

➤ agiler ➤ günstiger ➤ risikoärmer

# Innovation- und Trend-Scouting

Methoden und Inspirationen für Ihre Innovations- und Strategieentwicklung

## So spüren Sie Chancen, Trends und Technologien systematisch auf

- ◆ **Umfeld und Innovationsquellen:** Finden statt suchen
- ◆ **Früherkennung und Radar:** Der laufende Überblick über Trends und neue Entwicklungen
- ◆ **Internationales und branchenübergreifendes Scouting:** 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
- ◆ **Hands-on:** finden Sie konkrete Lösungsansätze für Ihre individuellen Problem- und Fragestellungen
- ◆ **Praxisnah:** Mit Forschungs- und Erfahrungsberichten

Ihr Termin:

25. und 26. Juni 2018 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Ihre Referenten:



Dr. Michael Durst  
**ITONICS GmbH**



Axel Liebetrau  
**International Management Consulting**



Dr. Alexander Skorna  
**Funk Risk Consulting GmbH**

## Begeisterte Teilnehmer des Seminars:

- ◆ „Es wurde sehr gut auf die individuellen Bedürfnisse eingegangen. Gute Vorgehensweisen für den B2B-Bereich. Sehr plakativ dargestellt.“ I. Burger, Böllhoff Produktion GmbH
- ◆ „Prima organisiert, interessante Redner und Vorträge, viele Infos, viele praktische Beispiele und Infos aus dem „Nähkästchen“.“ J. Große, Auto-Kabel Management GmbH

  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

## Optimieren Sie Ihren Trend-Radar!



Ihr Seminarleiter:

Axel Liebrau, 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 Innovationsprozesses – 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
- Praxisbeispiele: verschiedene nationale und internationale Unternehmen

mit Praxisbeispielen

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?



**Senden Sie uns vorab Ihre Fragen!**

### 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 **Prozesse und Softwareunterstützung im integrierten Innovation-Scouting und -management**

Angewandete Forschung

- Vom Umfeldscanning und Trend-Scouting zur integrierten Roadmap
- Szenariotechnik im strategischen Innovations-Management nutzen
- Softwareunterstützung: Marktüberblick, Auswahl und Einführung



Dr. Michael Durst  
Geschäftsführender Gesellschafter,  
**ITONICS GmbH**,  
Nürnberg

### 18.00 **Abschluss des ersten Seminartages**

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

ca. 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
- Übung: Quick Scouting 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 Blue Ocean, die Ihnen das Aushebeln des direkten Zusammenhangs aus Kosten und Nutzen zukünftig ermöglichen
- Inspirieren Sie sich durch Erfolgsbeispiele aus der Industrie bzw. unterschiedlichen Branchen und Geschäftsfeldern
- Aufzeigen des NABC-Ansatz aus der Venture-Capital-Szene als pragmatisches Tool zur Ideenselektion auch im eigenen Unternehmen



Dr. Alexander Skorna  
Manager, **Funk Risk Consulting 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  
Manager, **Funk Risk Consulting 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?

**Senden Sie uns vorab Ihre Fragen!**

### 17.15 Seminarabschluss

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Klärung offener Fragen und abschließende Diskussion

ca. 17.30 Ende des Seminars

### 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.

# Ihr Expertenteam

**Dr. Michael Durst** hat zum Thema „Wertorientiertes Management von IT-Architekturen“ promoviert. Während seiner Zeit in der Unternehmensberatung war er Projekt- und Programmleiter bei diversen Fortune500-Unternehmen in den Themengebieten Innovationsmanagement, IT-Strategie, Enterprise Architecture und Digitalisierung. Zwischen 2007 und 2009 hat Michael Durst bei der adidas AG die Abteilung Research & Innovations in der Global IT geleitet und dort Themen wie Enterprise 2.0, virtuelle Produktentwicklung, Technologiemanagement und Multimedia im Retail vorangetrieben. Heute ist er Professor für Wirtschaftsinformatik an der FOM Hochschule für Oekonomie und Management und geschäftsführender Gesellschafter der **ITONICS GmbH**. ITONICS unterstützt Kunden weltweit wie Audi, CISCO, Intel, PepsiCo oder Siemens bei der Konzeption und Umsetzung einer integrierten Innovationsstrategie.

**Axel Liebetrau** ist ein internationaler Thought Leader für Innovation und Zukunft und Entrepreneur aus Leidenschaft. Neben seinen über 27 Jahren Praxiserfahrung als Managementberater, Autor und Unternehmer (Gründer und Gesellschaftergeschäftsführer der führenden Innovationsberatung im Bereich Banking & Insurance) hat er eine fundierte akademische Ausbildung als Dipl. Betriebswirt (FH) und MBA. Er gilt als Grenzgänger und Vermittler zwischen Management und Wissenschaft. 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** 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. Herr Dr. 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.

**Malena Palinski**

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

  
MANAGEMENTCIRCLE®  
**INHOUSE**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

## Innovationens-Chancen entwickeln:

### Agiler, kostengünstiger, risikoärmer!

Viele Unternehmen setzen auf ein ausgefeiltes internes Innovations-Management, 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 branchen-internen und -externen Quellen schärft das Verständnis für eigene innovative Wege.
- Durch die Übertragung und Nutzung vorhandener Lösungen lassen sich Innovations-Chancen schneller, kostengünstiger und risikoärmer umsetzen.

Dieser praxisorientierte Workshop bietet Ihnen das notwendige Rüstzeug, um systematisch Chancen, Trends und Technologien aufzuspüren und Umsetzungsstrategien zu entwickeln. Nutzen Sie dieses Seminar, um den Blick für die wirklich relevanten Veränderungen und Neuerungen in Ihrem Business zu schärfen sowie frühzeitig Risiken und Chancen zu erkennen.

## Was Sie hier lernen

Sie werden zum Experten für den Aufbau und die Weiterentwicklung eines eigenen Innovations- und Trendscoutings. 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 Innovations-Chancen
- **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:** Innovations-Anstöße durch Lead User, Innovationsplattformen, Innovation Intermediaries, Cross Industry Innovation
- **International Scouting:** Wie Sie internationale Experten-netzwerke effizienter aufbauen und managen

## Ihr PLUS: Vorabfragebogen

Mit dem Hands-on-Ansatz haben Sie die Möglichkeit, Ihre individuellen Fragestellungen mit erfahrenen Innovations- und Trendscouting-Experten zu diskutieren. Reichen Sie Ihre Fragen dazu einfach im Vorfeld der Veranstaltung ein.

*Matthias S. Brodrück*



**Matthias S. Brodrück**

Bereichsleiter Seminare & Konferenzen

Telefon: +49 6196 4722-760

E-Mail: [matthias.brodruueck@managementcircle.de](mailto:matthias.brodruueck@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 Technologie-management, 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**.

## 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 Innovations-Chancen** 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**.

## Termin und Veranstaltungsort

**25. und 26. Juni 2018 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](http://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](http://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 vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. 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:

WS

**25. und 26. Juni 2018 in Frankfurt/M.**

06-85590

**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 [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder telefonisch unter + 49 6196 4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 6196 4722-700**

Fax: **+49 6196 4722-999**

E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**

Internet: **[www.managementcircle.de/06-85590](http://www.managementcircle.de/06-85590)**

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

Telefonzentrale: **+49 6196 4722-0**

