

Forschung & Entwicklung ist keine Insel – Guido Quelle in der Wachstumswerkstatt

Dortmund, 22. Mai 2012

„Eine gute Idee für ein Produkt oder eine Dienstleistung ist nur dann eine vielversprechende Idee, wenn sie zur Unternehmensstrategie passt“: Am Montag beleuchtete Prof. Dr. Guido Quelle auf der vierten Telekonferenz der diesjährigen Wachstumswerkstatt die Rahmenbedingungen für eine schlagkräftige Forschung und Entwicklung. Für den Mandat-Geschäftsführer bildet F & E mit der gezielten Schaffung von Innovationen die Basis für Wachstum – jedoch nur, wenn sie ausreichend in der Unternehmensführung repräsentiert ist und funktionierende Schnittstellen zu den marktrelevanten Unternehmensbereichen existieren.

Kennzahlen und Controlling

Vor mehr als 200 akkreditierten Teilnehmern berichtete Guido Quelle aus seiner Erfahrung, wie häufig vernachlässigt werde, dass Forschung & Entwicklung – unabhängig von der eigenen Organisation – mit den Plan- und Ist-Kennzahlen des Unternehmens vertraut sein muss, um zielgerichtet zu arbeiten. Quelle: „Man wundere sich nicht, dass F & E am Thema vorbeisaust, wenn sie nicht in die Planungsprozesse der wachstumsrelevanten Kennzahlen eingebunden ist.“ Darüber hinaus sei ein Reporting und Controlling der Forschung & Entwicklung unerlässlich, schließlich soll einer gezielten Investition von Geld und vor allem Zeit auch ein entsprechendes Ergebnis gegenüber stehen. Wachstumsexperte Quelle fordert zudem, dass F & E als Verantwortungsbereich direkt in der Geschäftsleitung repräsentiert ist, egal ob produzierendes oder dienstleistendes Unternehmen, um deren Wachstumsbeitrag sicher zu stellen.

Informationen und Schnittstellen

Für konsequente Innovation brauche es nicht nur Ideen, sondern vor allem Informationen, in welche Richtung entwickelt oder gar geforscht werden müsse. Zu häufig erhalte die F & E-Einheit relevante Informationen nur aus dem Markt, zu häufig nur unstrukturiert. „Auch bei Einschaltung der Marktforschungsabteilung oder eines externen Instituts müssen immer noch die richtigen Fragen gestellt werden“, erläutert Guido Quelle und ergänzt: „Viel zu selten gibt es einen internen formalen Informationsaustausch.“ Die Schaffung einer stabil konfigurierten Schnittstelle zu marktrelevanten Bereichen wie Vertrieb und Marketing liegt nahe und ist dennoch zu selten Realität. Auch andere Bereiche können je nach Unternehmensangebot relevant sein: Beispielsweise sollte mit dem Einkauf über Materialien gesprochen werden oder mit der Logistik über Handling-Themen. Die Schnittstellen zu den Unternehmensbereichen müssen aus Quelles Sicht zwingend um einen formalen Austausch der F & E-Mitarbeiter untereinander ergänzt werden, unabhängig davon, ob Grundlagenforscher, Detailforscher oder marktgesteuerte, angewandte Forscher miteinander arbeiten.

Geschwindigkeit

Die Schnittstellenarbeit solle so weit gehen, dass F & E bei der gezielten Schaffung von Innovationen gemeinsam mit Vertrieb und Marketing definiert, was zu hundert Prozent gewährleistet sein muss und was nach und nach reifende Zusatzfeatures sein können. Mit der Faustregel „Lieber zu schnell am Markt als zu langsam“ schloss Quelle die Telekonferenz, schließlich lehre der Realbetrieb immer mehr als das Labor und der grüne Tisch.

Die nächste Mandat-Telekonferenz der Wachstumswerkstatt 2012 findet statt am 18. Juni 2012 zum Thema „Einkauf: Wie Sie Qualität sicherstellen und das Erbsenzählen stoppen“. Die Impulsvorträge am Telefon zu den wichtigsten Bereichen, in denen Wachstumsbremsen zu lösen sind, richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte. Mehr Informationen unter <http://www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen/>

Abdruck/Verwendung frei. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung) unter <http://www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle>

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Sein aktuelles Buch „Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben“ erschien im September 2011 bei Gabler. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 120 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de