



HOW² INNOVATE

INTERNATIONALE MÄRKTE FÜR DIE EIGENE INNOVATIONSKRAFT ERSCHLIESSEN



In welchen Ländern haben unsere Innovationen große Marktchancen?



Bei welchen Vorhaben sollten wir uns überlegen, mit innovativen Unternehmen aus anderen Staaten zusammen an Zukunftslösungen zu arbeiten?



In welchen Innovationsfeldern gibt es eventuell spannende technologische Lösungen, Know-how oder Ressourcen aus ausländischen Märkten, die wir uns einmal näher anschauen sollten?



Trend- und Technologiescouting beschreibt den Prozess, neue Trends und Technologien zielgerichtet und frühzeitig zu finden. Im Rahmen der strategischen Vorausschau werden diese Informationen dann analysiert und bewertet, um diese gezielt nutzen zu können. Die Notwendigkeit hierfür entsteht, da wirtschaftliche, technologische und auch gesellschaftliche Veränderungen mit zunehmender Geschwindigkeit stattfinden. Diese Methode lässt sich auch im internationalen Kontext zur Erschließung ausländischer Märkte für die eigene Innovationskraft gezielt einsetzen. Trend- und Technologiescouting in anderen Märkten eröffnet die richtigen Impulse für internationales Engagement. Wie gelingt also internationales Trend- und Technologiescouting?

EINEN AUSLÄNDISCHEN MARKT MIT TREND- UND TECHNOLOGIESCOUTING ERSCHLIESSEN

1.

Start des Scoutingprozesses:

Durchführung eines Kick-off-Treffens mit allen Beteiligten zur gemeinsamen Zieldefinition und Konzeptabstimmung des Scoutingvorhabens. Neben einem unternehmensinternen Projektteam sollte man sich überlegen, auch Branchenexperten aus den zu untersuchenden Ländern mit ins Boot zu holen.

2.

Trend- und Technologiesuche:

Bevor mit der Suche nach Trends und Technologien im Zielland begonnen werden kann, müssen vier Fragen beantwortet werden.

- Was wollen wir in welchen für uns relevanten Feldern suchen, welche Trends oder Technologien und auf welcher Flughöhe?
- Wo bzw. in welchen Ländern oder Weltregionen wollen wir suchen?
- Wie wollen wir suchen, z. B. über eine reine Desk Research oder Interviews bzw. Diskussionsrunden mit lokalen Branchenexperten vor Ort?
- Womit wollen wir suchen, also welche Quellen wollen wir nutzen, z. B. nationale Innovationsstrategien, offizielle Regierungsseiten, nationale oder regionale Innovationsnetzwerke, Publikationen zwischenstaatlicher Handelsorganisationen?

Sobald diese Fragen beantwortet wurden, kann die Inputsammlung entsprechend durchgeführt werden.

3.

Trendanalyse, -beschreibung und -strukturierung

Der zuvor gesammelte Input zu Trends und Technologien in einem anderen Land ist zunächst unstrukturiert. Deshalb muss er in einem nächsten Schritt kategorisiert und geclustert werden. Es ist dabei sehr hilfreich, eine Shortlist – also eine Zusammenstellung der Trends oder Technologien, die in der weiteren Analyse berücksichtigt werden sollen, in einer übersichtlichen Trendliste - anzufertigen. Besonders wichtig ist es an dieser Stelle auf eine ähnliche Flughöhe der zu betrachtenden Trends oder Technologien zu achten, um deren Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Dazu bietet sich beispielsweise die Strukturierung des Inputs in einer Excel-Liste an.

Hat man die Shortlist erstellt und ist sich darüber im Klaren, welche Trends oder Technologien bewertet werden sollen, müssen diese möglichst gut beschrieben werden. Dies dient dazu, dass man sich ein gutes Bild von der Trend- und Technologiereife innerhalb des betrachteten Landes vor der Bewertung machen kann. Dabei spielt die Beschreibung der im Land vorherrschenden Trendspezifika oder Technologieeigenschaften eine besonders große Rolle. Für die Bewertenden hilfreich sind ebenso konkrete Fallbeispiele innovativer Unternehmen, aktueller Innovationsprojekte und Förderprogramme oder neu entwickelter technologischer Lösungen aus dem jeweiligen Zielmarkt.

