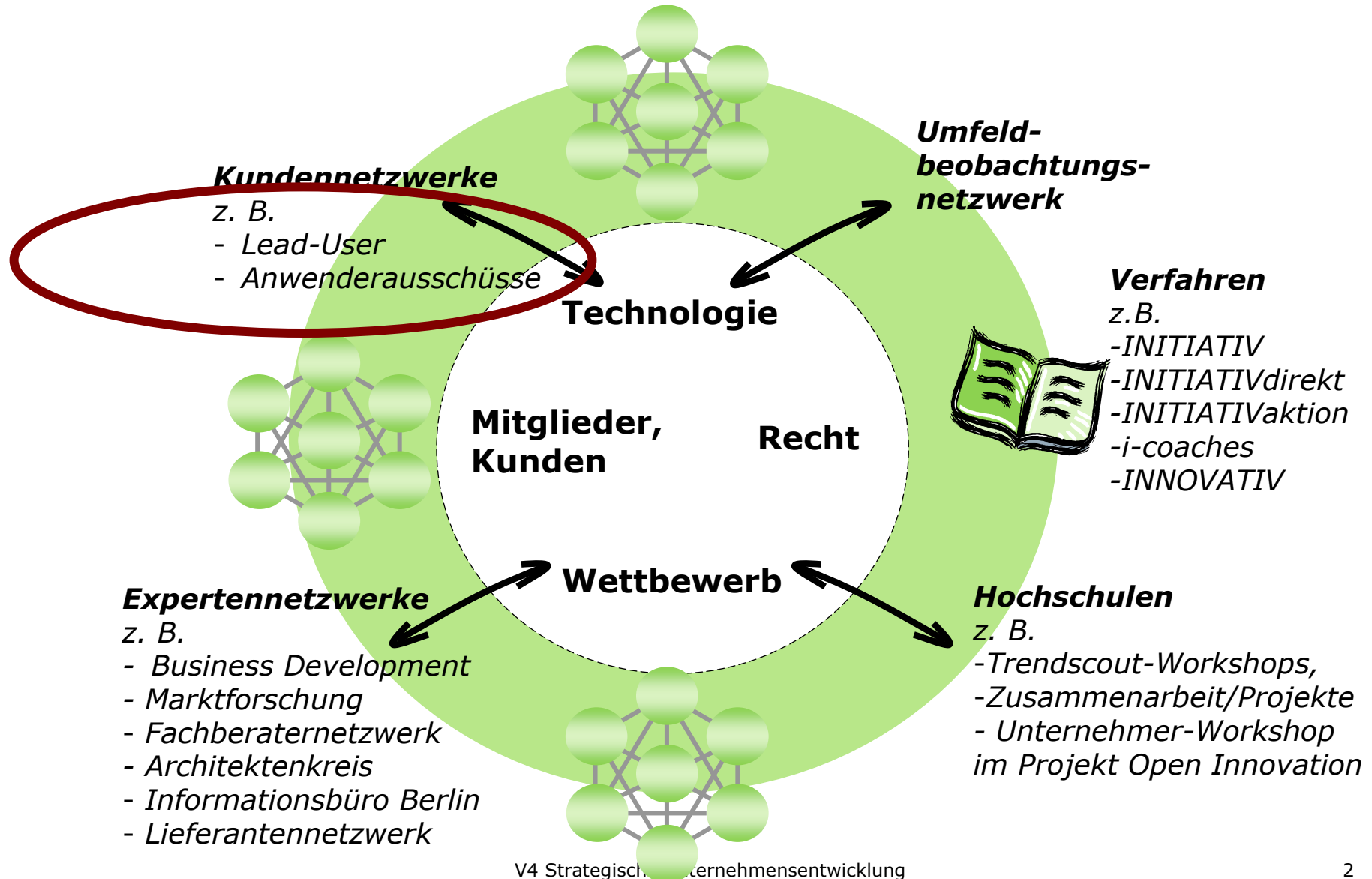


Lead User Methode bei DATEV

25.05.2011

Ideengenerierung bei DATEV



Wer ist ein Lead User? (angelehnt an Prof. Eric von Hippel, MIT)



- + ■ besitzt oft eigen erstelle Problemlösungen (**Innovator**)
 - nicht nur auf Produkte beschränkt, sondern allgemeine Problemlösungen
 - extrem: market driving innovation (first)
- + ■ ist Voraus-(/Quer-)denker (evtl. **Trendsetter**)
 - Absetzen von der Masse
 - Frühzeitiges Aufgreifen bestehender Trends, die nutzbringend sind
- + ■ ist fortschrittlich und oft qualifiziert (**Experte**)
 - „innovative Person“ aus Unternehmen
 - gute Selbsteinschätzung
 - Entscheider und Kompetenz
- + ■ hat Kontakte und Netzwerke (**Kommunikator**)
 - „Workshop-Eignung“
 - Offenheit und Kritikfähigkeit
 - aktiv (z.B. in Diskussionsforen, Gesprächskreisen)

Wie finden wir Lead User?

