

# Die neue Offenheit am Chemie- und Pharmastandort Deutschland?

Dr.-Ing. Georg F. L. Wießmeier

Chief Technology and Innovation Officer Sibelco Group

Frankfurt am Main, 16. Juni 2016









Warum ist gerade in Deutschland  
eine neue Offenheit  
erforderlich und sinnvoll?

# Chancen und Risiken

1. Verfügbarkeit von Wissen und Technologie
2. Hoher Bildungsstand
3. Politische und soziale Stabilität
4. Dynamik der Märkte
5. Steigender Wettbewerbsdruck
6. Rohstoff- und Ressourcenknappheit

# Nachhaltige Innovation

... geht über die inkrementelle Verbesserung  
von Produkten und Prozessen hinaus  
hin zur Wertgenerierung über den Zugang zu  
neuen Märkten und Geschäftsmodellen.

# Nachhaltige Innovation

... erfordert eine  
neue Offenheit, einen Paradigmenwechsel,  
bei dem insbesondere der Kunde und nicht der Wettbewerber  
im Mittelpunkt steht.



# Nachhaltige Innovation

“Hax”

Kunde im Fokus:

- disruptive Innovation
- Systemlösung
- Differenzierung

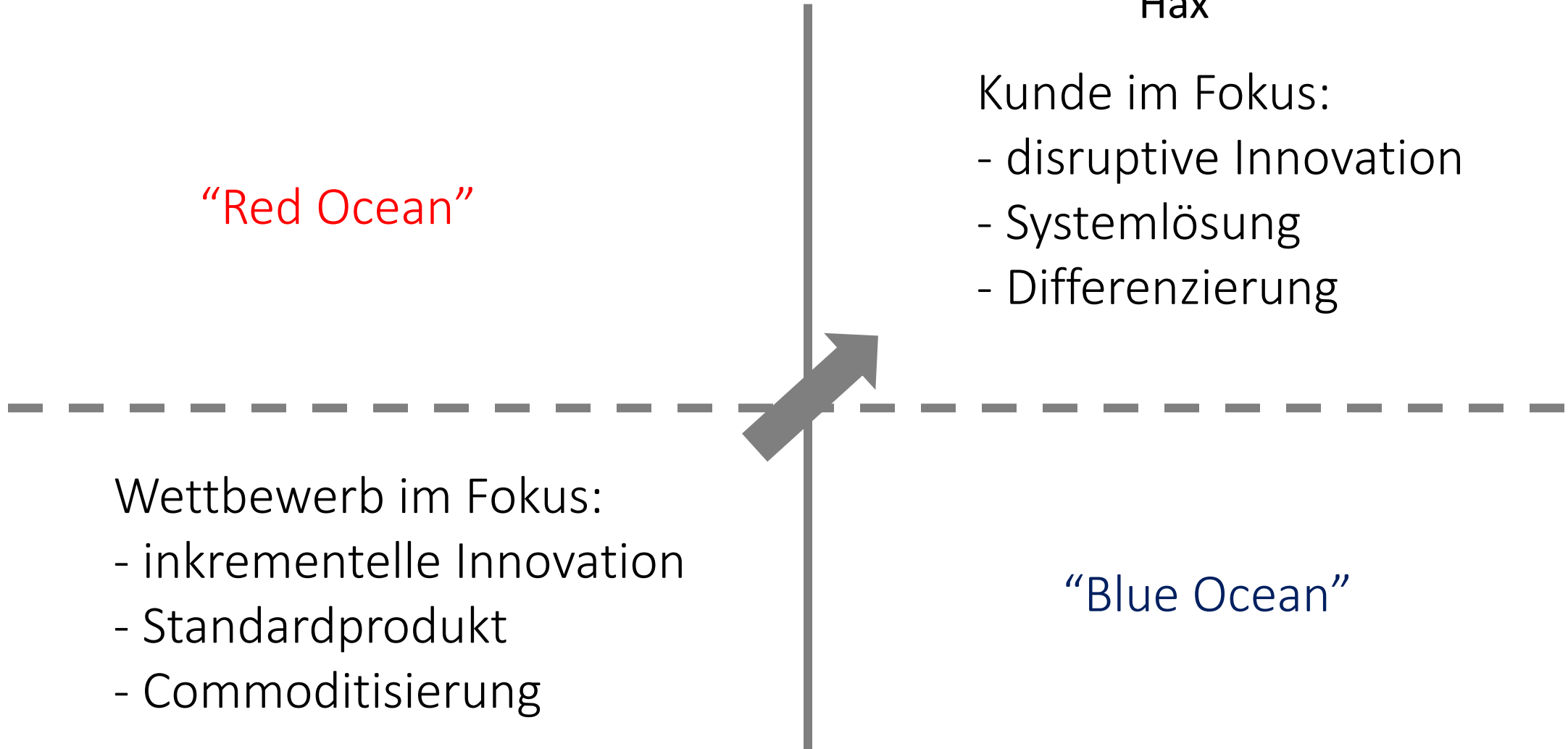
“Red Ocean”

