



IST

Fallstudienreihe

Innovation, Servicedienstleistungen und Technologie

Case Studies on

Innovation, Services and Technology

Ideengenerierung in der Software Branche

Ute Reuter

Fallstudienreihe **IST** 28/2009

ISSN 1869-3105



Universität Stuttgart

© Prof. Dr. Wolfgang Burr
Betriebswirtschaftliches Institut
Abteilung I - Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsmanagement

Herausgeber

Wolfgang Burr

Betriebswirtschaftliches Institut der Universität Stuttgart
Lehrstuhl für ABWL, Forschungs-, Entwicklungs- und
Innovationsmanagement

Keplerstrasse 17
70174 Stuttgart

Erscheinungsort

Stuttgart, Deutschland

Ideengenerierung in der Software Branche

Dipl. Oec. Ute Reuter

Lehrstuhl Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsmanagement

Prof. Dr. Wolfgang Burr

Universität Stuttgart

Keplerstrasse 17, 70174 Stuttgart

<http://www.uni-stuttgart.de/innovation>

e-mail: ute.reuter@bwi.uni-stuttgart.de

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung	2
2 Fallstudie	2
3 Aufgabenstellung	4
3.1 Ideensammlung und Ideenquellen.....	5
3.2 Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung	5
4 Literatur	6
4.1 Literaturquellen.....	6
4.2 Weiterführende Literatur zum theoretischen Hintergrund der Fallstudie...	7
4.2.1 Literaturhinweise zu Ideensammlung und Ideenquellen	7
4.2.2 Literaturhinweise zum Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung	7

1 Einleitung

In der folgenden Fallstudie wird dargestellt, wie Ideenmanagement und Ideengenerierung bei der Heiler Software AG¹ gehandhabt werden. Ideenmanagement wird dabei verstanden als der Oberbegriff für eine „gemeinsame Strategie der Herausforderung, Erfassung und Umsetzung von Ideen“.²

2 Fallstudie

Die Heiler Software AG ist, als Marktführer für Product Communication Software,³ ein Unternehmen, das sich unter anderem damit beschäftigt, die Katalog- und Produktinformationssysteme von Unternehmen zu optimieren (bzw. aufzubauen), die die Beschaffung von C-Gütern (Produkte und Dienstleistungen) auf elektronischem Wege erledigen (bzw. in Zukunft erledigen wollen). Herausforderungen im Rahmen der Beschaffung von C-Gütern sind dabei der hohe personelle und zeitliche Aufwand, die Integration der elektronischen Lieferantenkataloge, die Definition der Freigabeprozesse für die Lieferantenkataloge (besonders in den Bereichen Arbeitsschutz, Preise und Umweltschutz), die Erweiterung der Lieferantendaten um käuferspezifische Informationen (zum Beispiel um Inventarisierungskennzeichen), der Aufbau eines zentralen Web-Basierenden Einkaufskatalogs für alle integrierten Lieferantensortimente und die Integration des Einkaufskatalogs in die vorhandenen Beschaffungssysteme (zum Beispiel in SAP SRM).⁴

In der Heiler Software AG sind alle Mitarbeiter dazu aufgerufen ihre Ideen einzubringen⁵ und so zur Steigerung der Kreativität der vom Unternehmen

¹ Bei der vorliegenden Fallstudie handelt es sich um eine Fallstudie, die im Rahmen der Lehre an der Universität Stuttgart eingesetzt wird. Die der Fallstudie zu Grunde liegenden Informationen über die Heiler Software AG wurden dem Internet bzw. einem von Herrn Rolf J. Heiler an der Universität Stuttgart gehaltenen Vortrag entnommen (siehe Literaturquellen). Alle Informationen, die nicht explizit mit einer Fußnote versehen sind, wurden aus lehrdidaktischen Gründen in die Fallstudie eingefügt und erheben nicht den Anspruch, die realen Gegebenheiten in der Heiler Software AG wieder zu geben.

² Kersting (2004) S. 53.

³ Vgl. Heiler (2009b), URL vgl. Literaturverzeichnis

⁴ Vgl. Heiler (2009a), URL siehe Literaturverzeichnis

⁵ Vgl. Heiler (2009d)

angebotenen Problemlösungen beizutragen. Dabei sind sowohl Ideen willkommen, die sich mit der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen befassen als auch Ideen, wie der Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess verbessert werden könnte.

