



Innovation Partnership Strategie

Der strukturierte Weg zur Innovation

Dietmar Erwin Ruttensteiner
Dipl. Coach, Dipl. AE (Beratung)
Business Consultant
Zenndorf 7, 4551 Ried/Trk, Austria

Phone: +43 720 3037351
Mail: info@ruttensteiner.com
Web: www.ruttensteiner.com
Web: www.market-entry-austra.com



Die Entstehung von IPS (Innovation Partnership Strategie)

- Anfang 2006 Entwicklung der 3xW Methode
- 2010 Adaptierung der 3xW Methode für die Wirtschaft
- 2012 Feldversuche Leadership > Innovation
z.B.: Team 8 plus 4, Brunel Austria GmbH
- Focus auf replizierbare Innovationsfindung
- 2015 Geburt der Innovation Partnership Strategie



Die Herausforderungen

- Wie können Ideen an sich, initiierte werden?
- Wie kann man Kreativität und daraus entstehende Innovationen, in einem strukturierten und replizierbaren Ablauf darstellen?
- Wie kann dieser Ablauf in bestehende Unternehmen integriert werden?



Die drei Säulen der IPS

- Generierung von Innovationen
 - Gezielte Auswahl an teilnehmenden Personen
 - Einsatz von Psychologischen Methoden
 - Best Praxis (z.B. Walt Disney Strategie)
- Erzeugung von Antifragilität
 - Disruptive Einflüsse werden positiv genutzt
 - Zielorientierte Allianzen und Partnerschaften
- Gesicherter Outcome-Mehrwert
 - Generierung eines neuen Produktes, einer neuen Dienstleistung oder eines neuen Geschäftsfeldes