Wettbewerb im Fokus:

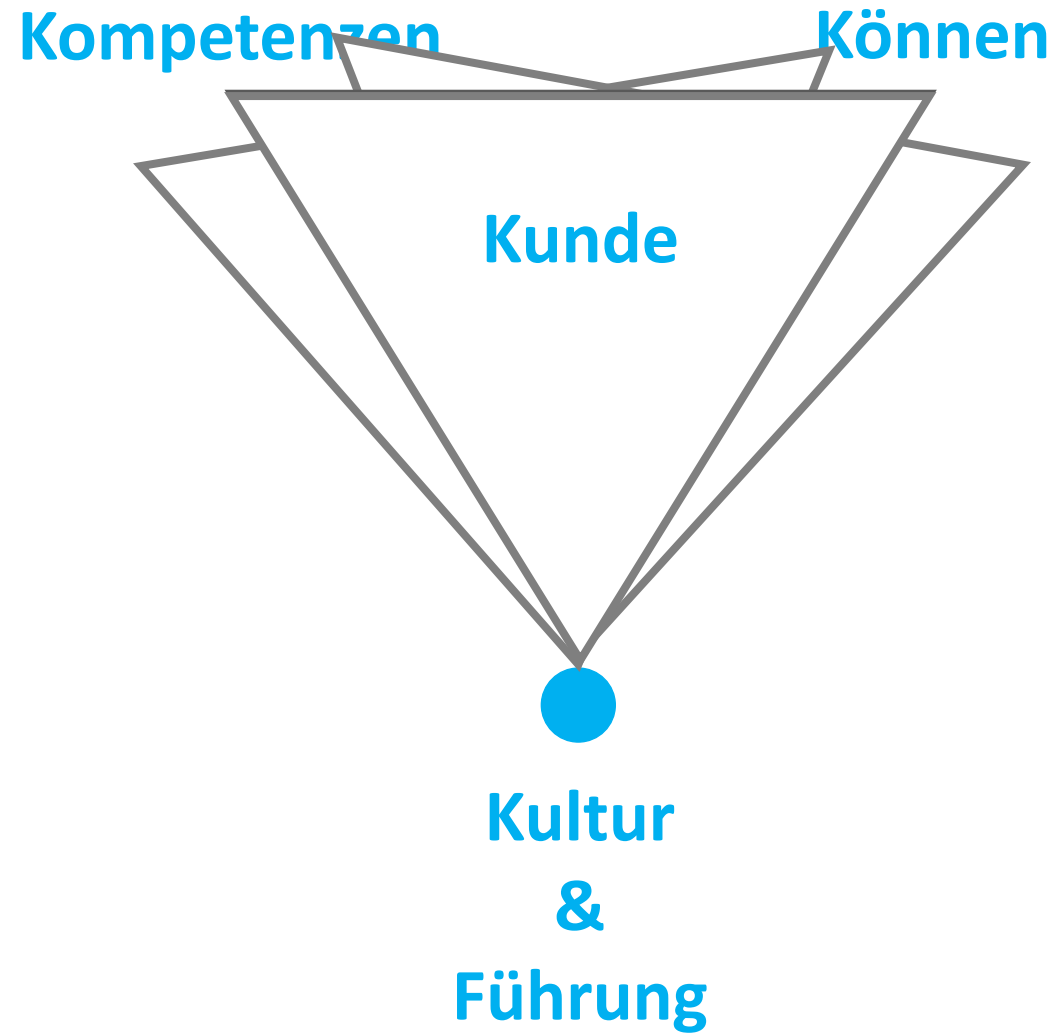
- inkrementelle Innovation
- Standardprodukt
- Commoditisierung