Zum Beispiel können Mitarbeiter an einem Innovationszirkel teilnehmen, in dessen Rahmen die Mitarbeiter ihre eigenen Ideen entwickeln, weiter verfolgen und sogar Prototypen bauen.⁶ An einem solchen Innovationszirkel nehmen sowohl Mitarbeiter aus dem Front-End-Bereich als auch aus dem Back-End-Bereich teil. Ebenso können Kunden mit in den Innovationsprozess einbezogen werden, in dem Mitarbeiter des Kunden an einem themenbezogenen Innovationszirkel mitwirken.

Wenn über die Teilnahme an Innovationszirkeln hinaus bei einem Mitarbeiter der Bedarf nach zusätzlicher Zeit zur Entwicklung eigener Ideen besteht, dann kann der Mitarbeiter einen sogenannten Google-Donnerstag für ein eigenes Projekt anmelden. Der Mitarbeiter hat die Gelegenheit, an diesem Tag sein Alltagsgeschäft zurückzustellen und sich um die (Fort-)Entwicklung seines Projektes zu kümmern.⁷

Die Firmenphilosophie der Heiler Software AG ist geprägt durch Transparenz und offene Kommunikation. So soll das Vertrauen von Investoren, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit gefördert und vertieft⁸ und die Innovationsfähigkeit der Mitarbeiter gestärkt werden. Modernste Softwaretechnologie und umfassende Services werden als Gesamtlösungen angeboten und Prozesskompetenz und Beratungsservice werden groß geschrieben. Dabei werden hohe Anforderungen an die rund 100 Mitarbeiter gestellt.⁹

Der Kontakt zu den Kunden ist für die Heiler Software AG von großer Bedeutung. Zu den Kunden der Heiler Software AG zählt unter anderen die

⁶ Vgl. Heiler (2009d)

⁷ Vgl. Ebenda.

⁸ Vgl. Heiler (2009c), URL siehe Literaturverzeichnis

⁹ Vgl. Heiler (2009e), URL siehe Literaturverzeichnis

SABIC Europe.¹⁰ Ebenfalls von großer Wichtigkeit für die Heiler Software AG ist die Kooperation mit anderen Unternehmen, zum Beispiel mit der FIS Informationssysteme und Consulting GmbH.¹¹

Insgesamt herrscht in der Heiler Software AG ein sehr innovatives Klima.¹² Dieses innovative Klima innerhalb des Unternehmens wird zusätzlich intensiviert und nach außen dargestellt durch die Beteiligung des Unternehmens an zahlreichen Messen und Veranstaltungen, zum Beispiel am SAP Business Brunch, am Stuttgarter Softwaretechnik FORUM¹³ oder an der Industrial Supply Association Product Show and Conference¹⁴. Ebenfalls im Fokus steht die Ausrichtung und Organisation von themenbezogenen Gruppen und Workshops durch die Heiler Software AG. Beispiele hierfür sind: (1) Die Heiler User Group, in der ausgewählten Anwendern eine zentrale Plattform gegeben wird, um zielgerichtet und anwendungsorientiert Lösungsszenarien für die Zukunft zu gestalten. (2) Der Heiler European Partner Day, an dem das Value Added Reseller Netzwerk weiter optimiert wird und Partner der Heiler Software AG alles über Visionen des Unternehmens sowie die Product Roadmap erfahren können.¹⁵

Auch der Kontakt zur Wissenschaft wird von Herrn Heiler als wichtig erachtet. So erklärte sich Herr Heiler bereit, im Sommersemester 2009 einen Vortrag an der Universität Stuttgart zu halten und stand im Anschluss an den Vortrag den Studenten sowie den Mitarbeitern der Universität Rede und Antwort.¹⁶

3 Aufgabenstellung

Nach Abschluss Ihres Studiums an der Universität Stuttgart werden Sie von Herrn Heiler als Assistent der Geschäftsführung eingestellt. Herr Heiler macht Ihnen klar, dass er besonders daran interessiert ist, ein Ideenmanagementkonzept für das Unternehmen zu entwickeln, mit dessen

¹⁰ Vgl. Heiler (2009h), URL siehe Literaturverzeichnis

¹¹ Vgl. Heiler (2009i), URL siehe Literaturverzeichnis

¹² Vgl. Heiler (2009d)

¹³ Vgl. Heiler (2009f), URL siehe Literaturverzeichnis

¹⁴ Vgl. Heiler (2009g), URL siehe Literaturverzeichnis

¹⁵ Vgl. Heiler (2009f), URL siehe Literaturverzeichnis

¹⁶ Vgl. Heiler (2009d).

