

***Hartmut Neckel***

***Modelle des Ideenmanagements***

***Intuition und Kreativität unternehmerisch nutzen***

Klett-Cotta

# **Inhalt**

|     |   |     |
|-----|---|-----|
| 1   | Einleitung . . . . .  | 7   |
| 2   | Ideenmanagement, Betriebliches Vorschlagswesen und<br>Kontinuierlicher Verbesserungsprozeß. . . . .                 | 12  |
| 2.1 | Ideenmanagement als Dach von BVW und KVP. . . . .   | 12  |
| 2.2 | Betriebliches Vorschlagswesen BVW. . . . .  | 17  |
| 2.3 | Kaizen und Kontinuierlicher Verbesserungsprozeß (KVP). . . . .  | 20  |
| 3   | Handlungsfelder für ein erfolgreiches Ideenmanagement:<br>Ziele, Strukturen, Personen, Instrumente, Umfeld. . . . . | 23  |
| 3.1 | Ziele. . . . .  | 24  |
| 3.2 | Strukturen. . . . .   | 65  |
| 3.3 | Personen. . . . .   | 98  |
| 3.4 | Instrumente. . . . .  | 148 |
| 3.5 | Umfeld. . . . .   | 149 |
| 4   | Das Vorschlagswesen in Aktion. . . . .  | 157 |
| 4.1 | Vorschläge. . . . .   | 157 |
| 4.2 | Einreichen. . . . .   | 163 |
| 4.3 | Erfassen. . . . .   | 175 |
| 4.4 | Bewerten. . . . .   | 179 |
| 4.5 | Entscheiden. . . . .  | 200 |
| 4.6 | Umsetzen. . . . .   | 203 |
| 4.7 | Anerkennen, Honorieren. . . . .   | 211 |
| 4.8 | Informieren, Qualifizieren. . . . .   | 235 |
| 4.9 | Motivieren, Unterstützen. . . . .   | 239 |

|     |   |     |
|-----|---|-----|
| 5   | Der Kontinuierliche Verbesserungsprozeß in Aktion . . . . . | 252 |
| 5.1 | Das Workshop-Konzept . . . . .                              | 252 |
| 5.2 | Durchführung von KVP-Workshops. . . . .                     | 258 |
| 5.3 | Zeitpunkt der Workshop-Durchführung und Entgelt . . . . .   | 275 |
| 5.4 | Ergebnis- und Erfolgskontrolle der KVP-Workshops. . . . .   | 275 |
| 5.5 | Der KVP-Zyklus. . . . .                                     | 277 |
| 6   | Der Weg zum aktiven Ideenmanagement . . . . .               | 279 |
| 6.1 | Der Anfang vor dem Anfang . . . . .                         | 279 |
| 6.2 | Initial- und Einstiegsphase. . . . .                        | 283 |
| 6.3 | Konzeptions- und Qualifikationsphase. . . . .               | 288 |
| 6.3 | Integrations- und Aktionsphase. . . . .                     | 305 |
| 6.4 | Analyse- und Neuorientierungsphase. . . . .                 | 307 |
| 6.5 | Optimierungs- und Vertiefungsmöglichkeiten. . . . .         | 311 |
| 6.6 | Exkurs: Funktionen und Rollen des Beraters. . . . .         | 316 |
| 7   | Erfolg und Leistung: Messen und Kontrolle. . . . .          | 325 |
| 7.1 | Kennzahlen, Portfoliodarstellungen. . . . .                 | 325 |
| 7.2 | Das Ideen Excellenz Modell. . . . .                         | 330 |
| 8   | Trouble-Shooting im Ideenmanagement . . . . .               | 340 |
| 9   | Anhang . . . . .  | 355 |
| 9.1 | Materialien. . . . .  | 355 |
| 9.2 | Literatur. . . . .  | 374 |
| 9.3 | Register. . . . .   | 379 |