“Blue Ocean”

“Porter”



# Der Kunde im Zentrum



# 1. These

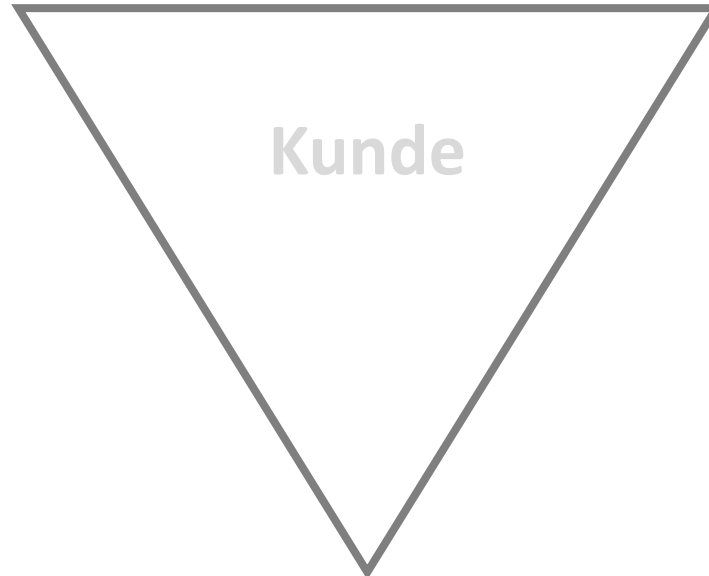
Nachhaltige Innovation erfordert  
die Öffnung von innen,

um die notwendige kulturelle Transformation zu ermöglichen!

