

## Die Situationen ...

**„Die Lösung ist immer einfach. Man muss sie nur finden.“**

Alexander Solschenizyn

*Viele Ideen in Ihren Köpfen, aber wie können sie strukturiert und bewertet werden?*

*Sie suchen noch Entwicklungs- oder Kooperationspartner?*

*Sie wollen eine externe Sicht auf Ihre Planungs- und Lösungsprozesse?*

*Sie möchten gern Fördermittel nutzen und benötigen Unterstützung bei der Antragstellung?*

*Ihre Mitarbeiter sind mit dem Management Ihrer Projekte überfordert oder sollen entlastet werden?*

## Unsere Philosophie ...

**„Erfolg ist die beste Motivation!“**

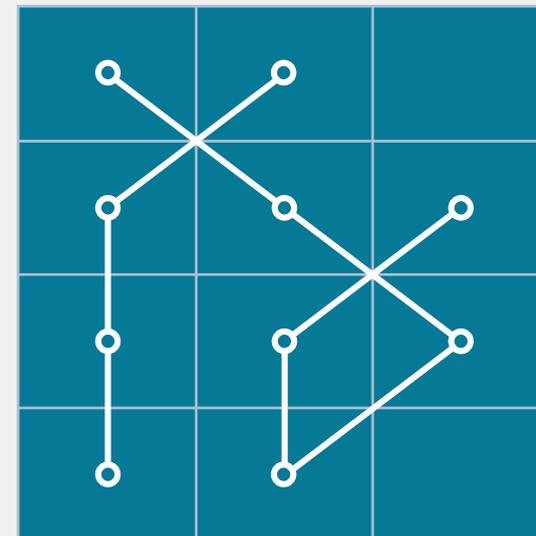
die Prozesse in Unternehmen im Zusammenhang zu betrachten und über den Tellerrand von Einzelthemen hinaus zu sehen,

Innovationen nicht nur im Bereich Technik zu verstehen, sondern im Kreislauf: Mensch - Maschine - Prozess,

unsere Angebote und Leistungen an Ihrem konkreten Bedarf individuell auszurichten und die persönlichen Erfahrungen aus langjähriger Beratungstätigkeit zu integrieren.

## Wir ...

sind kompetent, zuverlässig und loyal und messen unsere Leistungen an Ihrem Erfolg!



## Unsere Schwerpunkte.

### TEAMARBEIT

Ein gutes Team ist harte Arbeit.

### INNOVATION

Innovation schafft Vorsprung.

### PRODUKTE

Mit Leidenschaft für Ihr Produkt.

### tip innovation

Geschwister-Scholl-Straße 15

D - 07545 Gera / Thüringen

Telefon: 0365 55242-0

Telefax: 0365 55242-22

E-Mail: [info@tip-innovation.de](mailto:info@tip-innovation.de)

**Innovation schafft Vorsprung.**

## Problemsuche.

**„Die Erfindung des Problems ist wichtiger, als die Erfindung der Lösung; in der Frage liegt mehr, als in der Antwort.“**

Walther Rathenau

In den meisten Köpfen schlummern gute Ideen zur Verbesserung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen.

Die Aufgabe besteht darin, die zugehörigen Probleme unserer Kunden zu finden.

Wenn uns das nicht gelingt, werden wir Geld, Zeit und Kraft in Entwicklungen investieren, die sich später nicht oder nicht in geplantem Maß verkaufen lassen.

Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten, Ideen zu generieren, strukturieren, bewerten und auszuwählen; das betriebliche Vorschlagwesen gehört ebenso dazu, wie Kreativitätstechniken oder auch Kundenbefragungen.

Wichtig ist, bereits am Anfang das Ende – den Markt – im Blick zu haben.

## Entwicklungsplanung.

**„Perfektion ist nicht dann erreicht, wenn man nichts mehr hinzufügen, sondern wenn man nichts mehr weglassen kann.“**

Antoine de Saint-Exupéry

Sind erst mal Probleme gefunden, finden gute Techniker auch Lösungen – oftmals viel zu Überdimensionierte.

Die Erarbeitung stringenter Innovationskonzepte soll die „Gefahr“ bannen: Technische Möglichkeiten versus Kundenbedürfnis.

Denn was nutzen teure Neu- oder Weiterentwicklungen, deren Vorteile unsere Kunden, auch im B2B-Bereich, schlichtweg überfordern.

In den Konzepten gilt es unzählige Fragen zum Markt, Wettbewerb und Stand der Technik, aber auch zu konkreten Arbeitsschritten, Zeit-, Kosten- und Finanzierungsplanung zu beantworten.

Das Schwierige daran; der Zeitpunkt der Planung liegt lange vor der Markteinführung – also ein Blick in die Zukunft, von der wir nicht immer wissen, wie sie dann wirklich aussieht.

## Projektmanagement.

**„Sag mir, wie Dein Projekt beginnt und ich sage Dir, wie es endet.“**

Alte Projektweisheit

Untersuchungen zeigen, dass die Ursachen für nicht erreichte Projektziele oftmals schon am Anfang liegen. Die Benennung von Projektmanagern, die „das mal mit machen“, aber keine Erfahrung im Projektmanagement besitzen; Anforderungen und Ziele sowie Spielregeln die nicht klar definiert sind; Position, Befugnisse und Ressourcen des Projektleiters, die vom Chef nicht klar kommuniziert werden und so weiter. Dabei stehen und fallen Projekte mit der Projektleitung.

Durch die operative Planung und Steuerung soll das Erreichen von Sach-, Termin- und Kostenzielen sichergestellt werden.

Gerade in KMU ist der Entwickler auch oft der Projektmanager. Das birgt Gefahren, denn Entwickler arbeiten lösungsorientiert und Manager zielorientiert. So kommt es schon mal vor, dass Projektziele mit dem Lösungsfortschritt angepasst werden. Typisch für KMU ist auch, dass Projekte oft neben dem Tagesgeschäft laufen und die Gefahr des Hintenanstellens besteht – Unterstützung durch externes Management könnte helfen.

## Was wir tun ...

- > Moderation von Problemsuch- und Ideenfindungsprozessen
- > Strategieentwicklung
- > Recherchen zum Stand der Technik, Markt und Wettbewerb
- > Vermittlung von (FuE)-Partnern und Kooperationen

- > Kooperationsmanagement
- > Entwicklung und Erarbeitung von FuE-Konzepten (unterstützend)
- > Moderation von Planungs- und Lösungsprozessen
- > Informationen zu Fördermitteln und Antragstellung
- > externes Projektmanagement

## Ihre Vorteile ...

- + Fremdpulse und Querdenken
- + Neutralität und Methodensicherheit
- + neue Partner und Netzwerke
- + Erfahrungsaustausch und Kenntnisgewinn
- + Zeiteinsparung und wertvolle Tipps