



**Ausrichtung Marktforschung am Innovationstyp**

UMFragen — CONCEPT-TESTING — CONJOINT-STUDIEN — FOKUSGRUPPEN	<b>LEAD-NUTZER</b> — EMPATHIC DESIGN — KUNDENBESUCHE — QUALITY FUNCTION DEPLOYMENT — PROTOTYPENTEST	MARKTINTUITION — ZUKUNFTSSZENARIEN — BIOMIMIKRY
--	--	---

**INKREMENTELLE INNOVATION**  
 (Kundenbedarf bekannt)

**BAHNBRECHENDE INNOVATION**  
 (techn. Lösung geht Bedarf voraus)

# ÜBERSETZUNG VON TECHNOLOGIE IMPULSEN IN ERSTE PRODUKTIDEEN

IST EIN BESTIMMTER TECHNOLOGIEIMPULS ALS STRATEGISCHES SUCHFELD FÜR DIE ENTWICKLUNG NEU DEFINIERT, GILT ES, DIE UNDEFINIERTEN TECHNOLOGIE-IMPULSE IN KONKRETE PRODUKTE BZW. GESCHÄFTSWERTE UMZUWANDELN. DABEI STEHEN INSBESONDERE FOLGENDE FRAGEN IM VORDERGRUND:

- › Welche überlegene Lösung kann durch die neue Technologie für den Kunden entwickelt werden?
- › Unter welchen Bedingungen ist der Einsatz dieser Technologie wirtschaftlich?
- › Wie groß ist der potenzielle Markt für die neue Lösung?

Zur Beantwortung dieser Fragen können verschiedene Instrumente der Marktforschung eingesetzt werden. Gerade in überschaubaren Anlagen- und Maschinenbau-Marktsegmenten liefert dabei der Einsatz der Lead-User-Methode besonders gute Ergebnisse, da potenzielle Zielkunden hier gezielt in die Produktentwicklung miteingebunden werden. Dadurch sinkt das Risiko, neue Produktlösungen abgekoppelt vom Markt bzw. dem möglichen Kunden zu entwi-

ckeln. Als Lead User werden Nutzer bezeichnet, deren Bedürfnisse den Anforderungen des Massenmarktes voraussehen und die aus der zu entwickelnden Innovation einen besonders großen Nutzen ziehen und daher in besonderem Maße von einer frühen Entwicklung der Produktlösung profitieren. Dabei kann es sich sowohl um bereits bestehende Kunden des Unternehmens handeln, als auch um Kunden des Wettbewerbs oder Anwender aus benachbarten Branchen, die häufig selbst

als Innovatoren auftreten. Sind geeignete Lead-User identifiziert, können mit diesen der Einsatz der neuen Technologien erörtert, überlegene Lösungsideen innerhalb des definierten Technologiesuchfeldes generiert und eine Übertragbarkeit dieser Lösungsansätze auf potenziell weitere Kunden analysiert werden.