Hilfe die Ideensammlung und die Ideengenerierung in der Heiler Software AG optimiert werden können. Sie bekommen die Aufgabe übertragen, ein derartiges Konzept zu entwerfen. Als wichtigste Punkte in diesem Konzept sehen Sie die Gewinnung von neuen Ideenquellen im Rahmen der Ideensammlung sowie den Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung.

3.1 Ideensammlung und Ideenquellen

Mit dieser interessanten Herausforderung konfrontiert erinnern Sie sich daran, was Sie in Ihrem Studium an der Universität Stuttgart über das Thema Ideensammlung gelernt haben und entwickeln einen strukturierten Überblick über mögliche Ideenquellen, aus denen die Heiler Software AG in Zukunft schöpfen könnte. Gehen sie dabei insbesondere darauf ein, welche Ideenquellen die Heiler Software AG Ihrer Kenntnis nach bereits nutzt und welche Ideenquellen sich weiterhin zur Nutzung anbieten würden. Argumentieren Sie geeignet, welche Ideenquellen Ihrer Meinung nach in Zukunft entscheidend für die Innovationskraft des Unternehmens sein könnten und warum.

3.2 Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung

Sie erinnern sich, dass sie in Ihrem Studium etwas über den Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung gelernt haben. Da Sie es für sinnvoll halten würden, die momentan eher unstrukturiert ablaufenden Innovationszirkel in der Heiler Software AG zu optimieren, würden Sie Herrn Heiler gerne die Einführung einer geeigneten Kreativitätstechnik zur Verbesserung des Outputs der Innovationszirkel vorschlagen. Hierzu benötigen sie einen Überblick über die Ihnen bekannten Kreativitätstechniken sowie eine Auflistung der Vor- und Nachteile der jeweiligen Kreativitätstechniken, bezogen auf den Fall der Heiler Software AG. Wählen Sie in Abwägung der Vor- und Nachteile eine Kreativitätstechnik aus, die Sie für besonders geeignet halten und entwickeln Sie ein Konzept, um diese Kreativitätstechnik sinnvoll in die Innovationszirkel zu integrieren.

4 Literatur

4.1 Literaturquellen

Heiler (2009a): Heiler Lösungen für den Einkauf, in: http://www.heiler.de/germany/loesungen/E_Beschaffung_Produktkataloge.php, Zugriff am 27.04.2009

Heiler (2009b): Jobs und Karriere. 5 Gründe, weshalb Sie für Heiler arbeiten sollten. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/Jobs_und_Karriere.php?navid=136, Zugriff am 27.04.2009.

Heiler (2009c): Investor Relations. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/Investor_Relations.php?navid=125, Zugriff am 27.04.2009.

Heiler (2009d): SaaS (Software as a Service): Warum wir einen Paradigmenwechsel in den IT-Services erleben. Vortrag von Rolf J. Heiler, Vorstandsvorsitzender und Gründer der Heiler Software AG an der Universität Stuttgart am 02.07.2009.

Heiler (2009e): Geschichte & Strategie. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/Geschichte_Strategie.php?navid=122, Zugriff am 27.04.2009.

Heiler (2009f): Messen und Events. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/Messen_Events.php?navid=109, Zugriff am 21.10.2009.

Heiler (2009g): International Events. In: <http://www.heiler.de/international/company/Events.php>, Zugriff am 21.10.2009.

Heiler (2009h): SABIC Europe setzt im E-Procurement auf Heiler. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/News/News_06_10_2009.php, Zugriff am 21.10.2009.

