

Innovation Scouting

„Proudly found elsewhere“ statt „not invented here“

So spüren Sie Ideen, Trends und Technologien von außerhalb auf

- **Umfeld und Innovationsquellen:** Das Suchraster für externes Know-how
- **Innovation Radar:** Der laufende Überblick über Trends und neue Entwicklungen
- **International Scouting:** Internationale Expertennetzwerke aufbauen und managen

So öffnen Sie Ihr Unternehmen für Ideen und Wissen von außen

- **Strategieatlas und F+E-Portfolio:** Die Stoßrichtungen mit dem größten Potenzial
- **Innovationskultur:** Interne Innovationstreiber aktivieren und Innovationswiderstände ausräumen
- **Open Innovation:** Lead User, Innovationsplattformen, Innovation Intermediaries, Cross Industry Innovation

Ihr Plus:

- ✓ **Interaktiv:** Finden Sie Lösungsansätze für Ihre individuellen Fragestellungen in der Open Clinic
- ✓ **Praxisnah:** Mit Erfahrungsberichten der RETC GmbH und der MorphoSys AG

Ihre Termine:

24. und 25. Mai 2012 in Stuttgart
20. und 21. Juni 2012 in Düsseldorf
19. und 20. Juli 2012 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Experten:



Dr. Carsten Deckert
Deckert Management Consultants GmbH



Dr. Horst Eierdanz
HE Innovation Consult & Partner



Holger Pries
RETC Renewable Energy Technology Center GmbH



Dr. Neha Pant
MorphoSys AG

Finden & nutzen Sie vorhandenes Know-how. Ihre Vorteile:

- ◆ Lösungen schneller finden
- ◆ Teure Doppelentwicklungen vermeiden
- ◆ Risiken minimieren

So öffnen Sie Ihr Unternehmen für Ideen und Wissen von außen



Ihr Seminarleiter:
Dr. Carsten Deckert, Mitglied der Geschäftsleitung,
Deckert Management Consultants GmbH, Düsseldorf

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

9.15 Herzlich Willkommen!

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

9.30 Das Scouting-Paradigma: Veränderungen als Innovationschance begreifen

- Der Innovationsprozess: Von „Heureka!“ zu „Hurra!“
- Die Tücken der Innovation
- Eine kleine Geschichte des Innovationsmanagements
- Innovation Scouting: Definition und Motivation
- Innovationsquellen: Woraus ergeben sich Innovationschancen?

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Innovation 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
- Innovation Radar: Kontinuierliches Monitoring
- Praxisbeispiel: Innovation Radar mit STRATIS

12.30 Business Lunch

13.45 Den Scouting Prozess industrie-spezifisch ausrichten und gestalten

- Wie viel Innovation verträgt mein Unternehmen?
- Die Bedeutung der Unternehmenskultur erkennen und im Prozess verankern
- Innovationsquellen erkennen und systematisch ausschöpfen
- Die Balance zwischen Market-Pull und Technology-Push halten



Holger Pries
Head of Technology Innovation,
RETIC Renewable Energy Technology Center GmbH, Hamburg

15.00 Internal Scouting: Wie Sie das Beste aus Ihrem Unternehmen herausholen

- Betriebliches Vorschlagswesen versus Internal Scouting
- Innovationskultur: Tools kann man kopieren, Kultur nicht
- Innovationswiderstände – und wie man sie umgeht
- Interne Innovationstreiber – und wie man diese aktiviert
- Ideentransfer durch Expertennetzwerke
- Erfahrungsaustausch: Wie ist der Ideenaustausch in Ihrem Unternehmen organisiert?

16.30 Kaffee- und Teepause

17.00 Open Clinic

Hier haben Sie Gelegenheit, Ihre aktuellen Herausforderungen und individuellen Fragestellungen rund um das Innovation Scouting zusammen mit dem Seminarleiter und Ihren Fachkollegen zu erörtern:

- Welche Methoden wenden Sie bereits an?
- Wo stoßen Sie auf Schwierigkeiten?

Ihre Fragen können Sie gerne im Vorfeld der Veranstaltung an die Projektmanagerin einreichen.

18.00 Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter und abschließende 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!