- Nennungen (Außendienst)
- Foren (Internet)
- Ideenwettbewerbe
- Pyramiding

Prüfung durch Interviews (Spezialgebiet)

Bedingungen für Lead User?



Wir entwickeln unsere Produkte

Netzwerke

Ich darf mit anderen "Spinnern" "spinnen"

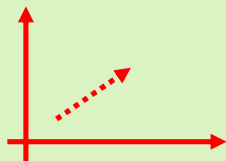
Informationen und Austausch

Spaß

Tolles Rahmenprogramm

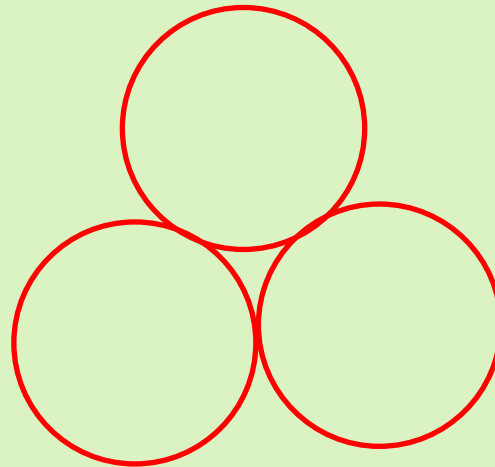
Die Lead User Methode

Vorbereitung:

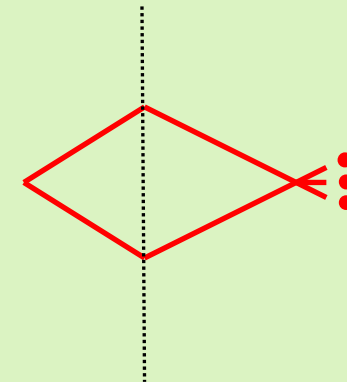


- Thema
- Zielgruppe
- Trends
- Parallel-branchen

Auswahl der Teilnehmer:



Workshop:



Lead User Workshop Beispiel 1



- Thema: Marktplatz DATEV.de
- Termin: 16.07.09 Augsburg
- Teilnehmer:

Steuerberater: Jürgen XXX, Dr. Norbert XXX, Uwe XXX, Bernd XXX, Thorsten XXX, Dr. Thomas XXX

Interdisziplinäre Kanzlei: Cornelius XXX, Anne XXX

Unternehmer: Dr. XXX, Michael XXX

DATEV: Dr. XXX, Dieter XXX

- Workshopleitung/-unterstützung:
Walter XXX, Steffen Henne, AnnaXXX, Oleg XXX (Illustrator)

Ideen sammeln



Mit Hilfe von Kreativitätsmethoden wie

- Reizwortmethode
- Brainwriting
- Superheldenmethode

wurden über 200! Ideen und Ideensplitter rund um die Frage:

„Welche Dienstleistungen, Angebote und Inhalte können DATEV.de zu dem Marktplatz rund um das Thema Steuern und Rechnungswesen machen?“

gesammelt.

Ideen und Ideensplitter (Beispiele)



Netzwerkangebote /Kompetenznetzwerke

Beraterbörse sollten mit Bewertungen (nach z.B. PLZ etc.) nach Fachrichtung sortiert sein. Des weiteren ist Twitter erwünscht, so dass Mash-ups möglich sind

Arbeitsportal: Unternehmen und StBs interagieren über die Plattform: zusätzlich kann der Mandant seine Infos selber pflegen (z.B. Stammdaten)

„My DATEV“: Personalisierung auch in der Anwendung- datev.de selbst zusammenstellen

Kooperationspartnersuche für Stb, auch im Ausland; durch z.B. semantische Suchmaschinen

Gutachtendienst

Zeitungsservice: FAZ,FTD etc. werden durchleuchtet- einmal am Tag alle Infos zu Unternehmen (d.h. ein „meltwater“- ähnlichen Dienst schaffen)

Kapazitätspool- wir haben Kapazitätsausgleich zwischen den Kanzleien

Problemformulierung in einer Community der Steuerberater zur gegenseitigen Hilfe, Ssp: Codeschnipsel aus Indien- wer kennt sich aus?

