

# Offen für Neues

## Wie Open Innovation neue Impulse ins Unternehmen bringt

Bei der Suche nach neuen Ideen für Produkte und Dienstleistungen lohnt es sich, den eigenen Horizont zu erweitern. Daher nutzen Unternehmen heute den „Open-Innovation-Ansatz“, der aus Kunden und anderen Personen außerhalb des Unternehmens Partner auf dem Weg hin zu neuen Innovationen macht.

Es geht um Innovationen. Um neue Produkte, neue Dienstleistungen. Kurzum: um Dinge, die anders sind als das Bestehende. Um Dinge, die neu sind. Da liegt es nahe, auch neue Wege zu beschreiten, um zu Innovationen zu gelangen. Und genau hier setzt Open Innovation (zu Deutsch: Offene Innovation) an. Auf der Webseite von The Oxford Review

findet sich eine sehr schöne Definition darüber, was Open Innovation bedeutet:

*Der Begriff „offene Innovation“ bezeichnet eine Situation, in der sich eine Organisation bei der Innovation (von Produkten, Dienstleistungen, Geschäftsmodellen, Prozessen usw.) nicht nur auf ihr eigenes internes Wissen, ihre eigenen Quellen und Ressourcen (wie z. B. ihr eigenes Personal oder Forschung und Entwicklung) stützt, sondern auch mehrere externe Quellen (wie z. B. Kundenfeedback, veröffentlichte Patente, Wettbewerber, externe Agenturen, die Öffentlichkeit usw.) nutzt, um Innovationen voranzutreiben.*

Was darunter zu verstehen ist, macht die Abbildung 1 auf S. 774 deutlich. Während beim konservativen Vorgehen sich die Ideen und

Einflüsse innerhalb der starren Grenzen des eigenen Unternehmens bewegen, öffnet Open Innovation diese Mauern und lässt Impulse von außerhalb in die bestehenden Abläufe einfließen. Stellt sich die Frage: wie kann das in der Praxis gelingen? Hier liefert die Publikation „Open Innovation im deutschen Mittelstand“ aus der Reihe „Karlsruher Hochschulschriften“ gute Ansätze, die auch für viele Unternehmen des Elektrohandwerks umsetzbar sein könnten. „Für die Umsetzung einer Strategie im Sinne des Open-Innovation-Ansatzes werden neue Instrumente und Methoden eingesetzt, um einen besseren Zugang zu Bedürfnis- und Lösungsinformation zu erhalten und somit die Effizienz und die Effektivität im Innovationsprozess zu steigern. Die Forschung in diesem Bereich hat dabei sowohl online-basierte als auch offline-basierte Methoden der Implementierung von Open-Innovation-Strategien hervorgebracht, die exemplarisch aufzeigen sollen, wie Open Innovation konkret in Unternehmen umgesetzt werden kann“, so die Wissenschaftler. Genannt werden:

### Lead-User-Methode

Unter Lead-Usern versteht man trendführende Kunden bzw. Nutzer. Sie sind hinsichtlich ihrer Anforderungen und Ansprüche

#### Autor

Urs Weber ist Dipl. Betriebswirt (FH), Master of Science (Innovationsmanagement), schreibt seit über 20 Jahren mit den Schwerpunkten Technik und Brandschutz.

## Mehr Nachhaltigkeit und **FLEXIBILITÄT** bei der Gebäudeautomation

Intelligente Gebäudetechnik ist am besten, wenn sie flexibel, einfach zu planen und zu installieren und für den Endbenutzer zuverlässig und intuitiv zu bedienen ist.

Die neuen **SpaceLogic KNX** Geräte erfüllen genau diese Anforderungen und zeichnen sich durch Einsparung der Stromaufnahme und bis zu 50% Platzeinsparung in der Unterverteilung aus. Das Master/Erweiterungs-Konzept bietet Modularität und Benutzerfreundlichkeit. Sparen Sie Zeit und Geld in der Planung, Errichtung und Instandhaltung dank einfacher Auswahl, Konfiguration und Inbetriebnahme.