Zur Bewertung und besseren Visualisierungs- und Analysemöglichkeiten bietet es sich an auf eine passende Softwarelösung zurückzugreifen und alle bisher zusammengetragenen Informationen dahin zu übertragen. Derartige digitale Innovationsplattformen, in denen sich solche Bewertungsergebnisse beispielsweise in Trend- oder Technologieradaren darstellen lassen, gibt es von zahlreichen geeigneten Anbietenden.

4.

Trendbewertung

Jetzt folgt der Kernabschnitt – die Bewertung der Trends oder Technologien. Bevor die Bewertung durchgeführt werden kann, müssen sowohl der Bewertendenkreis als auch die Bewertungskriterien festgelegt werden. Für den Fall der Bewertung ausländischer Trends oder Technologien speziell für Ihr Unternehmen sollten in erster Linie unternehmensinterne Fachleute in die Bewertung eingebunden werden, die Ihr Unternehmen sowie seine Kernkompetenzen gut kennen und deshalb gut einschätzen können, wie attraktiv Geschäftsmöglichkeiten mit ausländischen Märkten sein könnten. Daneben sollten Sie sich aber auch überlegen heimische Branchenexperten in die Bewertung zu involvieren, um eine externe Perspektive miteinzubeziehen.

Die Bewertungskriterien hängen stark vom Ziel ab, das Sie für den Scoutingprozess am Anfang definiert haben und sind individuell gestaltbar. Einige gängige Kriterien zur Bewertung ausländischer Trends und Technologien für die eigene Innovationstätigkeit sind beispielsweise:

- **Exportattraktivität:** Wie hoch ist die Attraktivität des Exports unserer Technologien und innovativen Lösungen, um in der Wirtschaft und Gesellschaft des Ziellandes einen Mehrwert zu stiften?
- **Importattraktivität:** Wie attraktiv ist es für uns als Unternehmen, die Technologien und innovativen Kompetenzen aus dem Zielland zu importieren und für uns nutzbar zu machen?
- **Kooperationspotenzial:** Wie interessant ist es für unser Unternehmen, gemeinsam mit Firmen aus dem Zielland in Kooperationsprojekten an Zukunftslösungen zu arbeiten?
- **Kompetenzen im Unternehmen:** Wie hoch sind die Kompetenzen in unserem eigenen Unternehmen hinsichtlich dieses Trends oder dieser Technologie?

Sind Bewertendenkreis und Bewertungskriterien festgelegt, kann die Bewertung vollzogen werden, idealerweise in einer dafür geeigneten Softwarelösung.

5.



Visualisierung und Analyse der Bewertungsergebnisse

Ist die Bewertung abgeschlossen, müssen die Bewertungsergebnisse anschließend möglichst anschaulich aufbereitet, analysiert und interpretiert werden. Dies geht über gängige Softwarelösungen beispielsweise in Form eines Trend- oder Technologieradars. In der Regel können dort dann die Bewertungskriterien so eingestellt werden, dass man verschiedenen Fragen damit auf den Grund gehen kann. Einige Beispiele bei Nutzung der o. g. Bewertungskriterien sind die folgenden:

- Zu welchen Trends oder Technologien haben unsere innovativen Lösungen im Zielland besonders hohe Marktchancen? – Zu jenen, bei denen sowohl Exportattraktivität als auch Kompetenzen im Unternehmen hoch bis sehr hoch bewertet wurden.
- Zu welchen Trends oder Technologien sollten wir mit innovativen Unternehmen aus dem Zielmarkt zusammen an Zukunftslösungen arbeiten? – Zu jenen, bei denen das Kooperationspotenzial hoch oder sehr hoch beurteilt wurde.
- Zu welchen Trends oder Technologien sollten wir uns überlegen technologische Lösungen, Know-how oder Ressourcen aus dem Zielstaat für uns nutzbar zu machen? – Zu jenen, bei denen Importattraktivität hoch oder sehr hoch, Kompetenzen im Unternehmen jedoch eher niedrig eingeschätzt wurden.

