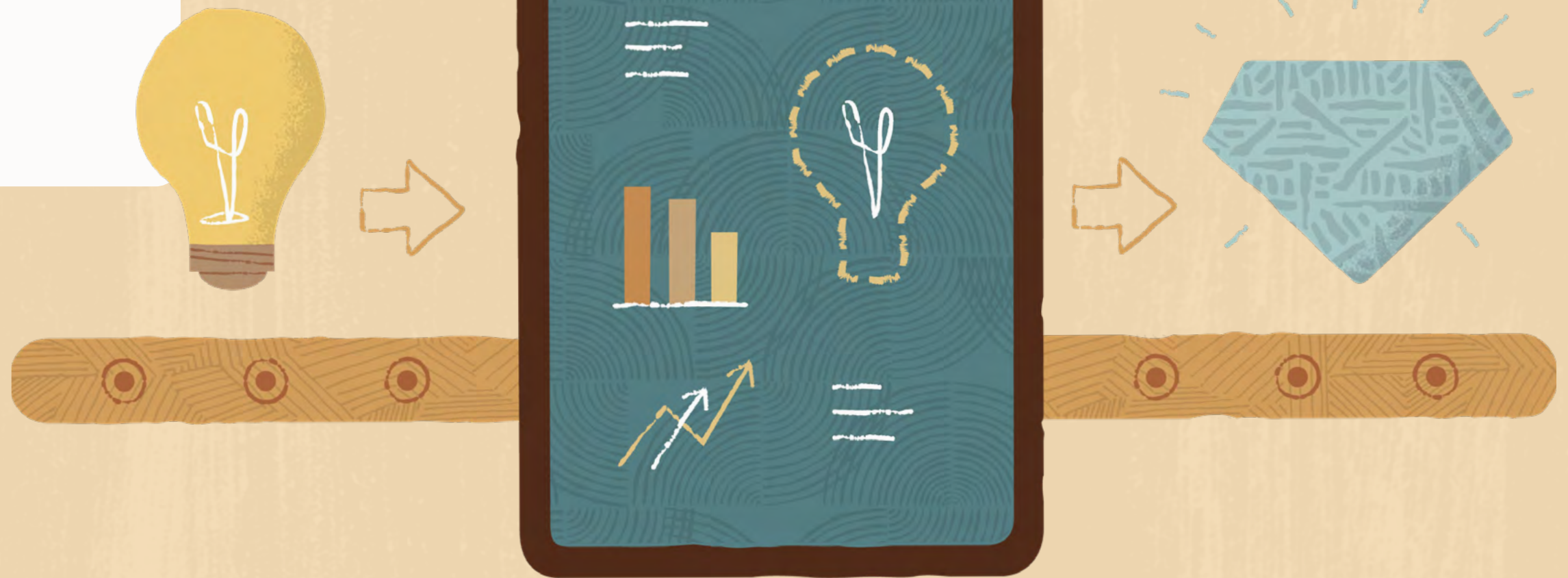


LEITFADEN

—  
So machen  
Sie aus guten  
Ideen wertvolle  
Innovationen





## Jetzt für mehr Wachstum sorgen (Einführung)

---

An Ideen aus den unterschiedlichsten Quellen herrscht kein Mangel. Daher sollte es eigentlich einfach sein, eine gute Idee zu finden und sie auf den Markt zu bringen. Doch selbst die innovativsten Unternehmen haben Mühe, kontinuierlich neue Angebote zu entwickeln. Warum ist es nur so schwierig, innovativ zu sein, wenn scheinbar überall um uns herum Innovation stattfindet?

Ein wichtiger Grund könnte sein, dass sich Ihr Unternehmen bei der Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen auf Daten aus Tabellenkalkulationen oder unzusammenhängenden Systemen verlässt. Wenn Sie Ihre Produkte schnell auf den Markt bringen und kontinuierlich Innovationen einführen möchten, dann müssen Sie alle Ihre Daten und Prozesse – von der ersten Idee bis zur Dienstleistung – auf einer einzigen Plattform zusammenführen.

