**Unternehmen weiter entwickeln**
6 Strategien von Wertanalyse zu ***WERTENTWICKLUNG*** und weiter

*Harald M. Grundner –* ***i****nno****VAVE****, Hockenheim www.innovave.de*

*Märkte und Technologien befinden sich, angetrieben von immer höheren Erwartungen und Ansprüchen der Kunden an Produkte und durch die Entwicklung technischer Möglichkeiten, in dynamischem Wandel. Die Kunden erwarten neben der zugesagten Leistung von Produkten, bsph. Anpassbarkeit, Empfehlungen für die Nutzung, Vorschläge für höhere Verfügbarkeit. Die Kunden erwarten Gesamtsysteme - integrierende Bündel bestehend aus physischem Produkt, Dienstleistung unter Einsatz des Internets und Beteiligung des Anwenders/ Nutzers - und zunehmend maschinen-lernende Gesamtsysteme (ML) – Erweiterung um schwache Künstliche Intelligenz (KI). Dieser Wandel fordert Unternehmen heraus, Unternehmensleistungen – Produkte, Dienst-leistungen, ... - und die interne Organisation – Prozesse, Abläufe, Fähigkeiten, ... - weiterzuentwickeln, um auch zukünftig wertvoll für Kunden, Stakeholder und interessant für Investoren zu sein.*

*Diesen Wandel methodisch zu unterstützen und abzusichern ist sinnvoll. Bewährte Methoden zur systematischen Gestaltung und Verbesserung von Produkten stoßen vor dem Hintergrund der Entwicklung an ihre Grenzen und müssen weiterentwickelt werden, um zukunftsfähig zu bleiben.*

*Harald M. Grundner -* ***i****nno****VAVE*** *empfiehlt*

***6 Strategien, Ihr Unternehmen „Fit für die Zukunft“ zu machen***

## *Strategie 1:* ***Mit Wertanalyse Leistungen gestalten und optimieren***

*Einfache und komplizierte Aufgabenstellungen werden seit Jahren erfolgreich mit der Methode Wertanalyse bearbeitet. Typisch für die Wertanalyse ist der wert- und funktionenorientierter Denkansatz, ein standardisiertes Vorgehen gepaart mit interdiszi-plinärer Teamarbeit, dem Zusammenwirken von unternehmens-internem Know-How und zeitweise integrierter Fach-Expertise und Kreativität.*

*Der Wandel von Märkten und Technologien verändert die Produktgestaltung und die resultierenden Produkte nachhaltig. Produkte werden zu komplexen Gesamtsystemen. Aufgabenstellungen, die der Entwicklung komplexer Systeme zu Grunde liegen sind gekennzeichnet durch die Unklarheit über das Ziel und den einzuschlagenden Weg. Wertanalyse dafür zu ertüchtigen, erfordert Weiterdenken, Veränderung von Sichtweise, Wahrnehmung und Vorgehen.*

## *Strategie 2:* ***WERTENTWICKLUNG*** *– Komplexe, „****Smarte“ Systeme für die Zukunft entwickeln***

*Die Entwicklung innovativer komplexer Systeme, bsph. Unternehmens-Gründungen (Start-Ups), Unternehmens-Neuaus-richtungen, Produkte der NetEconomy, Hybride/ Smarte Produkte – integrierende Bündel bestehend aus physischem Produkt und Dienstleistung unter Einsatz des Internets und Beteiligung des Anwenders/ Nutzers, erfordert Weiterdenken.* ***WERTENTWICKLUNG****, die dritte Säule der Wertanalyse wurde mit dem Ziel erarbeitet, Wert für Unternehmen durch Einbinden von Kunden, Stakeholdern, Domänen, Veränderung von Sichtweise, Wahrnehmung und Vorgehen zu generieren.*

## *Strategie 3:* ***Mit neuen Methoden und Werkzeugen die Zukunft entwickeln***

*Die Entwicklung innovativer komplexer Systeme bedingt durch die diffuse Ausgangsbasis den Einsatz neuer Methoden, die neues Denken/ Strukturieren, die Einbindung von Beteiligten und angepasste Prozesse zur Entscheidungsfindung unterstützen. Die* ***WERTENTWICKLUNG****s-Systematik bildet die Hülle Methoden wie Business Model Canvas und Ableitungen, Pre-Money-Bewertung, Usability Engineering, Analytical Hierarchie Process (AHP) und Funktionale Sicherheit einzubinden, um das entwickelte Gesamtsystem wertvoll für Kunden/ Nutzer, Stakeholder zu machen und damit die Wirtschaftlichkeit und den Wert des Unternehmens zu steigern.*

## *Strategie 4:* ***Fähigkeiten-Profile und Kompetenzen weiterentwickeln***

*Die Entwicklung von für Kunden/ Nutzer wertvollen innovativen komplexen Systemen erfordert Empathie, um benötigte Informationen bsph. aus Kunden/ Nutzern zu elizitieren und zu entscheiden. Agiles Arbeit mit zeitnahen Entscheidungen erfordert ermächtigte Selbstbestimmung. Die Komplexität, erweiterte Anforderungen an Kommunikation und Kooperation, die Chance dynamisch zu handeln und zeitnah zu entscheiden, erfordert abgestimmte Kompetenzen.* ***WERTENTWICKLER*** *beschreibt dieses Kompetenzprofile.*

## *Strategie 5:* ***KI/ ML für Smarte Systeme und Unternehmen nutzen***

*Das technische und soziale Umfeld entwickelt sich dynamisch weiter. Smarte Produkte sind der Einstig in die Entwicklung von Produkten mit künstlicher Intelligenz. Künstliche Intelligenz (KI), lernende Systeme (ML), vernetzen analysieren gespeicherte Daten, um das Leben des Kunden zu erleichtern, ihn von Routine zu entlasten und dabei zu unterstützen, qualitativ hochwertige Entscheidungen zu treffen.*

## *Strategie 6:* ***Unternehmen WERT ENTWICKELN*** *Die 6 Strategien im Überblick. Welchen Weg wählen Sie, um den WERT Ihres Unternehmens zu entwickeln? Die Gesamt-strategie oder wählen Sie einzelne Strategien aus, um diese umzusetzen. Wichtig ist, dass Sie mit WERTENTWICKLUNG, den ergänzenden Methoden und aufgezeigten Randbedingungen ein wirkungsvolles Werkzeugen an der Hand haben, mit dessen Einsatz Sie Ihr* ***Unternehmen weiterentwickeln*** *– Unternehmen WERT entwickeln.*