# Selbstverständnis & Selbsterkenntnis

**Kompetenzen**

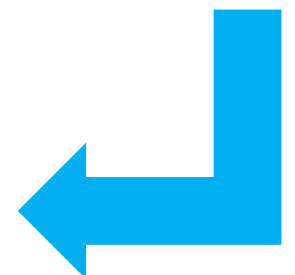
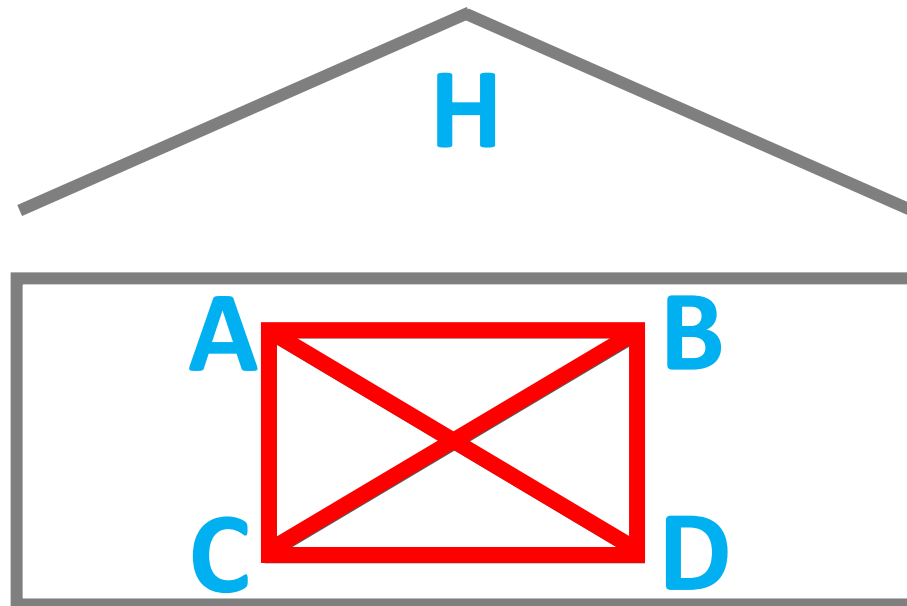
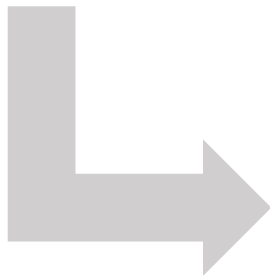
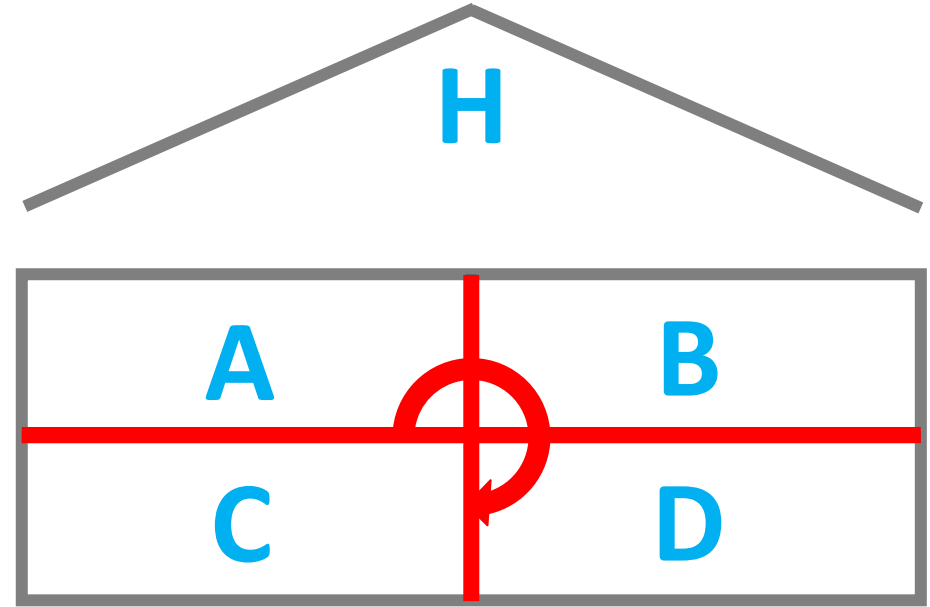
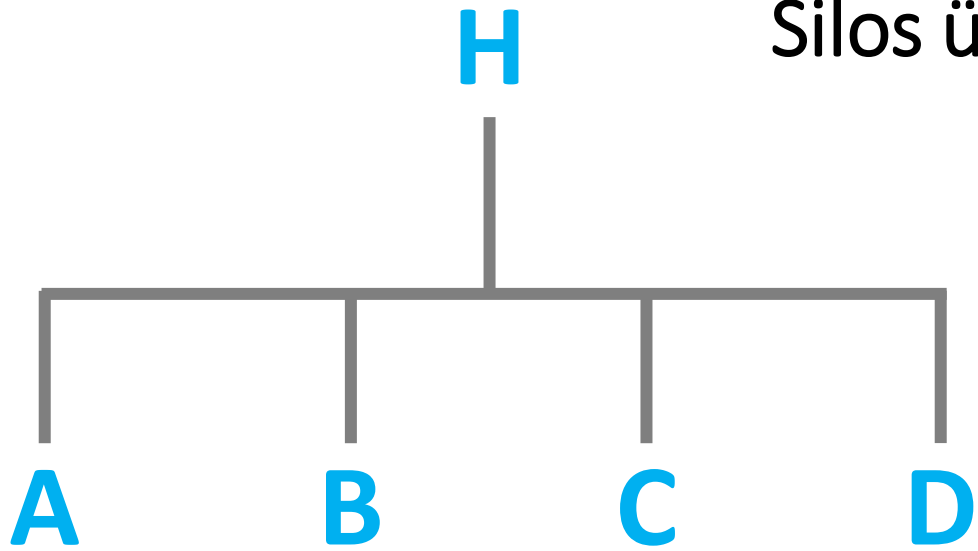
**Können**



