

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!“**

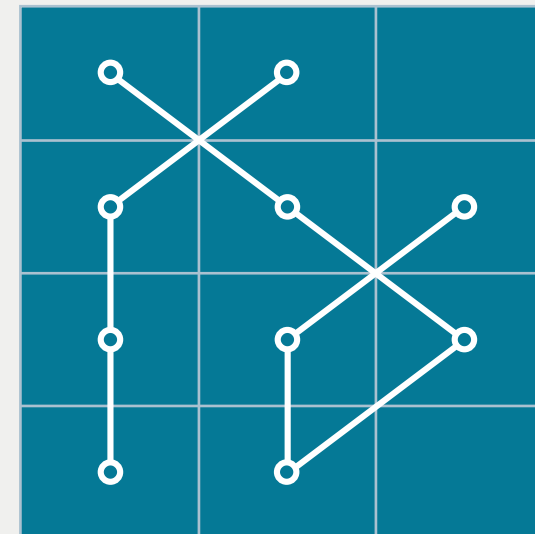
die Prozesse in Unternehmen im
Zusammenhang zu betrachten
und über den Tellerrand von
Einzelthemen hinaus zu sehen,

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

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