inspirationen für die Innovations- und Strategieentwicklung

Trends und Technologien systematisch aufspüren

- ◆ **Umfeld und Innovationsquellen:** Finden statt suchen
- ◆ **Früherkennung und Radar:** Der laufende Überblick über Trends und neue Entwicklungen
- ◆ **Interantional und branchenübergreifend:** Formelle und informelle Expertennetzwerke aufbauen und managen
- ◆ **Die neuesten Technologien:** Bewerten und nutzen

So öffnen Sie Ihr Unternehmen für Chancen und Wissen

- ◆ **Trend- & Zukunftsmanagement:** Die Stoßrichtungen für die Innovationsentwicklung bestimmen
- ◆ **Innovationskultur:** Interne Innovationstreiber aktivieren und Widerstände ausräumen
- ◆ **Open Innovation:** Lead User, Innovationsplattformen, Innovation Intermediaries, Cross Industry Innovation

Finden und nutzen Sie vorhandenes Know-how

- ◆ Ideen und Lösungen schneller und systematisch finden
- ◆ Teure Doppelentwicklungen vermeiden
- ◆ Risiken minimieren

Begeisterte Teilnehmer des Seminars:

„Gute Organisation, gute Referenten.“

D. von den Benken, Head of Strategy & Innovationsmgmt, Emsa GmbH

„Sehr individuell angepasst. Sehr gute Input-Vorschläge.“

V. Pfeuffer, Innovationsmanagement, Schaeffler Technologies AG & Co. KG

Ihr Termin:

19. und 20. Juni 2017 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Exklusive Praxisberichte:

- ✓ Innovationsmanagement mit der Henkel AG
- ✓ Geschäftsmodellentwicklung und Innovation-Scouting mit der Funk Gruppe GmbH

Ihre Referenten:



Jens Bode
Henkel AG & Co.
KGaA



Dr. Alexander Skorna
Funk Gruppe GmbH



Axel Liebetrau
International
Management
Consulting



Mit dem Hands-on-Ansatz haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragestellungen zu diskutieren. Bitte reichen Sie uns Ihre Fragen im Vorfeld ein.


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Optimieren Sie Ihren Trend-Radar!



Ihr Seminarleiter:

Axel Liebetrau

Geschäftsführer, **International Management Consulting**, Wiesloch

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.30 Uhr**

9.30 **Herzlich Willkommen!**

- Vorstellung des Seminarteams und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.45 **Das Scouting-A&O: Trends, Technologien und Themen als Chancen begreifen**

- Early stages des Innovationsprozess – Bedarfserfassung
- Die Tücken der Ideen- & Innovations-Entwicklung
- Eine kleine Geschichte des Innovations-Managements
- Innovation- und Trend-Scouting – Definition und Motivation
- Trend- & Innovations-Quellen – was ist für Ihr Unternehmen relevant?

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 **Trend- & Innovations-Radar: Standortbestimmung für Ihr Unternehmen**



- Produkte versus strategische Geschäftsfelder
- Geschäftsfeldportfolio: Wettbewerbsstärke und Marktattraktivität
- Strategieatlas: Status quo des Unternehmens
- F+E-Portfolio: Innovationen in der Pipeline
- Trend- und Innovations Radar: Kontinuierliches Monitoring
- Best Practice: Verschiedene nationale und internationale Unternehmen

13.00 Business Lunch

14.15 **Hands on – Teil 1**

- Ihre aktuellen Problemstellungen und individuellen Fragestellungen rund um das Innovation-Scouting
- Welche Methoden wenden Sie bereits an?
- Wo stoßen Sie auf Schwierigkeiten?



Ihr PLUS: Mit dem Hands-on-Ansatz haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragestellungen zu diskutieren. Bitte reichen Sie uns Ihre Fragen im Vorfeld der Veranstaltung ein.

15.15 **Internal Scouting: Wie Sie das Beste aus Ihrem Unternehmen herausholen**

- Betriebliches Vorschlagswesen versus Internal Scouting
- Kultur – Innovationen als ein Teil der Firmen-DNA
- Umgang mit Widerständen
- Tipps & Tricks für die tägliche Praxis
- Erfahrungsaustausch: Wie ist der Ideenaustausch in Ihrem Unternehmen organisiert?