**Kultur  
&  
Führung**

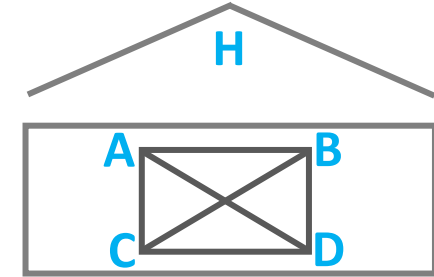


# Silos überwinden



# Innovationskultur: Wissen und Können teilen!

- Vertrauen gewinnen und verankern: Innovation Community
- Wissen, was man weiß und kann: Kompetenzen
- Wissen, was kein anderer kann: Kernkompetenzen
- Wissen, was der Kollege weiß: Transparenz durch interne Netzwerke
- Bereichsübergreifendes Denken und Handeln fördern: HR-Programme für “Innovation Leaders”, Führungsverhalten
- Wissen schützen: Effektives und effizientes Patentwesen
- Unternehmertum fördern: Verantwortung übertragen, Risiken eingehen, Fehler bedingt zulassen



# Ergebnis

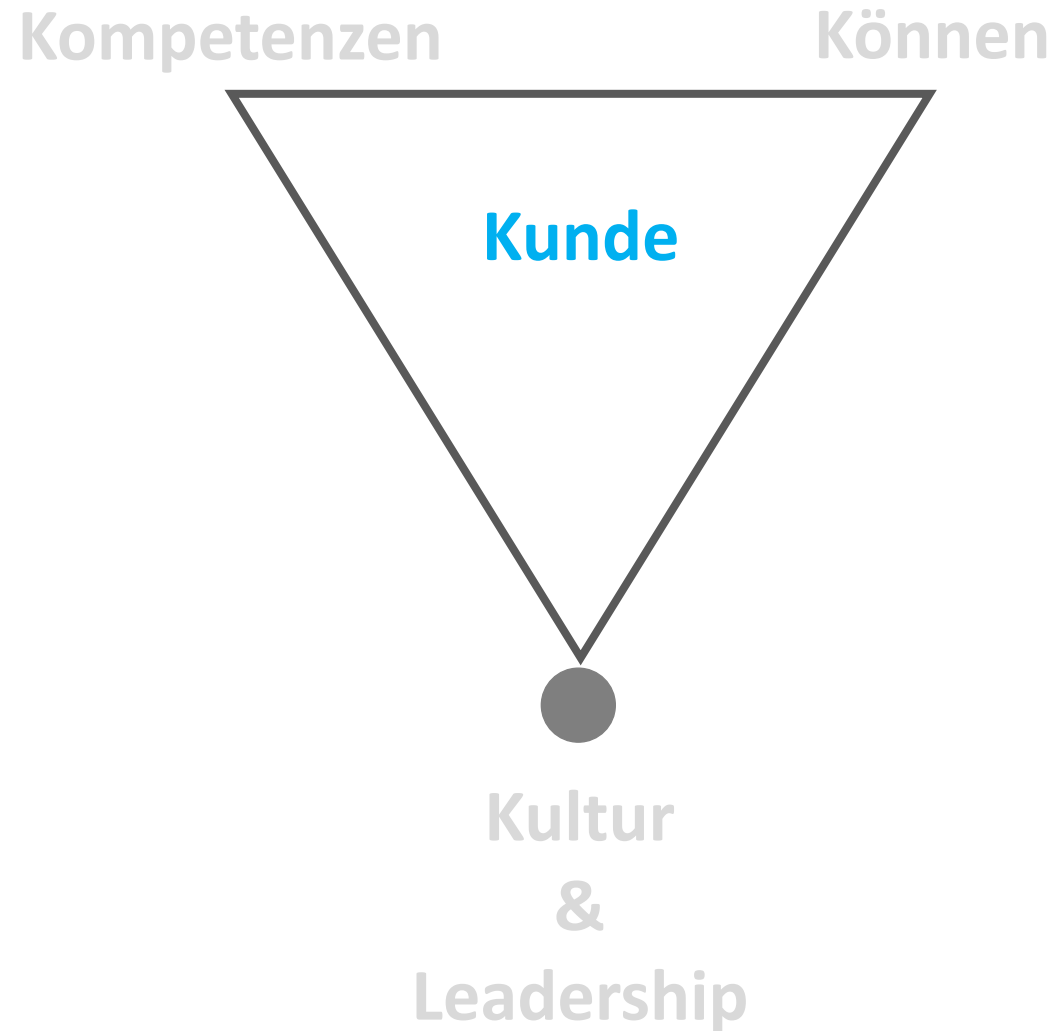
Die innere Basis ist geschaffen.