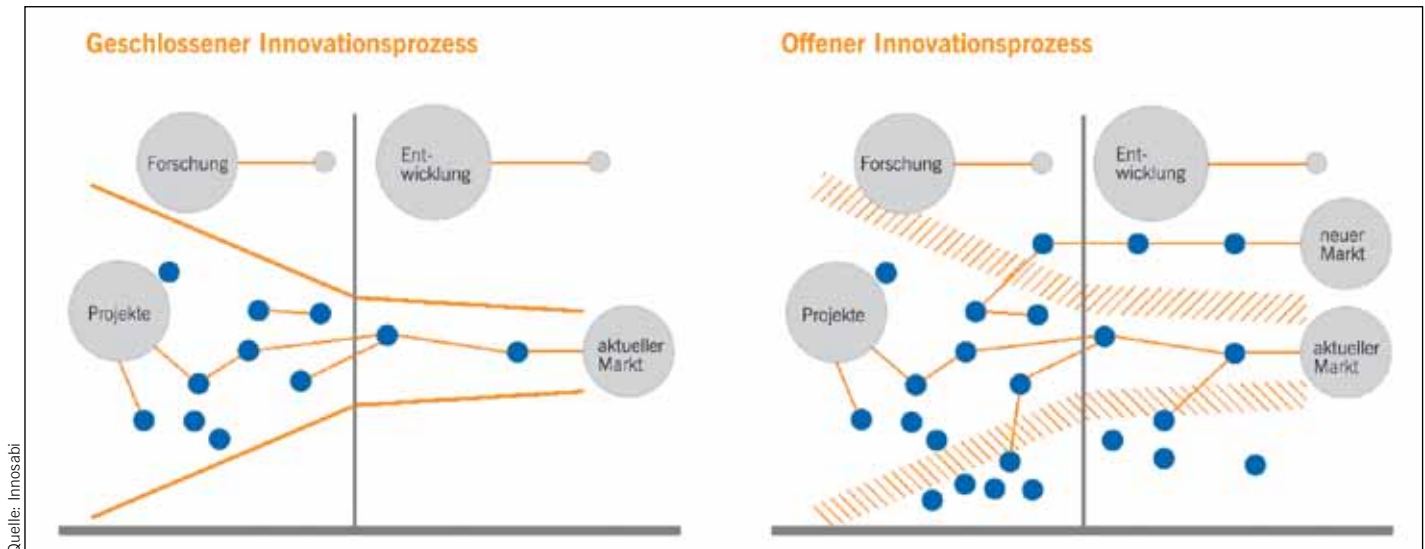
Entdecken Sie unsere KNX-Produkte unter: [se.com/de/spacelogicknx](https://se.com/de/spacelogicknx)  
#spaceLogicKNX



SpaceLogic KNX Master + Erweiterung, Spannungsversorgungen, DALI Gateway Pro und weitere Systemgeräte

Life Is On

**Schneider**  
Electric



1 Beim konservativen Vorgehen (li.) bewegen sich die Ideen und Einflüsse innerhalb der starren Grenzen des eigenen Unternehmens. Dagegen öffnet Open Innovation (re.) diese Mauern und lässt Impulse von außerhalb in die bestehenden Abläufe einfließen.

anderen Kunden/Nutzern sozusagen „einen Schritt voraus“. Daher macht es in besonderer Weise Sinn, Lead-User in den Innovationsprozess einzubinden. Hier besteht die Chance, frühzeitig künftig allgemeine Kundenbedürfnisse zu identifizieren und Marktentwicklungen und Marktrisiken abzuschätzen. Durch die enge Einbindung und Zusammenarbeit mit Lead-Usern kann im Produktentwicklungsprozess der Qualitätsaspekt frühzeitig und nachhaltig profitieren.

#### Online-Gemeinschaften („Communities for Open Innovation“)

Durch das schnelle Wachstum von Online-Communities bestehen für Unternehmen neue Möglichkeiten des kostengünstigen und schnellen Informationsaustauschs mit bestehenden und potenziellen Kunden. Auf diese Weise können Unternehmen von der Kreativität und dem Wissen ihrer Austauschpartner profitieren, somit neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese direkt bewerten lassen.