Wenn das gelingt, dann können Sie die nötigen Daten erfassen, standardisieren und schnell in gewinnbringende Innovationen umsetzen. Dann können Sie sich darauf konzentrieren, die Innovationspipeline mit hochwertigen Ideen zu füttern, die umsetzbar sind, die die Anforderungen der Kunden erfüllen und zu Ihrer Wachstumsstrategie passen.

# Wussten Sie schon?

**Nur 6 %** der CEOs sind mit der Innovationskraft ihres Unternehmens zufrieden. Einer der Hauptgründe liegt darin, dass „Unternehmen zu häufig herkömmlichen Silo-Ansätzen folgen, die zu blinden Flecken, Problemen bei der Übergabe und die zu Ineffizienzen führen. Alle diese Szenarien haben erhebliche Auswirkungen auf Produktumsatz, Wirtschaftlichkeit und ROI.“<sup>1</sup>

<sup>1</sup> McKinsey & Company, [“Modern CPG product development calls for a new kind of product manager.”](#) 22. Oktober 2020.

<sup>2</sup> McKinsey & Company, [“Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever.”](#) 17. Juni 2020.

<sup>3</sup> PWC, [US CFO Pulse Survey](#), 15. Juni 2020.

## Führende Analysten haben untersucht, wie Innovation entsteht

- Die gemeinsame Ausrichtung von Teams und Partnern an den Prozessen zur Produktentwicklung verkürzt die Zeit bis zur Marktreife um bis zu 60 %, erhöht die Margen um 6 % und steigert den Marktanteil des Unternehmens um 8 bis 10 %.<sup>1</sup>
- Neue Studien zeigen: Unternehmen, die in Innovation investieren, können ihre Marktanteile bis zu 30 % auch bei Disruptionen steigern.<sup>2</sup>
- Bei einer kürzlich durchgeführten Umfrage zu den wichtigsten Faktoren beim Neuaufbau oder der Verbesserung von Umsatzquellen, nannten CFOs als oberste Priorität die „Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen“.<sup>3</sup>