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

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

Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



So spüren Sie brancheninternes und -externes Know-how auf

Ihr Seminarleiter:
Dr. Carsten Deckert

8.30 Es geht weiter!

- Begrüßung und Überleitung zum 2. Seminartag

8.35 Innovation Scouting: In drei Schritten zur Innovationschance



- Innovationsquellen und -umfeld analysieren
- Innovationschancen identifizieren
- Innovationsstoßrichtungen definieren
- Übung: Quick Scouting für Ihr Unternehmen

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Innovation in Biotech: Finding the Crystal Ball



- Biotech Industry and product life cycle
- Where to look for innovation in Biotech?
- Picking on trends and finding your style
- Summary and outlook for the next steps



Dr. Neha Pant
Technology Scout, Senior Scientist,
MorphoSys AG,
Planegg

12.15 Business Lunch

13.30 Open Innovation: Sich öffnen bringt innovative Lösungen!

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

15.00 Kaffee- und Teepause

15.30 International Scouting

- Internationales Scouting – Warum?
 - Zunehmende globale Verknüpfung von Know-how
 - Zunehmende Technologiekomplexität
 - Das Potential aufstrebender Wissensgesellschaften
- Strategien für internationales Scouting
 - Ideennetzwerke
 - Licensing-In
 - Globale Technologie-Scouts
 - Experten- und Kompetenznetzwerke
- Aufbau und Management von Expertennetzwerken
 - Beispiel China, Japan
 - Konzeption, Kontaktaufbau, Implementierung und Nutzung
- Expertennetzwerk-Services
 - Effiziente Evaluierung von Trends, Technologien und Zukunftsmärkten



Dr. Horst Eierdanz
Geschäftsführer,
HE Innovation Consult & Partner,
Hilden

17.00 Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Abschlussdiskussion

17.15 Ende des Seminars

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Individuell:** In der Open Clinic diskutieren Sie Ihre individuellen Fragestellungen. Nutzen Sie das Fachwissen des Seminarleiters und Ihrer Fachkollegen.
- **Praxisnah:** Die Erfahrungsberichte der **RETC Renewable Energy Technology Center GmbH** sowie der **MorphoSys AG** verdeutlichen Ihnen die Anwendung der Scouting-Methoden in der Praxis.
- **Interaktiv:** Sie vertiefen die Methoden und Instrumente in interaktiven Gruppenübungen.

Das sagen ehemalige Teilnehmer zu unseren Innovationsmanagement-Seminaren:

- *„Mir gefiel die Einordnung ins Business. Es ging nicht nur um Methoden, Methoden, Methoden.“*
T. Grün, Franz Haniel & Cie. GmbH
- *„Kompaktes, sehr praxisorientiertes Seminar. Bietet eine Fülle von Rohmaterial, das im eigenen Unternehmen verwertet werden kann“* B. Flück, Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG
- *„Äußerst lebendiges Seminar mit maximaler Interaktion und Impulse in die verschiedensten Richtungen.“*
I. Fischer, Bauerfeind AG

Zum Seminarinhalt

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 statt.

Statt Know-how im Elfenbeinturm aufwändig selbst zu erarbeiten, lohnt der Blick auf **bereits bestehendes Wissen** aus brancheninternen und -externen Quellen. Durch die Übertragung und Nutzung vorhandener Lösungen lassen sich **Innovationschancen schneller, kostengünstiger und risikoärmer** umsetzen!

Was Sie hier lernen

„Proudly found elsewhere“ statt „not invented here“!

Spüren Sie mit Hilfe eines systematischen Innovation Scoutings erfolgreich Ideen, Trends und Know-how von außerhalb auf und binden diese in Ihre Innovationsprozesse ein. Unsere erfahrenen Experten vermitteln Ihnen interaktiv und praxisnah die dazu erforderlichen Methoden, Instrumente sowie Dos & Don'ts.

- **Umfeld und Innovationsquellen:** Hier lohnt sich die Suche nach Innovationschancen
- **Strategieatlas und F&E-Portfolio:** Welche Stoßrichtungen die größten Chancen für Ihr Unternehmen bieten
- **Innovation Radar:** So behalten Sie laufend den Überblick über Trends und neue Entwicklungen
- **Internal Scouting:** Vom BVW zum gewinnbringenden Ideenaustausch im Unternehmen
- **Innovationskultur:** So räumen Sie Innovationswiderstände aus und aktivieren interne Innovationstreiber
- **Open Innovation:** Innovationsanstöße durch Lead User, Innovationsplattformen, Innovation Intermediaries und Cross Industry Innovation
- **International Scouting:** Wie Sie internationale Experten-netzwerke aufbauen und managen

Ihr Plus: In der **Open Clinic** haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragestellungen zu diskutieren. Bitte reichen Sie Ihre Fragen dazu im Vorfeld der Veranstaltung an die unten genannte E-Mail-Adresse ein.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



D. Steffen

Daniela Steffen

Senior Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-668

E-Mail: daniela.steffen@managementcircle.de

Dr. Carsten Deckert

ist Mitglied der Geschäftsleitung der **Deckert Management Consultants GmbH** in Düsseldorf und geschäftsführender Vorstand der Deutschen Aktionsgemeinschaft Bildung-Erfindung-Innovation (DABEL) e.V.. Er ist außerdem Autor des satirischen Ratgebers „Anleitung zum Uninnovativsein“ und schreibt unter www.carsten-deckert.de seinen eigenen Knowledge Gorilla-Blog mit den Kategorien Knowledge Watch und Innovation Watch.