Demoprogramme

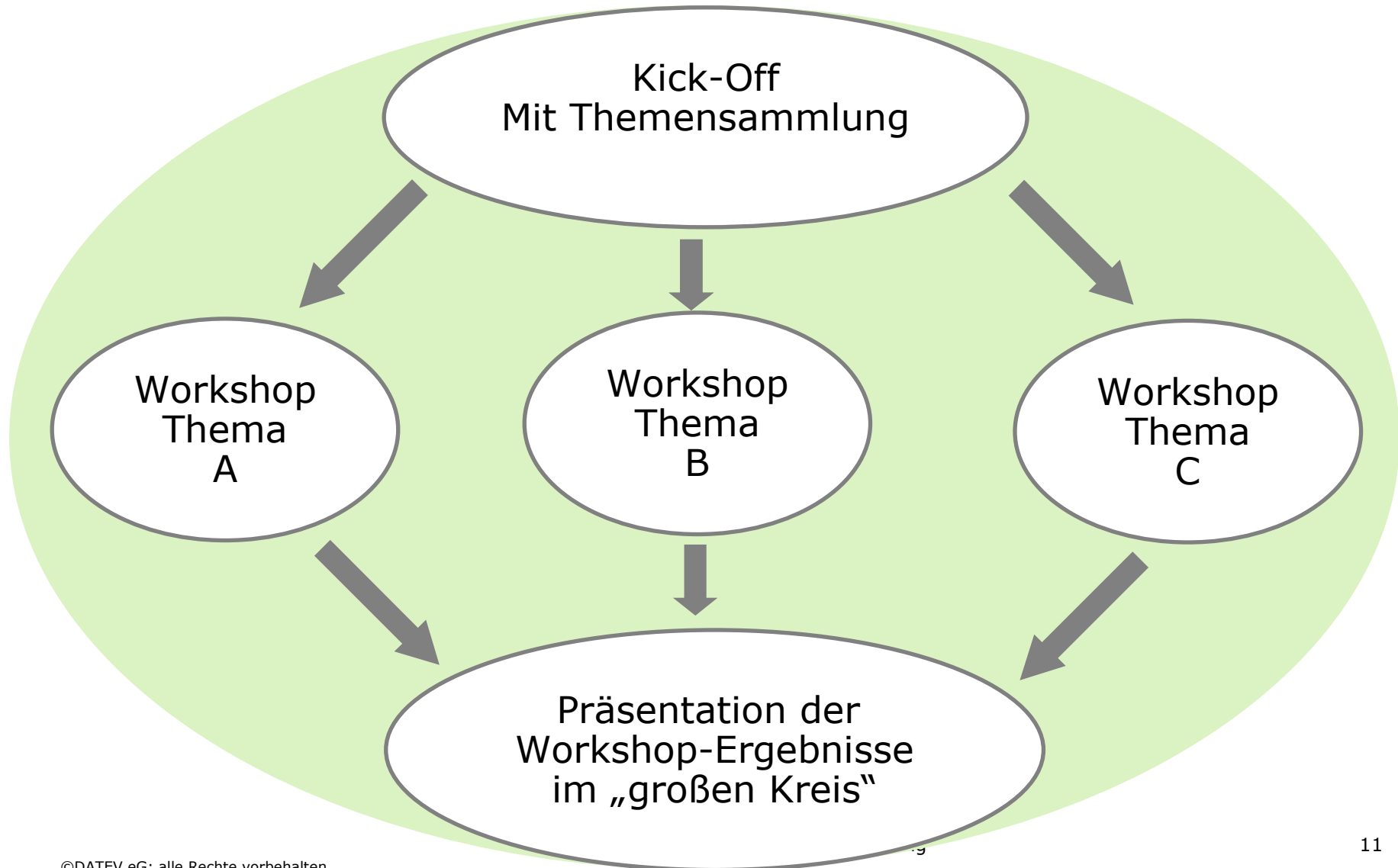
Vorlagen (Reisekostenabrechnung etc.) für jedermann, so dass sie nicht extra über die Kanzlei angefordert werden müssen. So kann eine Entlastung der Kanzlei geschaffen werden.