Heiler (2009i): Heiler und FIS bieten PIM Adapter für SAP im Großhandel. In: http://www.heiler.de/germany/unternehmen/News/News_21_08_2009.php, Zugriff am 21.10.2009.

Kersting, Christiane (2004): Panta rhei – alles fließt. In: Ideenmanagement 2/2004, S. 53-54.

4.2 Weiterführende Literatur zum theoretischen Hintergrund der Fallstudie

4.2.1 Literaturhinweise zu Ideensammlung und Ideenquellen

Burr, Wolfgang / Musil, Antje / Stephan, Michael / Werkmeister, Clemens (2005): Unternehmensführung. S. 370-372.

4.2.2 Literaturhinweise zum Einsatz von Kreativitätstechniken in der Ideengenerierung

Burr, Wolfgang / Musil, Antje / Stephan, Michael / Werkmeister, Clemens (2005): Unternehmensführung. S. 372-375.

Hauschildt, J. / Salomo, S. (2007): Innovationsmanagement. 4. Auflage. Verlag Franz Vahlen: München, S. 435-464.

IST

Fallstudienreihe

Innovation, Servicedienstleistungen und
Technologie

Case Studies on
Innovation, Services and Technology

Bereits erschienen sind

Laufende Nummer	Autor	Titel
IST 01/2009	Reuter, Ute	Ressourcenbasierung und Dienstleistungsstandardisierung im Facility Management Komplettangebot Bereich
IST 02/2009	Stilianidis, Anastasios	Mobilfunkmarkt Afrika
IST 03/2009	Reuter, Ute	Die Entwicklung der IBM zum Dienstleistungsunternehmen
IST 04/2009	Frohwein, Torsten	Schutzinstrumente für intellektuelles Eigentum und Lizenzierung
IST 05/2009	Reuter, Ute	Service Level Agreements und Dienstleistungsinnovation in der Software Branche
IST 06/2009	Stilianidis, Anastasios	Ideengewinnung und Dienstleistungsentwicklung in der Tourismusindustrie
IST 07/2009	Stilianidis, Anastasios	Die neue Fitneß-Welt: Qualitätsmanagement und Service Level Agreements.
IST 08/2009	Frohwein, Torsten	Patentfunktionen
IST 09/2009	Reuter, Ute	Modebranche in der Krise
IST 10/2009	Reuter, Ute	Maschinenbau als Dienstleistung
IST 11/2009	Frohwein, Torsten	Patentverzicht im Maschinenbau und alternative Strategien in der Pharmaindustrie
IST 12/2009	Frohwein, Torsten	Neuheitsschonfrist
IST 13/2009	Hartmann, Irina	Neue Designlinie bei Escada
IST 14/2009	Frohwein, Torsten	Patentstrategien
IST 15/2009	Frohwein, Torsten	Innovationsstrategien im Projekt ‚e-mobility Berlin‘

IST

Fallstudienreihe

Innovation, Servicedienstleistungen und
Technologie

Case Studies on

Innovation, Services and Technology

Bereits erschienen sind

Laufende Nummer	Autor	Titel
IST 16/2009	Hartmann, Irina	Projektplanentwicklung für Betriebssport
IST 17/2009	Frohwein, Torsten	Standortbestimmung, Markteinführung und Innovationsschutz im ‚Mobile Computing‘
IST 18/2009	Hartmann, Irina	Planung eines Einkaufsprojektes
IST 19/2009	Frohwein, Torsten	Die Zukunft des Automobils
IST 20/2009	Frohwein, Torsten	Dominant Design in the Aircraft Industry
IST 21/2009	Hartmann, Irina	Der vorzeitige Trainerwechsel im Profifußballverein
IST 22/2009	Reuter, Ute	Prozessintegration durch e-Services
IST 23/2009	Hartmann, Irina	CarSharing-Branche
IST 24/2009	Frohwein, Torsten	Diffusionstheorie - Videotape Format War
IST 25/2009	Frohwein, Torsten	Diffusionstheorie - Digitalkamera
IST 26/2009	Frohwein, Torsten	Dominantes Design im Überschallpassagierflug
IST 27/2009	Hartmann, Irina	Apple Inc.
IST 28/2009	Reuter, Ute	Ideengenerierung in der Software Branche