

Alte Denkmuster aufbrechen und mit aktuellen Methoden zielgerichtet Projektaufträge realisieren: Ein Coach dient dabei als Wegweiser, Sparring-Partner oder externe Wissensdatenbank (© shutterstock)



Digitalisierungsprojekte ■ neue Geschäftsmodelle ■ Produktentwicklung ■ Innovationscoaching

Mehrwert durch Coaching – gemeinsam mehr erreichen!

Anstrengungen, um Digitalisierungs- und Internationalisierungsprojekte erfolgreich zu realisieren, sind derzeit von vielen Unternehmen zu stemmen. Externe Berater schaffen Entlastung und bringen mit methodischer und fachlicher Kompetenz erfolgreich Lösungsansätze ein.

von Thorsten Lasch

Ein Anlagenbauer für thermische Prozesse sorgt sich um sein Geschäft. Sich verändernde Märkte in den Branchen Traffic und Consumer liefern nicht mehr die bisher zuverlässigen Prognosen für eine solide Geschäftsplanung. Die Führungskräfte ringen um die richtige Strategie für Produkte und Märkte, sie besitzen aber nur

wenige Informationen über Zukunftsfelder.

Die Entscheidung zur Zusammenarbeit mit einem externen Partner fällt nicht leicht. Wie sollen Externe Hinweise geben können, ohne das immense interne Wissen? Aber gerade der unvoreingenommene Blick erweist sich als Vorteil. Eine applikationsbezogene Markt- und

Branchenanalyse zeigt auf, welcher Produktmix zukünftig zielführend ist. Im Rahmen der Recherche werden an die 100 konkrete Anwendungsbeispiele ermittelt und die relevanten Merkmale des zukünftigen Produkts abgeleitet. Dabei ist die unvoreingenommene Expertise bedeutend, da eine neutrale Studie die Basis für die Entwicklung darstellt.

Der erarbeitete Input allein liefert jedoch noch lange keine Produkte. Welche Stückzahlen sind absetzbar und zu welchem Preis? Sind die abgeleiteten Kosten realistisch? Auch hier erweist sich der externe Partner als nutzbringend, durch neutrale Befragung von Kunden, durch Recherche von Marktpreisen. Als Resultat wird eine Plattform konzipiert.

Die Umsetzung erfolgt wiederum gemeinsam über den gesamten Entwicklungszeitraum. Gelebtes Coaching mündet in eine echte Partnerschaft. Bei der Steuerung der Inhalte und Aufgaben entlang des Entwicklungsprozesses wird das eingebrachte Methodenwissen sehr geschätzt. Jedes der regelmäßigen Projektmeetings folgt einer Roadmap, einer ›Story behind‹. So entsteht systematisch Modul für Modul im Konzept, im Entwurf, als komplette Konstruktion und zum Teil als Prototyp.

Neutrale Sichtweise räumt mit Stereotypen auf

Zwei Seiten einer Medaille werden sichtbar: Die fachliche Unterstützung inklusive eigener technischer Vorschläge durch externes Coaching bringt eine unabhängige und über alle Hierarchien neutrale Sichtweise in das Projekt. Das erleichtert es, einmal ausgetretene Pfade zu verlassen, sei es um technische Vorteile zu generieren, sei es um Kosten zu senken. Dabei fällt es dem externen Projektpartner leichter, immer wieder die kritischen Themen anzusprechen. Kritisch bedeutet hier sowohl unangenehm als auch thematisch oder zeitlich bedeutsam. Methodische Kompetenz ergänzt intern vorhandene Erfahrungen.

Meilensteine gliedern das Projekt und zeigen Fortschritt auf

Die Begleitung entlang des kompletten Produktentwicklungsprozesses, Dokumentation der Ergebnisse jedes Meetings oder Designreviews stellen für den Kunden einen zusätzlichen Wert dar. Ein eigens für die Produktentwicklung konzipiertes Softwaretool erweist sich als pragmatische Ergänzung, weil es Verzögerungen proaktiv signalisiert und eine agile Projekt-

steuerung mit konsistenter Einhaltung von Meilensteinen verbindet.

Zehn Jahre innovative Produktentwicklung

Seit nunmehr zehn Jahren begleitet Techniciency als technischer Dienstleister seine Kunden, zu denen insbesondere internationale Markt- und Innovationsführer gehören, bei der Entwicklung neuer Produkte sowie der Verbesserung bestehender Produkte und Prozesse.

Es ist immer wieder äußerst zufriedenstellend, wenn aus der Zusammenarbeit marktfähige Produkte und Patente entstehen, wie Kunden oftmals nach der erfolgreichen Umsetzung eines Pro-

INFORMATION & SERVICE

HERSTELLER

Techniciency Consulting
99880 Aspach
Tel. +49 172 9711888
www.techniciency.de

DER AUTOR

Dr.-Ing. Thorsten Lasch ist Geschäftsführer bei Techniciency Consulting.
info@techniciency.de

jekts berichten. Die systematische Vorgehensweise ist der Schlüssel dazu. ■



VERTIRAM
VERTIKAL-BEARBEITUNGSZENTREN

- 2 Baureihen: Verfahrbares Portal (GT) oder verfahrbarer Tisch (TT)
- Durchgangsbreite zw. den Ständern: 2100-10100 mm
- Integrierter Karussell-Drehtisch möglich

Ihr kompetenter
Lösungsanbieter



PAMA GMBH
KURT-SCHUMACHER-STR.
41B D-55124 MAINZ
TEL.: (+49) 6131 6007261

vertrieb@pama.de
www.pama.de