Dr. Horst Eierdanz

ist Geschäftsführer von **HE Innovation Consult & Partner**, einer Unternehmensberatung für Innovations- und Technologiemanagement. Nach Studium der Chemie an der Universität Marburg und Promotion 1984 war er 25 Jahre bei der Henkel AG & Co. KGaA tätig, davon im Topmanagement sieben Jahre verantwortlich für die zentrale chemische Forschung, dann für sieben Jahre im Unternehmensbereich Adhesive Technologies Leiter der F+E für Engineering Adhesives. In dieser Zeit hat er F+E Standorte in Japan und China aufgebaut und restrukturiert, große internationale Teams und Projekte geleitet und Forschungsaktivitäten auf Unternehmens-, Markt- und Kundenbedürfnisse ausgerichtet. Im Rahmen von „Open Innovation“ war er verantwortlich für den Aufbau von Forschungs- und Expertennetzwerken in Europa, USA, Japan und China. Er besitzt langjährige Erfahrung in der Optimierung von F+E-Prozessen und allen Aspekten von F+E -, Innovations-, Projekt- und Technologiemanagement.

Dr. Neha Pant

is a Technology Scout at **MorphoSys AG**, a world-wide recognized biotechnology company delivering therapeutics. Her current role is to actively conduct landscaping/scouting activities to identify innovative opportunities that support a competitive technology portfolio. She gained her PhD from Karolinska Institute, Sweden, and has over 10 years of R&D experience in Academia and Industry.

Holger Pries

Dipl.-Ing. (ENST, UNI), ist als Leiter der Abteilung Technology Innovation für das Innovations- und Strategische Technologiemanagement bei der **Renewable Energy Technology Center GmbH** verantwortlich. Vor 2009 war er für die internationale Unternehmensberatung Accenture und die Daimler AG tätig, wo er 10 Jahre Erfahrung im Automobil- und Maschinenbaumfeld sammeln konnte.

Bitte beachten Sie auch unser Seminar

Technologieförderung & Innovationsfinanzierung

23. Mai 2012 in Frankfurt/M.

20. Juni 2012 in Düsseldorf

19. Juli 2012 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Eberhard Bergmann**,
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie lernen, wie Sie systematisch Ideen, Trends und Know-how von außerhalb aufspüren und ein **regelmäßiges Monitoring** dafür aufbauen.
- Sie erfahren, wie Sie aus diesem externen Wissen die **größten Innovationschancen** und **richtigen Stoßrichtungen** für Ihr Unternehmen ableiten.
- Sie tauschen sich mit anderen Experten dazu aus, wie Sie Ihr Unternehmen für Ideen und Wissen von außen öffnen und **Widerstände ausräumen**.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen **F+E, Produktentwicklung, Innovations- und Technologiemanagement, Trendforschung, Marketing** 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** sowie **Beratungsunternehmen**.

Termine und Veranstaltungsorte

24. und 25. Mai 2012 in Stuttgart

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
Flughafenstraße 50, 70629 Stuttgart
Tel.: 0711/55344-0, Fax: 0711/55344-9299
E-Mail: hotel.stuttgart.airport@moevenpick.com

20. und 21. Juni 2012 in Düsseldorf

hotel nikko düsseldorf
Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf
Tel.: 0211/834-2110, Fax: 0211/834-2703
E-Mail: reservation@nikko-hotel.de

19. und 20. Juli 2012 in Frankfurt/M.

Mövenpick Hotel Frankfurt City
Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.
Tel.: 069/788075-828, Fax: 069/788075-829
E-Mail: hotel.frankfurtcity.reservierung@moevenpick.com

Zimmerreservierung

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. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

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**

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. 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 Scouting

WS

Ich/Wir nehme(n) teil am:

- 24. und 25. Mai 2012 in Stuttgart** 05-71732
- 20. und 21. Juni 2012 in Düsseldorf** 06-71733
- 19. und 20. Juli 2012 in Frankfurt/M.** 07-71734

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: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> 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 datenschutz@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/05-71732**

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

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