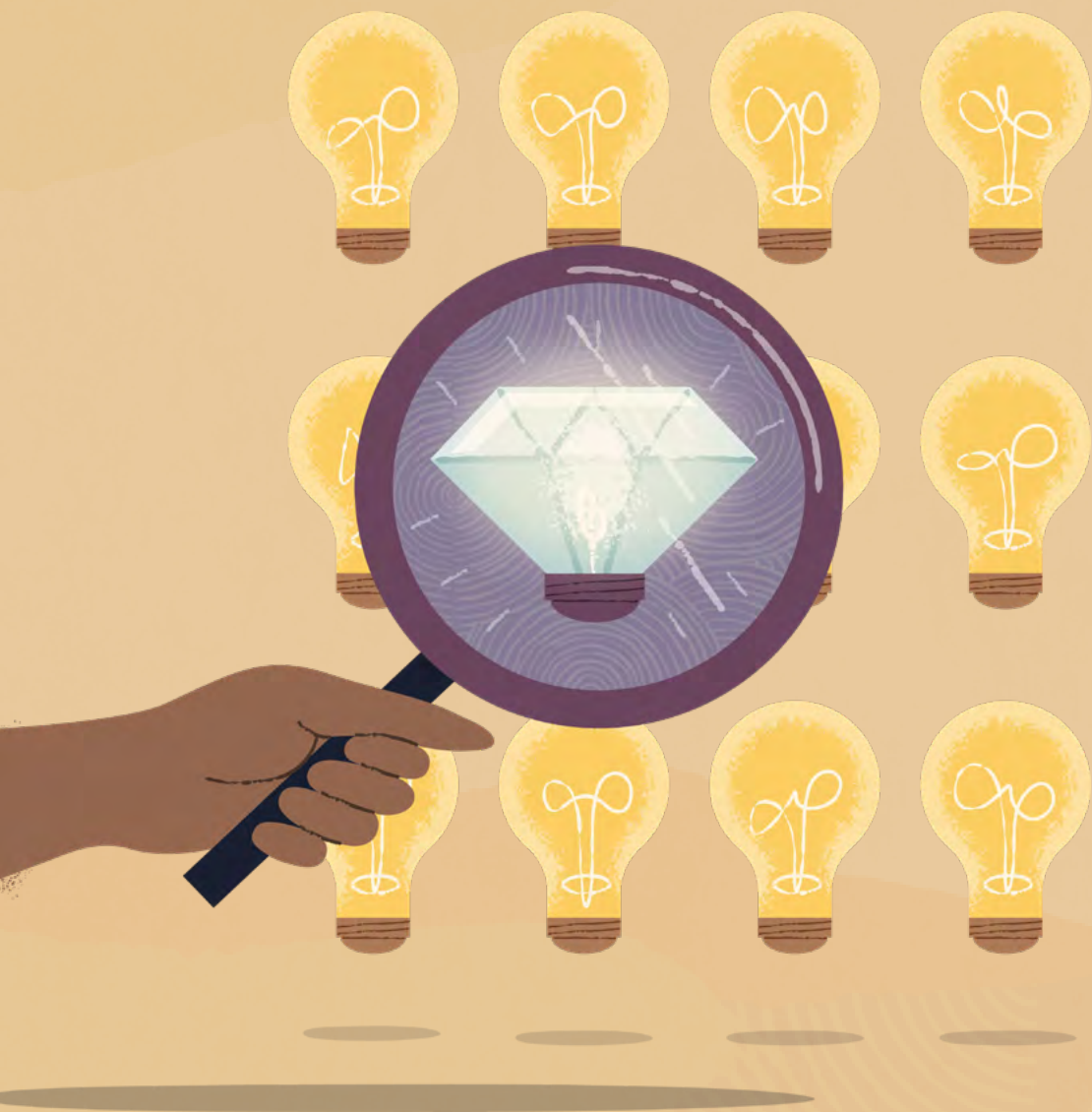
## Fragen Sie sich, ob eines der folgenden Szenarien auf Sie zutrifft

---

- ❓ Es ist schwierig, die richtigen Produkte, Dienstleistungen oder Angebote schnell und vor der Konkurrenz auf den Markt zu bringen.
- ❓ Investitionsentscheidungen - basierend auf Rückmeldungen von Kunden, Produkten und Produktionsstätten oder als Reaktion auf sich ändernde Marktbedingungen - können nicht priorisiert werden.
- ❓ Es ist nicht möglich, mit sich ändernden Geschäftsmodellen Schritt zu halten wie zum Beispiel „Alles-as-a-Service“-Angeboten.
- ❓ Es fehlen einheitliche Prozesse für die Entwicklung, Fertigung und Bereitstellung von Produkten.
- ❓ Die Zusammenarbeit von internen und externen Teams und die Synchronisierung der Entwicklung ist aufgrund von manuellen Prozessen und isolierten Systemen unzureichend.

# Wie schaffen es die führenden Innovatoren, den Markt zu beherrschen?

---



## **Sie reagieren auf jede Situation**

Führende Innovatoren entwerfen herausragende Angebote in Voraussicht auf sich ändernde Marktbedingungen. Sie sind in der Lage, ihr Geschäft zu verlagern und jede Situation mit der entsprechenden Innovation zu begegnen.

## **Sie setzen auf einen kundenorientierten Ansatz**

Erfolgreiche Innovatoren entwickeln ihre Produkte und Dienstleistungen basierend auf den Anforderungen ihrer Kunden. Sie erfassen Feedback aus unterschiedlichen Kanälen und Quellen und nutzen es, um die Innovationen zu priorisieren, die sich ihre Kunden wünschen und die die Kundenbindung stärken.

