

# Innovationsmanagement: Lead User verhelfen Ihnen zu wirklichen Innovationen

*Orientieren Sie sich nicht am Durchschnitt Ihrer Kunden.*

**Studien zu erfolgreicher Innovation belegen es ebenso wie die Innovationspraxis: Bei wirklich essenziellen bzw. radikalen Innovationen kann die Orientierung am "Kundendurchschnitt" zu Fehlentscheidungen führen!**

Radikale Innovationen sind am Beginn nahezu immer nur etwas für einen kleinen Kundenkreis; genauso lassen sich radikale Innovationen in der Regel nur mit wenigen, hochinnovativen Kunden oder Lieferanten entwickeln (Lead User, Lead Supplier). Nur diese selbst innovativen Kunden/Lieferanten haben möglicherweise die Kompetenz, Sie auf ungelöste Herausforderungen aufmerksam zu machen oder die Offenheit, mit Ihnen Ihre Ideen weiter zu entwickeln. Die richtigen Lead User können außerdem eine rasche Umsetzung von Ideen am Markt erheblich beschleunigen.

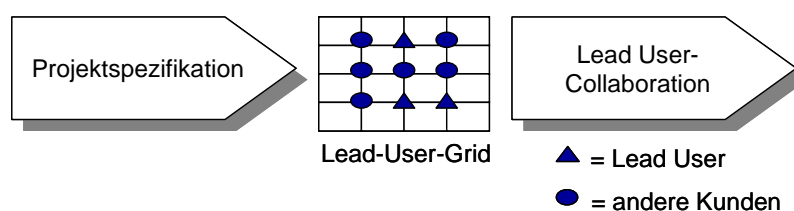
**Lead User: Wie sehen sie aus, wie findet man sie?**

Innovierende Anwender unterscheiden sich vom Rest der Kunden vor allem durch eine andere Bedürfnisstruktur; sie sind meist selbst in ihrem Geschäft weiter fortgeschritten als der Wettbewerb. Sie haben daher oft offene oder latente Probleme, die durch existierende Lösungen nicht abgedeckt werden.

**Das "Innovationspotenzial" Ihrer Kunden sorgfältig beurteilen. Achten Sie auf die Einzelfälle**

Innovative Unternehmen beurteilen das Innovationspotenzial und das Innovationsimage ihrer Kunden äußerst umsichtig. Sie gewinnen nicht nur exzellente Information über potenzielle Lead User, sondern stellen auch sicher, dass Ideen von Lead Usern nicht als "uninteressante Einzelfälle" abgetan werden – gerade diese Einzelfälle können sich als "Killer-Applikation" herausstellen.

Zur Identifikation von Lead Usern hat Technomarketing das Konzept des "Lead-User-Grid®" entwickelt. Dahinter steht ein einfacher Prozess zur Kriterienentwicklung und Identifikation, wie Sie passend zu Ihren Innovationsüberlegungen Lead User auswählen können. Außerdem – und dies ist wesentlich - sind aus dem "Lead-User-Grid" entsprechende Ansätze und Strategien für die Kommunikation und Zusammenarbeit mit innovativen Anwendern ableitbar.





## *Der Nutzen von "Lead Usern" im Innovationsprozess*

Der Nutzen von Lead Usern reicht von der Erarbeitung und Umsetzung von außergewöhnlichen Innovationsvorhaben bis zur Risikominimierung von Innovationsprojekten. In einer Analyse von 47 Innovationsprojekten bei 3M wurde herausgefunden, dass jene Projekte, die gemeinsam mit Lead Usern durchgeführt wurden, hinsichtlich Innovationsgrad und Umsatzbeitrag signifikant besser als andere Projekte abschnitten.

Wenn Sie sich für ein Lead User-Projekt interessieren oder mehr über Technologie- und Innovationsmanagement erfahren wollen, kontaktieren Sie Technomarketing und fordern Sie die Unterlage "Lead User in der Innovation" an.

### **Kontakt**

Technomarketing Beratungsgesellschaft mbH

Fuchsthallergasse 10

A-1090 Wien

Telefon: +43-1-317 66 52

Email: [office@technomarketing.at](mailto:office@technomarketing.at)