

**INTERVIEW** – Trend-Scout Tom Groth schildert, wie man Ideen für die Zukunft aufspürt:

# Probleme sind toll



**Als Trend-Scout finden Sie Trends. Worauf müssen wir uns einstellen?**

Ist ein Trend sichtbar, bedeutet es, dass dessen Entstehung eigentlich bereits vergangen ist.

Unser Dilemma steckt in der Wertschöpfungskette von Grundlagenforschung über Forschung, Entwicklung bis zum Produkt.

Das bedeutet, generell Neues ist sehr selten. Also müssen Neuigkeiten aus Bestehendem neu kombiniert werden.

**Haben Sie ein Beispiel?**

Das Thema Green-X (wobei X für IT, Autos, Wohnen, Telekommunikation, Food und so weiter steht) ist heute deutlich sichtbar.

Somit sind auch die nächsten Schritte wie die Anreicherung bestehender Produkte mit typischen Attributen, bis zur Sicherung des Trends durch Gesetze und Vorschriften, ja sogar durch Steuern, nicht mehr aufzuhalten.

**Wie sieht das ideale Produkt aus?**

Nach der Innovations-Theorie besteht das ideale Produkt aus einer unendlich großen Menge von Funktionen und einem extrem stark

subjektiven Kundennutzen. Gleichzeitig sollen "keine" Kosten für den Nutzer entstehen und das Produkt physisch nicht existieren.

**Klingt kompliziert.**

Die Grundregeln sind aber einfach: Besser sind Dienstleistungen statt Produkte, besser ist Individualisierung statt Lernen.

Besser sind außerdem neue Systemgrenzen zwischen Investition, laufenden Kosten und so genannten sekundären Kosten wie Raummiete und so weiter.

**Was heißt das für einen Werkzeugmaschinen-Hersteller?**

Dass er zum Full-Service-Dienstleister wird, der gelochte Stahlbleche in den Räumen des Produzenten mit seinen eigenen Maschinen, Menschen, Strom und Material produziert, und dass er nach "Anzahl Löcher" bezahlt wird. Oder auch, dass aus einer Telefonanlage ein Internet-basierter Dienst entsteht.

**Manager wollen Lösungen, keine Probleme. Und Sie?**

"Ein Problem" hat immer was Negatives. Lieber wird heute von

Challenge und Approach gesprochen. Was soll das!

Eine Herausforderung kann ich heute, morgen oder übermorgen annehmen. Ein Problem aber muss ich lösen, hier und jetzt.

Ich denke, dass es vielen Managern unangenehm ist, Probleme ernsthaft anzugehen, da sie dazu die eigene Komfortzone verlassen müssen.

Für mich persönlich sind sie der Impuls für echte Verbesserungen. Ähnlich wie ein Mediziner, der den Grund einer Krankheit finden will, statt Symptome zu bekämpfen.

**Wie wichtig sind dabei Zielgruppen?**

Sehr wichtig. Menschen neigen dazu, von sich auf andere zu schließen. Das geht meistens schief. Beispiel: Kann ein Ingenieur sein entwickeltes Produkt für sich selber gebrauchen, darf er davon ausgehen, dass ein anderer Ingenieur in ähnlicher Situation diese Lösung ebenfalls gut findet.

Werden aber Produkte und Dienste für Konsumenten geschaffen, kommen andere Fragen ins Spiel: Plötzlich müssen Ingenieure oder

Ihr Partner als Generalunternehmer und Projektentwickler



Koch & Mayer Bauunternehmung GmbH & Co KG • Lise-Meitner-Straße 22 • 74074 Heilbronn  
Telefon +49 7131 1598-0 • Fax +49 7131 1598-199 • info@kochundmayer.de • www.kochundmayer.de

Informatiker nachdenken, wie ihre Käufer ticken.

Ein Manager, der aus solchen Kreisen nicht herausblickt, verliert die Lebenswelt seiner Kunden. So scheitern Lösungen.

**Wie findet man sie?**

Indem man ergebnisoffen vorgeht und Betriebsblindheit aktiv ausblendet.