Ideen verdichten und aufbereiten



Ideen auswählen (Ideenshopping) und in Kleingruppen zu Konzepten aufbereiten. Es entstanden sechs Ideenkonzepte.

Beispiel 2: Lead User Workshops Rechtsanwälte

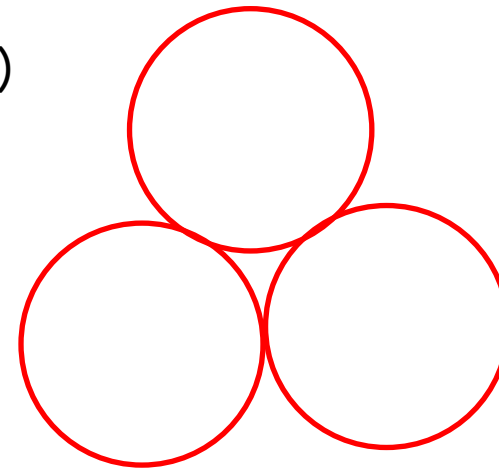


Lead User Workshop Beispiel 2



- Thema: Kanzleiorganisation
- Termin: 20.09.10 Hamburg
- Teilnehmer:
 - 5 innovative Rechtsanwälte
 - 1 Prozessberater (Industrie)
 - 1 Projekt- und Prozessplaner (Automobilindustrie)
 - 1 Ehemaliger Produktmanager (Medien), Kreativberater und Erfinder
 - 1 Geschäftsführer (Trendfrüherkennung)

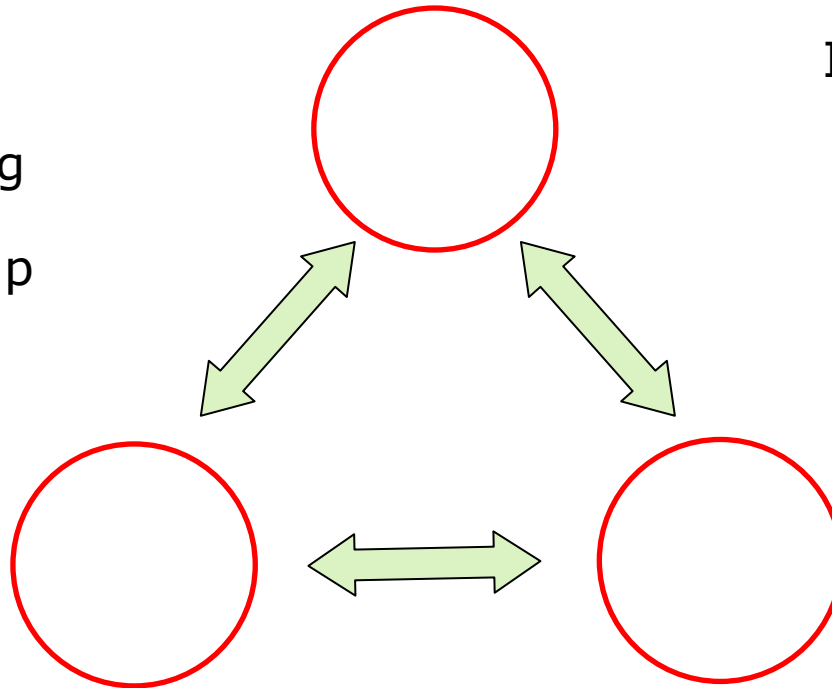
 - 2 Führungskräfte DATEV Anwalt



Lead User Workshop Beispiel 2



???
Outsourcing
Standardisierung
Webnutzung
Prozessownership
MA-Motivation
...



Ideen Ideen Ideen

- .
- .
- .
- .
- .

Lessons Learned



- Der Kunde ist Wertschöpfungspartner und Ideenlieferant!
- Kunde muss aber zu Ideenfindung hingeführt werden!
- Themenbezogene Auswahl der richtigen Lead User ist wichtig!
- Je besser die Mischung der Teilnehmer desto besser das Ergebnis!
- Interne Teilnehmer müssen vorbereitet werden (nicht bewerten!)
- Die Rahmenbedingung (Hotel, Essen...) sind sehr wichtig!
- Anspruchsvoll ist die Komprimierung und der Transfer der Ideen!
- Neben den Ideen wird auch eine hohe Kundenbindung und die Entstehung von Netzwerken gefördert!

Steffen Henne
Innovation Management
Steffen.henne@datev.de



Zukunft gestalten. Gemeinsam.