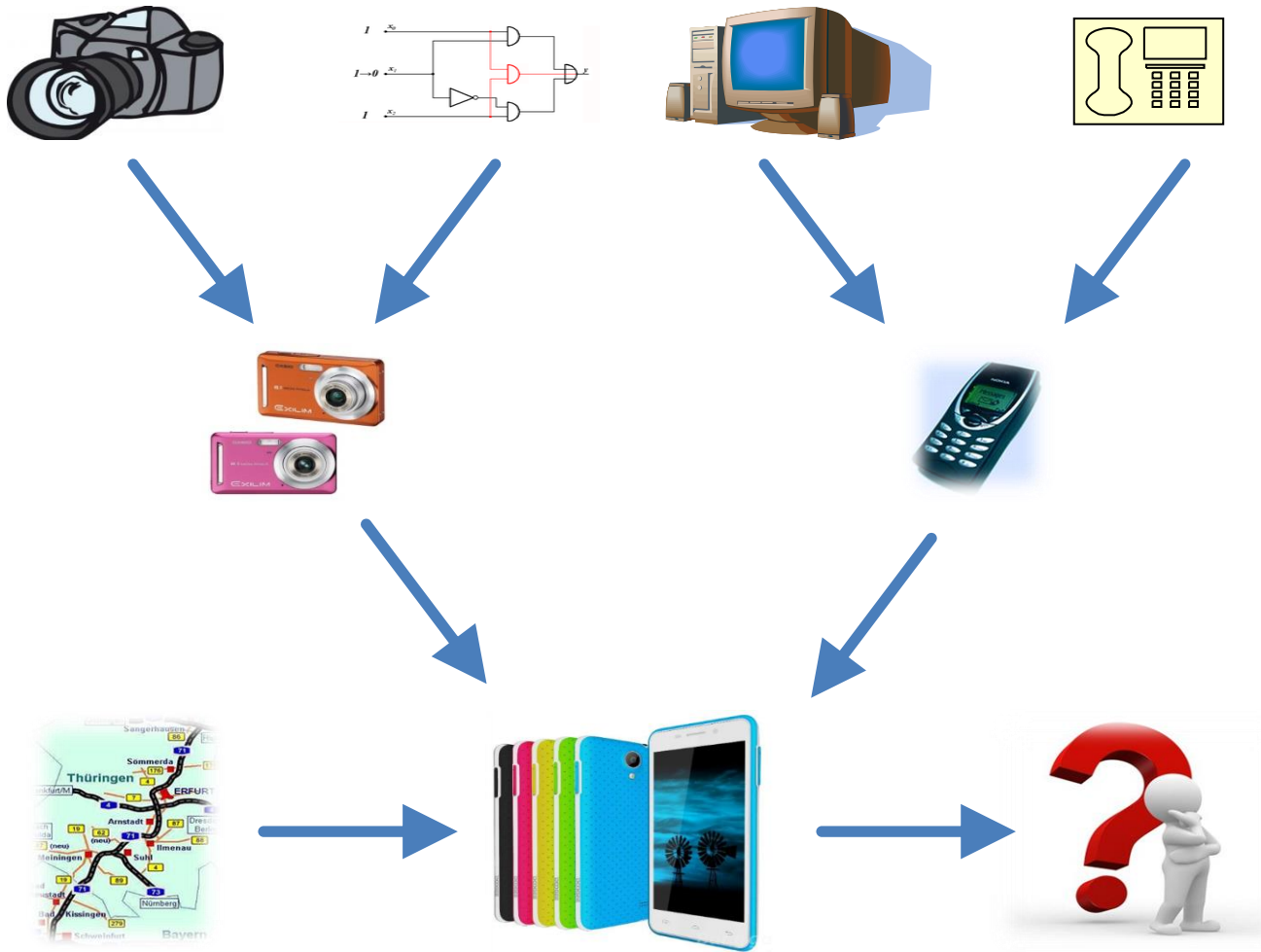


Die Ziele der Innovation Partnership Strategie

- Entwicklung von etwas Neuem, aus der bestehenden Grundmenge des Unternehmens
- Zusammenführung von nicht Zusammengehörendem
- Neue Potentialale sichtbar machen
- Antifragilität herstellen

- Übergeordnetes Ziel => The Next Big Thing

Beispiel eines Verschmelzungsweges von ursprünglich nicht Zusammengehörigen



Innovation Partnership Strategie

Der strukturierte Wege zur Innovation

R Ruttensteiner
CREATING SOLUTIONS

— since 1993 —

Eine Metapher als Beispiel

- Eine alt eingesessene Orangen Plantage hat jährlich einen Ertrag von 10.000 Einheiten, wobei jeweils, für Kunde A und Kunde B, 5.000 Liefereinheiten benötigt werden.
- Durch Umweltveränderungen können in Zukunft nur noch 5.000 Einheiten pro Jahr produziert werden. Dadurch ist mit einem Umsatzrückgang und einem Kundenverlust zu rechnen.
- Als Lösung stehen zwei Varianten zur Diskussion. Zum Einen, jeden Kunden nur 2.500 Einheiten zu liefern oder zum Anderen einen der Kunden zu kündigen

Die Lösung der Orangen Metapher

- Die angedachten Varianten, stellen für das Unternehmen jedoch keine Lösung dar, denn Sie würden dabei auf jeden Fall verlieren. Sie wenden die **IPS** Methode an und kommen zu folgender Lösung.
- Sie verändern Ihr Geschäftsmodell und binden Kunden A in die Wertschöpfungskette ein.
- Denn Kunde A benötigt nur die Schalen für die Herstellung von Gewürzmischungen und dieser liefert das übrige Fruchtfleisch weiter an Kunden B, einen Getränkeproduzenten, wobei dabei einen Anteil des Ertrages an den Plantagenbesitzer zurückfließt. Somit konnte die Plantage den Umsatz in Relation zum Einsatz erhöhen und zusätzlich beide Kunden beliefern.

Beispiele für mögliche Branchen-Verknüpfungen durch neue Technologien

- E-Mobilität: Tourismus und Automobil Industrie
Automobilindustrie als Energieversorger
- Blue-Economy: Landwirtschaft und Kunststoffindustrie
- Digitalisierung: Gastronomie und Start Ups
- 3D Druck: Handwerk und Handel
- Green-Economy: Gemeinden und Energieversorger
- Big-Data: Versicherungen und Wearable
- Handel: Als Energieanbieter
- Maschinenbau: Anstelle Verkauf > Leistung als Service

Diese Beispiele stehen stellvertretend für viele weitere Möglichkeiten.
Zeigen aber in welche Richtung sich Branchen schon Heute vereinen können.

Mit dem **IPS** Programm erarbeiten wir mit Ihnen einen für Sie möglichen Weg wie Sie von den neuen Technologien gewinnbringend profitieren können.



Innovation Partnership Strategie

Der strukturierte Weg zur Innovation

Dietmar Erwin Ruttensteiner
Dipl. Coach, Dipl. AE (Beratung)
Business Consultant
Zenndorf 7, 4551 Ried/Trk, Austria

Phone: +43 720 3037351
Mail: info@ruttensteiner.com
Web: www.ruttensteiner.com
Web: www.market-entry-austra.com

Gerne beraten wir auch Sie am Weg
zu Ihrer nächsten Innovation

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an