Häufig erlebe ich Auftraggeber, die mit ihrem Briefing gleich die Lösung vorgeben. Warum beschreiben sie nicht das Problem, das geknackt werden muss? Für wen entwickle ich überhaupt?

Erst wenn diese Fragen geklärt sind, beginnt die Umsetzung: Sechs Siebtel aller Entwicklungsprojekte laufen in Kosten oder Zeit aus dem Ruder, weil für grundsätzliche Diskussionen später keine Zeit mehr ist.

**Was halten Sie von TRIZ?**

Genrich Altschullers Leitsätze helfen, Neuerungen mit großer Innovationstiefe voranzutreiben. Die Geschichte des Penizillins zeigt zwar, dass auch der Zufall dazu beitragen kann, Neues zu entdecken.

Doch der Erfolgsdruck, unter dem sich Forscher und Entwickler heutzutage in Zahlen gegenüber dem Management rechtfertigen müssen, fordert Systeme.

Ich glaube und weiß, dass man Erfinden lernen kann.

**ZUR PERSON**

**Tom Groth** ist "Director of Innovation" bei der Londoner ToxIQ Corporate Concepts Limited. Er hat das TRIZ Konzept auch auf nicht-technische Probleme etwa in der Betriebswirtschaft übertragen. Zusätzlich entwickelte Groth mit "Speed-Innovation" eine Anleitung für schnelle Ideen im Alltag.

**Kontakt**

**Peter Bartl**  
 Project Manager Tom Groth,  
 Management Forum Starnberg GmbH  
 Telefon 07191 907788  
 E-Mail peter.bartl@management-forum.de

**Erträge aus Ranft-Genussrechten höher als erwartet**

**Anleger, die in Genussrechten der Ranft Immobilien Gruppe investiert sind, erzielen heuer rückwirkend für das Geschäftsjahr 2007 eine Rendite von rund sieben Prozent.**

Creglingen (uvo). Die Anlageform Genussrechte der Ranft Immobilien Gruppe übertraf im vergangenen Geschäftsjahr die Mindestverzinsung. Für Anleger bedeutet das einen Kapitalertrag von rund sieben Prozent. Die Creglinger Firma hat sich auf Seniorenheim-Projekte spezialisiert und emittiert so genannte Genussrechte als Beteiligungsform und Geldanlage. Anleger haben so die Möglichkeit sachwertorientiert am Ertrag dieser regionalen und überregionalen Immobilienprojekte teilzuhaben.

Mit einer Basis-Dividende von 6,5 Prozent und einem angestrebten Dividendenziel von neun Prozent sind Genussrechte in der Regel anderen Anlageformen wie Aktien- oder Immobilienfonds überlegen. Anleger können sich bei Ranft ab einer Zeichnungssumme von 2500 Euro und einer Mindestlaufzeit von fünf Jahren beteiligen. Im laufenden Jahr erwartet Geschäftsführer Michael Ranft eine gesteigerte Nachfrage nach Genussrechten. 2008 wird diese Form der Geldanlage für Investoren mit einem Steuersatz von über 25 Prozent noch interessanter, denn Genussrechte unterliegen der Abgeltungssteuer. Eine Investition in diesem Jahr führt erst 2009 zur ersten Dividendenausschüttung. Da die Versteuerung nach dem Zuflussprinzip erst im Folgejahr stattfindet, ergeben sich lukrative Steuersparmöglichkeiten.



**Ranft ProjektPartner GmbH | Herr Michael Ranft**  
 Industriestraße 68 | 97993 Creglingen  
 Telefon: 07933 / 7007-0 | Fax: 77  
 Internet: www.ranft-partner.de  
 eMail: info@ranft-partner.de

**RANFT IMMOBILIEN GRUPPE**  
 BLEIBENDE WERTE, RENDITE UND ERTRAG.

**Drahtseilakt Aktienmarkt ...  
 Oder lieber sichere Spielregeln?  
 Investieren Sie sachwertunterlegt.**

(DAX im Januar 2008)

**6,5%** Basisdividende  
 mit Genussrechten der Ranft Immobilien Gruppe.  
 Noch Fragen? Gewiss, Telefon: 07933/70070  
 \* bis 9% Maximalertrag

WWW.RANFT-TRUHAND.DE