16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 **Das Praxis Innovations-A-B-C**



A. Innovation + Basis:

- Kreative Talente
- Barrieren
- Open Innovation & Crowd Creativity

B. Innovation + mentale Provokationen:

- Inspirationen
- Trends & Transfer in das Tagesgeschäft

C. Innovation + angewandte Kreativität:

- Nachhaltige Struktur
- Methoden



Jens Bode
International Foresight Senior Manager,
Henkel AG & Co. KGaA,
Düsseldorf

18.00 **Abschluss des ersten Seminartages**

- Zusammenfassung der Tagesergebnisse durch den Seminarleiter
- Klärung offener Fragen und gemeinsame Diskussion

18.15 Ende des ersten Seminartages, Get-together

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Chancen erkennen – neue Geschäftsmodelle entwickeln

Ihr Seminarleiter:

Axel Liebetrau

8.25 Es geht weiter!

- Begrüßung und Überleitung zum 2. Seminartag

8.30 Konzeptfindungsphase: In systematischen Schritten zur Innovations-Chance

- Innovations-Quellen und -Umfeld analysieren
- Innovations-Chancen identifizieren
- Innovations-Stoßrichtungen definieren
- Quick Scouting Übung für Ihr Unternehmen

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Open Innovation: Öffnung bringt innovative Lösungen!

- Open Innovation versus Closed Innovation
- Lead User-Ansatz: Kunden, die ihrer Zeit voraus sind
- Innovations-Plattformen: Externe Experten einbinden
- Innovation Intermediaries: Probleme ausschreiben
- Cross Industry Innovation: Branchenübergreifend innovieren



12.00 Schnelles Erfassen und Bewerten: Geschäftsmodellinnovation-Scouting

- Lernen Sie die Methodik der Geschäftsmodellinnovation kennen
- Verstehen Sie die Instrumente wie bspw. die Blue Ocean Strategy, die Ihnen das Aushebeln des direkten Zusammenhangs aus Kosten und Nutzen zukünftig ermöglichen
- Lassen Sie sich durch Erfolgsbeispiele der Industrie aus unterschiedlichen Branchen und Geschäftsfeldern inspirieren
- Aufzeigen des NABC-Ansatz aus der Venture-Capital-Szene als pragmatisches Tool zur Ideenselektion im eigenen Unternehmen



Dr. Alexander Skorna
Business Development Manager,
Funk Gruppe GmbH,
Hamburg

12.45 Business Lunch

14.00 Early Stages Geschäftsmodelle – sicheres Navigieren im Dschungel der Optionen



- Hinterfragen Sie die Zukunft Ihres eigenen Geschäftsmodells
- Anhand etablierter Geschäftsmodell-Muster aus der Praxis identifizieren Sie innovative Ansätze für Ihr Unternehmen
- Lernen Sie eine Systematik zum regelmäßigen Ideen-/ Trend-Scouting, um auch für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein
- Gestalten Sie die ersten Komponenten Ihres Early Stages Geschäftsmodells selbst neu und stellen Sie einen Implementierungsplan auf



Dr. Alexander Skorna
Business Development Manager,
Funk Gruppe GmbH,
Hamburg

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 Hands on – Teil 2



- Ihre aktuellen Problemstellungen und individuellen Fragestellungen rund um das Innovation-Scouting
- Welche Methoden wenden Sie bereits an?
- Wo stoßen Sie auf Schwierigkeiten?

Ihr PLUS: Mit dem Hands-on-Ansatz haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragestellungen zu diskutieren. Bitte reichen Sie uns Ihre Fragen im Vorfeld der Veranstaltung ein.

17.15 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Klärung offener Fragen und abschließende Diskussion

17.30 Ende des Seminars

Jens Bode

ist Senior Foresight Manager, mit über 28 Jahren praktischer Erfahrung im FMCG Bereich in unterschiedlichen Disziplinen bei der **Henkel AG & Co. KGaA** in Düsseldorf. Davon 16 Jahre fokussiert auf Inspirationen, Trends, Kreativität, Innovationen und Prozesse: Als Mitglied im ersten freigestellten ThinkTank, als Innovation Ambassador, hat er die Innovationsphilosophie global gecoacht. Parallel inspiriert Jens Bode als „provokanter Impulsredner“ zu einer aktiven Innovationskultur und neuen, innovativen Lösungen. Er ist hervorragend vernetzt, Mitgründer diverser Trend- und Innovationsverbände, Gastdozent und Autor.

Axel Liebetrau

ist ein internationaler Thought Leader für Innovation und Zukunft und Entrepreneur aus Leidenschaft. Mit mehr als 27 Jahren Praxiserfahrung als Managementberater und Autor ist er auch Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der **International Management Consulting**, der führenden **Innovationsberatung im Bereich Banking & Insurance**. Er hat eine fundierte akademische Ausbildung als Dipl. Betriebswirt (FH) und MBA und gilt heute als Grenzgänger und Vermittler zwischen Management und Wissenschaft. Axel Liebetrau Er forscht und lehrt im Bereich Open Innovation, kundenzentrierte Innovationen und Corporate Foresight in den Top-Business Schools in Österreich und der Schweiz. Von einer Vertriebsinnovation für Eiswürfel, über einen Geldautomaten bis hin zu Wetterversicherungen begleitete er bereits internationale Unternehmen von der Idee bis zur Umsetzung.