## 2. These

Nachhaltige Innovation erfordert  
die Öffnung von innen nach außen,  
um Märkte und Kundenbedarfe  
besser zu verstehen!

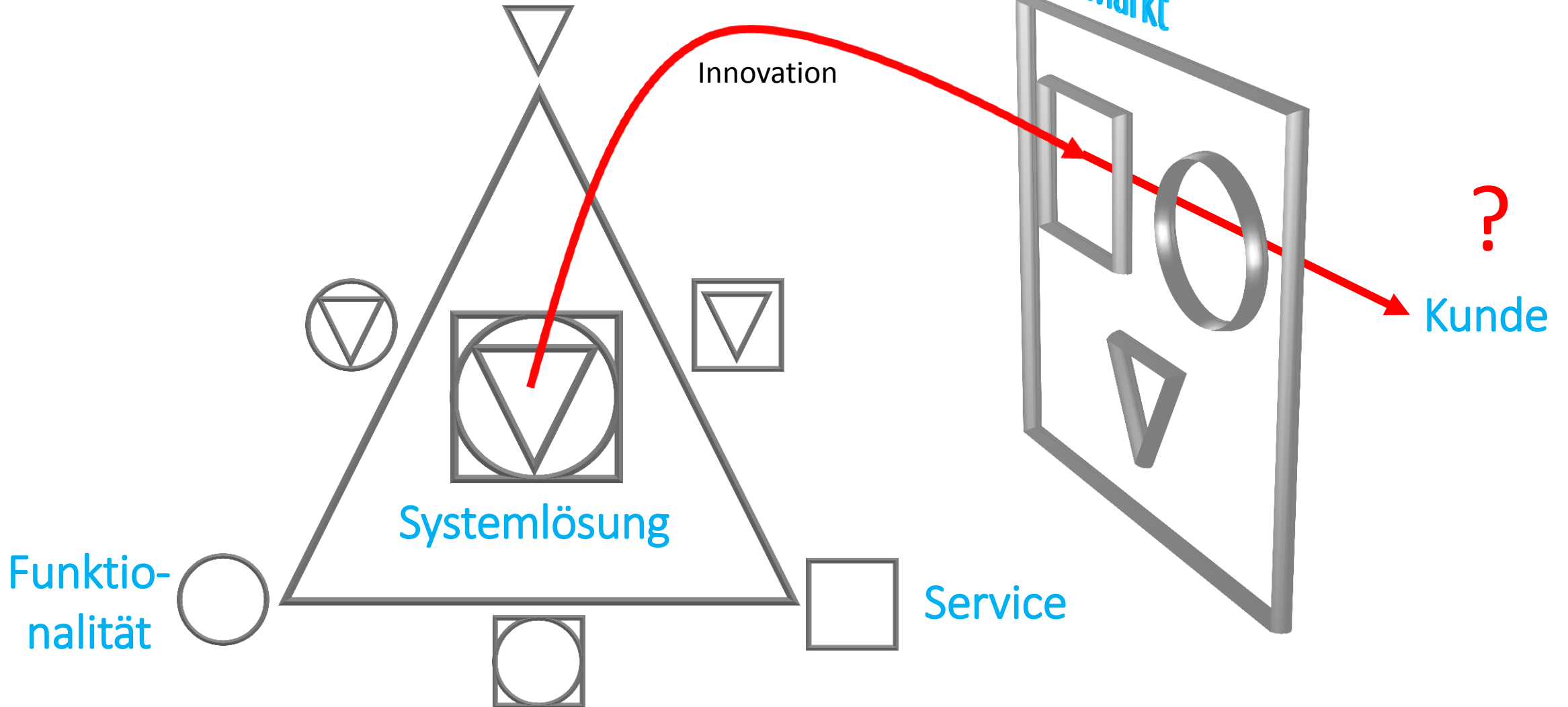


# Der Kunde rückt ins Zentrum



# Höhere Wertschöpfung durch neue Geschäftsmodelle

Rohstoff / Standardprodukt



Wie können Kunden

verstanden,

gebunden,

gewonnen

werden?



„geöffnet“

# Innovationskultur: Den Kunden einbinden, sich einbringen

- Legitimation sicherstellen: CEO/CTO
- Persönliche Beziehungen aufbauen (Key Account Management)
- Effiziente und gezielte Innovationsdialoge vs. verordnete „Innovation Days“
- Kritische (fehlende) Kompetenzen entwickeln
- Sicherheit geben: Sicherstellung des rechtlichen Rahmens
- Dem Kunden „unter die Arme greifen“: z.B. Digitale Transformation, Regularien, Gesetzgebung, Vorschriften
- Das Umfeld verstehen: „Kunde des Kunden“

# Ergebnis

Der Kunde und sein Umfeld werden verstanden.

### 3. These

Nachhaltige Innovation erfordert

die Öffnung nach innen,

um externes Wissen und Können zuzulassen sowie durch neue

Kooperationsformen nutzbar zu machen!

# Innovationskultur: Neue Formen der Zusammenarbeit

- Chemische Industrie: Lieferant & Kunde & Wettbewerber
- WWW: Vielfältig verfügbares Wissen auffinden, bewerten und nutzen
- Wissensprojekte mit Universitäten
- Differenzierung durch branchenfremde Einstellung von außen
- Differenzierung durch neuen Fokus auf Grundlagenforschung
- Gute Hochschulinfrastruktur (Nähe) in Deutschland nutzen
- ChemParks: Hochschulforschung im Industriepark ansiedeln

# Ergebnis

Bereitstellung eines „Produktes“ bei hoher Wertschöpfung und Differenzierung erzeugt nachhaltigen Nutzen für den Kunden und das eigene Unternehmen.



# Zusammenfassung “Neue Offenheit”

## Öffnung von innen

Transformation: Innovationskultur, Unternehmertum, Führungsauftrag

## Öffnung von innen nach außen

Den Kunden verstehen: Neue Geschäftsmodelle, höhere Wertschöpfung

## Öffnung nach innen

Neue Formen der Zusammenarbeit: Nutzung von neuem Wissen, Differenzierung durch neue Lösungsansätze

Vielen Dank!