## **Sie arbeiten datenorientiert**

Sie verfolgen einen vernetzten, kollaborativen und datenorientierten Ansatz bei der Entwicklung. So ist jede Entscheidung, die sie im Laufe des Innovationslebenszyklus treffen, datenorientiert und basiert auf ihren strategischen Geschäftszielen.

## Wie kann Oracle Ihnen helfen, aus Ihren besten Ideen gewinnbringende Innovationen zu machen?

- ✓ **Ermöglichen Sie kontinuierliche Innovation** indem Sie alle Ihre Daten und Prozesse—von der Idee bis zur Dienstleistung—auf einer einheitlichen Cloud-Lösung abstimmen und standardisieren. Sehen Sie Daten effizient in Echtzeit von jedem Gerät aus und teilen Sie sie mit anderen Teams, während Sie neue Angebote und notwendige Änderungen verwalten.
- ✓ **Erhalten Sie zeitnah Transparenz** über den Erfolg oder Misserfolg Ihrer Innovationen mit der Möglichkeit, von erfolglosen Projekten auf Chancen mit Mehrwert umsteigen zu können. Treffen Sie schnellere und fundiertere Entscheidungen und reduzieren Sie Risiken mit einem umfassenden Überblick über den gesamten Innovationszyklus.
- ✓ **Speisen Sie Ihre Innovationspipeline** mit einem kontinuierlichen Strom an hochwertigen, umsetzbaren Ideen, die auf Kundenanforderungen abgestimmt und an Portfoliostrategien für die Markteinführung ausgerichtet sind. Gewinnen Sie detailliertere Erkenntnisse in Kunden, Produkte und Fertigungsstätten, mit denen das Innovationsportfolio optimiert wird.

„Heute muss man in Echtzeit auf Daten zugreifen können, und zwar über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg. Produkte und Dienstleistungen entstehen nicht in einem Vakuum. Mit Oracle Cloud können wir isolierte, voneinander getrennte Geschäftsprozesse zusammenführen und unser Unternehmen schneller skalieren. Diese integrierte Umgebung reicht von der Produktentwicklung bis hin zum Kundenfeedback.“

— **Craig Halterman**  
CIO bei Cohu

# So machen Sie den ersten Schritt

---



## **Stellen Sie Ihren Kunden in den Mittelpunkt.**

Planen und definieren Sie kontinuierlich Ihre kundenorientierte Geschäftsstrategie anhand der Marktnachfrage und übertragen Sie diese Strategie nahtlos in Entscheidungsprozesse.

## **Investieren Sie in die richtigen Lösungen.**

Eine integrierte Suite von Cloud-Anwendungen ermöglicht es, die Innovatoren zu vereinen - und verschafft ihnen die nötige Transparenz, um neue Produkte und Angebote schnell zu entwickeln, zu planen, herzustellen und anzubieten.

## **Schaffen Sie eine Innovationskultur.**

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter mit den erforderlichen Tools für die Zusammenarbeit. So schaffen Sie gemeinsam eine unternehmensweite Innovationskultur, in der die besten Ideen die Entwicklungszyklen schnell durchlaufen.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie aus Ihren besten Ideen gewinnbringende Innovationen machen können, besuchen Sie unsere Seite „Der Schlüssel zu kontinuierlicher Innovation“.

Copyright © 2021, Oracle and/or its affiliates. This document is provided for information purposes only, and the contents hereof are subject to change without notice. This document is not warranted to be error-free, nor subject to any other warranties or conditions, whether expressed orally or implied in law, including implied warranties and conditions of merchantability or fitness for a particular purpose. We specifically disclaim any liability with respect to this document, and no contractual obligations are formed either directly or indirectly by this document. This document may not be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, for any purpose, without our prior written permission. Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates. Other names may be trademarks of their respective owners.