



Protostart
Gemeinsam Innovationen schaffen

ED
ECODYNAMICS®

Erfahrungen aus Innovations- und Geschäftsmodellentwicklungen in Unternehmen

Anna Abelein, Founder & Managing Director, Protostart GmbH
Hamidreza Hosseini, Founder & CEO, Ecodynamics GmbH



ED
ECODYNAMICS®

Agenda:

FAIL 0km

Erfahrungen und Fallhürden bei Innovationen & Digitalisierung

SUCCESS 100km

- Collaboration, Mindset, Kultur & Organisation
- Strategie, Geschäftsmodell und Erfolgskriterien

Innovations- & Digitalisierungsberatung:

- Kundennutzen/-mehrwert, Dynamik & Flexibilität

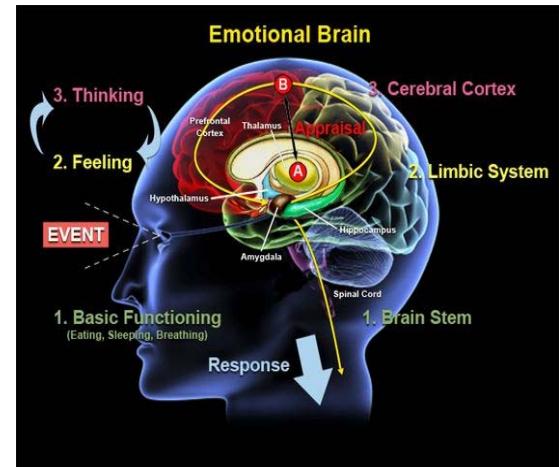
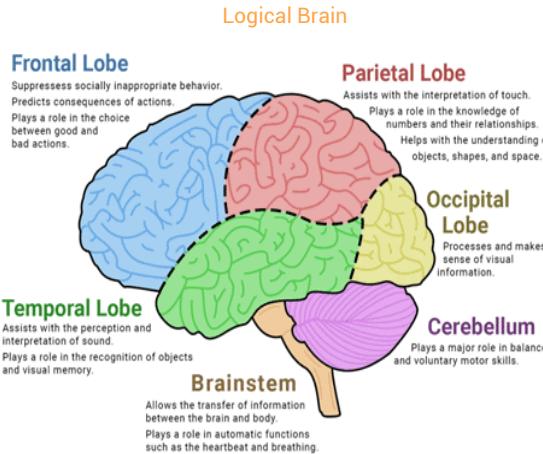
Erfahrungen und Fallhürden bei Innovationen & Digitalisierung

Collaboration, Mindset, Kultur und Organisation



**INNOVATIONSTHEATER OHNE INHALTE UND
ZIELVORGABEN**

Kreativität als Lernfeld für Innovationen und digitale Geschäftsmodelle



HOHE ERWARTUNGEN OHNE VORBEREITUNG
FÜHREN NICHT ZU DISRUPTIVEN
INNOVATIONEN ...



...SONDERN ZU
SCHOCKSTARRE!



(c) copyright 2018 ECODYNAMICS GmbH / Protostart GmbH

13.07.2018

7

Innovation als komplett getrennter Geschäftsbereich

Tradition und Hierarchie

Agilität und Dynamik





Erfahrungen und Fallhürden bei Innovationen & Digitalisierung

Strategie, Geschäftsmodell, Erfolgskriterien und KPIs

**KEIN ZIELBILD, KEINE AGENDA
UND MEIST VIELE AKTIONEN**



Zwei generelle Herangehensweisen: externe Unterstützung VS. eigene Ressourcen

EXTERNER
SUPPORT

EIGENE
KAPAZITÄTEN

Keine oder kaum Abstimmung mit Strategie und sonstigen Konzerneinheiten

Paralleler Markt- und Kundenangang

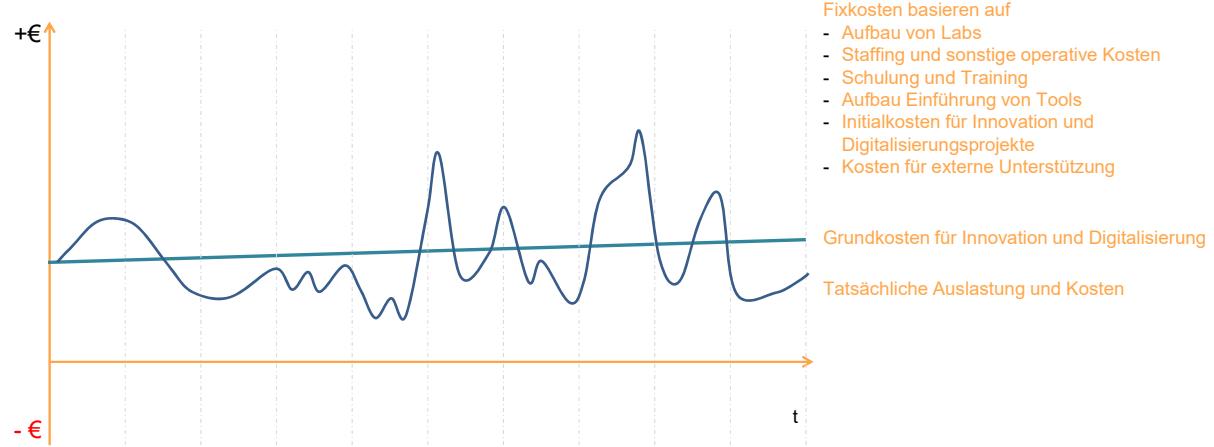
Unklares Ecosystem und wenig
Abstimmungen

Keine harmonisierte Strategie

Unklares Ecosystem und Methoden-
Wildwuchs



Teilweise lineare Budgets und unflexible Investitionen bei unklarem Output
Keine flexible Anpassungen an die Bedürfnisse



Innovations- & Digitalisierungsberatung:

Kundennutzen und -mehrwert, Dynamik und Flexibilität





UND WIE KANN MAN
INNOVATIONS UND DIGITALISIERUNGSSERVICES
ANBIETEN, DIE SICH AM
KUNDENMEHRWERT UND -BEDARF ORIENTIEREN?



(c) copyright 2018 ECODYNAMICS GmbH / Protostart GmbH

13.07.2018

23

Beispiel für ein Framework: Strategie, Quick-Wins, Kultur und Kollaboration und Ecosysteme

Agenda und Strategie entwickeln

Eine Kollaborations- und Kulturagenda entwickeln

Quick-Wins identifizieren und umsetzen

Integrative Partner Ecosysteme



Innovation & Digitalization as a Service

INNOVATION, DIGITAL BUSINESS, COLLABORATION & ACCELERATOR AS A SERVICE



(c) copyright 2018 ECODYNAMICS GmbH / Protostart GmbH

13.07.2018

27