Dr. Alexander Skorna

Dr. Alexander Skorna studierte am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) Wirtschaftsingenieurwesen und sammelte erste Praxiserfahrungen während seines Studiums in den USA, Singapur und Hong Kong. Im Anschluss erfolgte die Promotion an der Universität St. Gallen (HSG). Er entwickelte dort neue Vertriebsstrategien für die Versicherungswirtschaft und ist Autor zahlreicher wissenschaftlicher und praxisorientierter Fachpublikationen, überwiegend in den Bereichen Produkt- und Geschäftsmodellinnovation. Dr. Alexander Skorna verantwortet seit 2014 das Business Development der **Funk Gruppe**, einem international führenden Versicherungsmakler und Risikoberatungsunternehmen. Parallel ist er Dozent für Strategic & Innovation Management im Master-Programm an der Jacobs University Bremen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Individuell:** Sie diskutieren und arbeiten an Ihren individuellen Problemstellungen. Nutzen Sie das Fachwissen des Seminarleiters und Ihrer Fachkollegen.
- **Praxisnah:** Erfahrungs- und Forschungsberichte liefern Insights aus der betrieblichen Praxis und angewandten Forschung.
- **Interaktiv:** Sie vertiefen die Methoden und Instrumente in interaktiven Einzel- und Gruppenübungen.
- **Nachhaltig:** Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen – nutzen Sie diese zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk!

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Stefanie Klose

Tel.: 0 61 96/47 22-739

E-Mail: stefanie.klose@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Innovations-Chancen entwickeln: Agiler, kostengünstiger, risikoärmer!

Viele Unternehmen setzen auf ein ausgefeiltes internes Innovationsmanagement, um neue Technologien, Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Effektive **Forschung, Produktentwicklung und Innovation** finden jedoch vor allem in Netzwerken und außerhalb des eigenen Unternehmens statt.

- Scouting ist damit das „A und O“ von **Innovations- und Strategieentwicklung** und bildet das Fundament für Ihr Business Development.
- Der Blick auf bereits **bestehendes Wissen** aus brancheninternen und -externen Quellen schärft das Verständnis für eigene innovative Wege.
- Durch die Übertragung und **Nutzung vorhandener Lösungen** lassen sich Chancen für Innovationen schneller, kostengünstiger und risikoärmer umsetzen.

Dieser praxisorientierte Workshop hilft Ihnen relevante Trends und Veränderungen frühzeitig zu erkennen und Chancen und Risiken abzuleiten. Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihren Blick für neue Technologien zu schärfen und agile Umsetzungsstrategien zu entwickeln.

Was Sie lernen

Sie werden zum Experten für den Aufbau und die Weiterentwicklung eines eigenen **Innovations- und Trend-scoutings**. Unsere erfahrenen Experten vermitteln Ihnen interaktiv und praxisnah die dazu erforderlichen Methoden, Instrumente sowie Dos and Don'ts.

- **Umfeld und Innovationsquellen:** Hier lohnt sich die Suche nach neuen Chancen im Innovationsmanagement
- **Innovations-Konzept:** Welche Stoßrichtungen die größten Chancen für Ihr Unternehmen bieten
- **Trend-Radar:** So behalten Sie laufend den Überblick über Trends und neue Entwicklungen
- **Internal Scouting:** Vom Betrieblichen Vorschlagswesen zum gewinnbringenden Ideenaustausch im Unternehmen
- **Innovations-Kultur:** So räumen Sie Widerstände aus und aktivieren interne Innovationstreiber
- **Open Innovation:** Innovationsanstöße durch Lead User, Innovationsplattformen, Innovation Intermediaries, Cross Industry Innovation
- **International Scouting:** Wie Sie internationale Experten-netzwerke effizienter aufbauen und managen

Ihr PLUS:

Reichen Sie Ihren persönlichen Fragenkatalog im Vorfeld ein

S. Klinger



Susanne klinger

Projektmanagerin

Tel.: +49 (0) 6196 4722-654

E-Mail: susanne.klinger@managementcircle.de

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen F+E, Produktentwicklung, Innovations- und Technologiemanagement und Unternehmensplanung. Insbesondere wenden wir uns an Innovation- und Technology Scouts. Weiterhin sind angesprochen technische und kaufmännische Leiter sowie Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung.

Termin und Veranstaltungsort

19. und 20. Juni 2017 in Frankfurt/M.

The Westin Grand Frankfurt
Konrad-Adenauer-Straße 7
60313 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2981-750
Fax: +49 69 2981-811
E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Praxisseminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Innovation- und Trend-Scouting

Ich/Wir nehme(n) teil am:

19. und 20. Juni 2017 in Frankfurt/M.

06-84237

1

Name/Vorname

Position/Abteilung

2

Name/Vorname

Position/Abteilung

3

Name/Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

@

E-Mail

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an:

Abteilung

Rechnung bitte an:

Abteilung

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Internet: www.managementcircle.de/06-84237

Postanschrift: Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