6.



Ableitung von Handlungsempfehlungen

Am Ende des Scoutingprozesses lassen sich konkrete Handlungsempfehlungen für verschiedene innovative Geschäftschancen mit dem Zielland auf Basis der Analyseergebnisse ableiten, die dann in verschiedenster Form umgesetzt werden können. Dies umschließt beispielsweise:

- Bei Exportchancen: Messebeteiligungen im Zielmarkt, Teilnahme an exportorientierten Delegationsreisen zur Markterschließung oder Ähnliches.
- Bei Importoptionen: Kontakt- und Geschäftsanbahnung mit den betreffenden innovativen Unternehmen aus dem Zielland, Delegationsempfänge nationaler Fachleute zum Wissenstransfer oder Ähnliches.
- Bei entdeckten Kooperationspotenzialen: Kontaktaufnahme mit den betreffenden ausländischen Firmen und Diskussion zu konkreten Kooperationsmöglichkeiten, gemeinsame Bewerbung für geförderte internationale Innovationsprojekte oder Ähnliches.

INTERNATIONAL SCOUTING BEI DER BAYERN INNOVATIV

Bayern Innovativ bietet bayerischen KMU und Start-ups Unterstützung im Trend- und Technologiescouting mit der Digitalen Innovationsplattform (DIP) an und führt gemeinsam mit verschiedenen Partnern der Außenwirtschaft, darunter vor allem die bayerischen Auslandsrepräsentanzen, Trend- und Technologiescoutings für ihre betreuten Märkte aus dem Blickwinkel der bayerischen Wirtschaft in einer übergreifenden Analyse durch. Die Ergebnisse der bisher abgeschlossenen Scoutingprozesse mit verschiedenen interessanten Zielländern stehen zum kostenlosen Download für Sie zur Verfügung und können als erste Informationsquellen für Ihren eigenen Scoutingprozess genutzt werden.

Hier finden Sie alle Informationen zu unserem Projekt „International Scouting“:
Projekt International Scouting (bayern-innovativ.de).



HOW2 INNOVATE

Kreativität, gute Ideen, marktfähige Innovationen – Erfolgsfaktoren mit wachsender Bedeutung. Mit zielgerichtetem methodischen Arbeiten gelingt es im Unternehmen, genau die Lösungen zu generieren, die jetzt und in Zukunft einen Unterschied machen können.

Legen Sie los!

Das Team rund um das Innovationsmanagement begleitet, inspiriert und berät die bayerische Wissenschaft und Wirtschaft, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen. Die Fokusthemen liegen hierbei im Trend- und Technologiemanagement, Produkt- und Innovationsdesign sowie Coaching und Training zu Innovationsfragen und dem Technologietransfer.

Das Angebot von TIM umfasst Workshops rund um Design Thinking, Geschäftsmodelle und Ideenentwicklung sowie Scouting für neue Geschäftsfelder, um Unternehmen den Schritt zum tragfähigen Geschäft zu erleichtern.

tim@bayern-innovativ.de

QUELLEN

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie (o. D.): Bayerische Repräsentanzen im Ausland.
URL: <https://www.bavariaworldwide.de/>, letzter Aufruf: 31.10.2023.

Bayern Innovativ (o. D.): Projekt International Scouting.
URL: <https://www.bayern-innovativ.de/de/seite/projekt-international-scouting>, zuletzt aufgerufen: 31.10.2023.

Bayern Innovativ (o. D.): Innovationsstärke durch Scouting und Roadmaps.
URL: <https://www.bayern-innovativ.de/de/beratung/uebersicht-technologie-und-innovationsmanagement/trend-und-innovationsmanagement/seite/innovationsstaerke-durch-scouting-und-roadmaps>, zuletzt aufgerufen: 31.10.2023.

Bayern Innovativ (o. D.): Trend- & Technologiscouting. Potenziale für Innovationen heben!,
URL: <https://www.bayern-innovativ.de/de/beratung/uebersicht-technologie-und-innovationsmanagement/trend-und-innovationsmanagement/seite/trend-technologiescouting>, zuletzt aufgerufen: 31.10.2023.