#### Ideenwettbewerb

Diese Methode basiert auf dem Ansatz, den Wissenstransfer zwischen Nutzern und Unternehmen durch das Ausschreiben eines Wettbewerbs zu verstärken. Der Wettbewerbscharakter soll die Kreativität der Teilnehmer anregen, die Qualität ihrer Beiträge steigern. Durch eine Prämierung wird zusätzlich ein Anreiz zur Teilnahme geschaffen. Wettbewerbe können sich sowohl mit einem breiten Aufruf an eine sehr große Masse potentieller Kunden richten als auch mit einer spezifischen Fragestellung an eine kleinere Gruppe von Spezialisten. Ideenwettbewerbe zielen darauf ab, den Prozess der Suche nach technischen Lösungen zu öffnen und Infor-

mationen über das Problem so breit zu streuen, dass auch unbekannte Außenseiter einen Beitrag zur Lösung leisten können.

#### Cross Industry Innovation

Cross Industry Innovation (zu Deutsch: „Branchenübergreifende Innovationen“) kann als eine Art Sonderform der Open Innovation bezeichnet werden, da Unternehmen das Potenzial anderer Branchen systematisch nutzen. Anhand einer gezielten Vorgehensweise sind Unternehmen in der Lage sich über die Grenzen der eigenen Branche hinaus zu vernetzen. Vernetzungen innerhalb der Branchen werden hauptsächlich durch die zuvor dargestellten Methoden ermöglicht. Um das Potenzial anderer Branchen verwenden zu können ist der Transfer von Knowhow, Technologien oder Lösungsansätzen notwendig, der in der Regel in einem dreistufigen Prozess mit den Phasen Abstraktion, Analogiefindung und Adaption durchgeführt wird.

Anhand der hier genannten Strategien, sowie weiterer, wird das Unternehmen also in die Lage versetzt, neue Impulse „von außerhalb“ in das eigene Unternehmen zu ziehen und zugleich einen Lerneffekt, aufbauend auf den Erfahrungen von Dritten, auszulösen. Um diese zu erreichen, ist Vernetzung wertvoll. Dies hat nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Politik bereits vor Jahren erkannt. Eigens für die Vernetzung wurden sogenannte Cluster ins Leben gerufen. Dabei handelt es sich um Netzwerke, in denen die unterschiedlichsten Akteure einer Branche (oder einer Region) sich unter dem Dach eines Clusters miteinander vernetzen und austauschen. „Cluster-Initiativen und landesweite Netzwerke in Baden-Württemberg können als

Kooperationsverbünde kompetenter Partner aus Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung sowie Politik verstanden werden, die durch eine enge, koordinierte Interaktion sowie Kommunikation untereinander geprägt sind. Durch die intensive und insbesondere frühzeitige Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen beschleunigt sich der Wissenstransfer, wodurch zum einen Unternehmen von den Forschungsergebnissen profitieren und somit innovative Produkte und Dienstleistungen schneller und wettbewerbsfähiger in den Markt bringen können. Zum anderen finden Forschungseinrichtungen effektiver Wirtschaftspartner für die Umsetzung ihrer Forschungsprodukte. Cluster-Initiativen und Netzwerke sind dadurch in der Lage, die Innovationsfähigkeit der Unternehmen bedeutend zu steigern und zur Profilbildung sowie Positionierung von Regionen im internationalen Wettbewerb beizutragen“, so die Cluster-Agentur Baden-Württemberg in ihrer Publikation „Cluster und Innovation“. Doch nicht nur in Baden-Württemberg dienen Cluster der Vernetzung und unterstützen damit auch Open Innovation. Im Freistaat Bayern existieren 17 landesweite Cluster ([www.cluster-bayern.de](http://www.cluster-bayern.de)), etwa für die das Elektroh Handwerk betreffenden Branchen Energietechnik und Mechatronik. Auch in Nordrhein-Westfalen existieren sogenannte Landescluster. Eine der acht Leitmärkte, welche die Politik identifiziert hat ist die Energie- und Umweltwirtschaft ([www.wirtschaft.nrw/leitmarkt-strategie-nrw](http://www.wirtschaft.nrw/leitmarkt-strategie-nrw)). Es lohnt also, sich über die Cluster im Land zu informieren und zu überlegen, ob eine Zusammenarbeit für das eigene Unternehmen Vorteile in Bezug auf Innovationen haben kann. ■