

Anforderungen an die Fallstudie/Casestudy für den Innopreneur-Circle 2026

Wir freuen uns, dass Sie eine Fallstudie für den Innopreneur-Circle 2026 zur Verfügung stellen möchten.

Die Fallstudie wird von einer studiengangsübergreifenden Gruppe Studierender bearbeitet. Vertraulichkeit wird gewährleistet. Falls gewünscht, kann ein NDA unterzeichnet werden.

Nehmen Sie hierfür bitte Kontakt zur Projektleitung Prof. Dr. Matthias Paul oder Prof. Dr. Heike Walterscheid auf.

Sie unterstützen Sie auch gern bei der Erstellung des Fallbeispiels: E-Mail: innopreneur@dhw-loerrach.de;

Tel. 07621-2071-318; Tel. 07621-2071-223

Idealerweise sollte das von Ihnen gewählte Fallbeispiel neue Ansätze für Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen als Ausgangsbasis darstellen, aber auch bedrängte Produkte oder Dienstleistungen oder Prozesse, die Sie modernisieren wollen.

Natürgemäß werden Sie über das bedrängte Produkt / Dienstleistung sehr viel wissen, über völlig neue Ansätze für Innovationen eher noch wenig. Beantworten Sie bitte die folgenden Fragen, soweit Ihnen dies möglich ist.

Besonders wichtig ist es, dass Sie bei der Innovationsgestaltung ergebnisoffen sind. Von Ihnen bereits angedachte Lösungen sollten außen vor bleiben, um den Studierenden in ihrer Gestaltung des Ansatzes alle Freiheiten zu lassen. Sie erhalten dadurch möglicherweise alternative Innovationsansätze.

1. Aufgabenstellung: Worin besteht das Problem / Wo soll Innovation geschaffen werden?

Zielsetzung und allgemeine Erwartungshaltung Ihres Unternehmens

2. Hintergrundinformationen zur Aufgabenstellung

2.1 Innovation zu neuen Produkten / Dienstleistungen / Prozessen:

Wie stellt sich die Situation dar?

- Wer sollen die Kunden oder Nutzer sein?
- Welches Bedürfnis, welche Aufgabe dieser Kunden oder Nutzer soll aus Ihrer derzeitigen Sicht erfüllt werden?
- Gibt es ein solches Produkt / Dienstleistung oder ähnliches bisher schon auf dem Markt? Wer sind die Wettbewerber?
- Im Falle eines Prozesses:
 - Wem soll der Prozess Nutzen bringen?
 - Welches Bedürfnis, welche Aufgabe dieser Kunden oder Nutzer soll der Prozess aus Ihrer derzeitigen Sicht erfüllen?
 - Gibt es vergleichbare Prozesse bei Ihren Wettbewerbern?

Wettbewerbsfaktoren

Welche Wettbewerbsfaktoren werden aus Ihrer Sicht Ihr Angebot (z.B. Nutzen, Eigenschaften, Designmerkmale, Funktionen, herstellerbezogenen Faktoren, Preis) bestimmen, werden entscheidend für den Wettbewerb im Umfeld Ihres Produktes/ Ihrer Dienstleistung sein?

2.2 Innovation zu bestehenden Produkten / Dienstleistungen / Prozessen

Gibt es ein Produkt / eine Dienstleistung aus Ihrem Angebot mit einer oder mehrerer der folgenden Eigenschaften?

Auswahlkriterien

- Steht in hartem Preiswettbewerb oder Verdrängungswettbewerb
- Wird durch Alternativprodukte stark bedroht
- Kann als „Commodity“ bezeichnet werden
- Wird bestenfalls nur noch mit inkrementellen Innovationen / kleinen Verbesserungen weiterentwickelt

- Bedient nur noch hochspezialisierte Nischen, bzw. der Wettbewerbsdruck zwingt zunehmend in kleinere Nischen

Kernfragen zum Produkt / zur Dienstleistung

- Wer sind die Nutzer und welchen Nutzen erfüllt dieses Produkt für sie?
- Wer sind die Hauptwettbewerber?
- Welche Produkt-/ Dienstleistungsalternativen sind vorhanden / erkennbar?
- Wie hoch ist der Anteil des Produktes / der Dienstleistung am Umsatz Ihres Unternehmens?
- Wie hat sich der Umsatz in den letzten Jahren entwickelt?
- Welchen Marktanteil hat das Produkt / die Dienstleistung und welchen Marktanteil streben Sie an?
- Seit wann ist das Produkt / die Dienstleistung auf dem Markt?
- Was wird selbst hergestellt und was wird fremd bezogen?

Wettbewerbsfaktoren

- Welche Wettbewerbsfaktoren bestimmen aus Ihrer Sicht Ihr Angebot (z.B. Nutzen, Eigenschaften, Designmerkmale, Funktionen, herstellerbezogenen Faktoren, Preis), sind entscheidend für den Wettbewerb im Umfeld Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?

3. Informationen zum Unternehmen

- Wie sieht die Produktpalette Ihres Unternehmens aus?
- Auf welche Kernkompetenzen und Ressourcen kann Ihr Unternehmen zurückgreifen?
- Welches Selbstverständnis kennzeichnet Ihr Unternehmen als Anbieter?
- Wie groß ist Ihr Unternehmen (Mitarbeiter, Umsatz, etc.)
- Regionale Präsenz Ihres Unternehmens

4. Weitere Hintergrundinformationen zum Fallbeispiel

- Bisherige interne Ausarbeitungen oder Marktstudien
- Bachelorarbeiten
- Mögliche Ansprechpartner für Interviews (Kunden, Marktteilnehmer)
- Sonstige Informationen

5. Ihre Mitarbeit im Innopreneur-Circle

Benennen Sie uns bitte eine Ansprechperson Ihres Unternehmens, die das Fallbeispiel für den Innopreneur-Circle begleitet und mit dem Case vertraut ist. Ihre Aufgabe wird sein:

- Vorstellung des Fallbeispiels für die Studierenden im Workshop 1 (20. / 21. März 2026, 2-3 Stunden)
- Ggf. Teilnahme als Sparringspartner und Informationsgeber für die Studierenden bei den Workshops 2 und 3 (8. / 9. Mai und 26. / 27. Juni 2026)
- Ansprechperson für Rückfragen und Ideenaustausch, Vermittlung von Gesprächspartnern und Einladung des Projektteams in das Unternehmen zum Kennenlernen der Anforderungen (alles fortlaufend)
- Teilnahme an der Abschlusspräsentation der Studierenden (17. Juli 2026, 3-4 Stunden)

Anforderungen an die Ansprechperson

- Gute Kenntnis der Situation des Fallbeispiels
- Selbstverständnis als Beratender und Informationsgebender für die Studierenden
- Offenheit hinsichtlich des Ergebnisses der Innovation
- Kein bewertendes Eingreifen in den Innovationsgestaltungsprozess

6. Nächste Schritte

- Erstellung und Abgabe des Fallbeispiels anhand der obigen Angaben – bis Ende Januar 2026
- Benennung einer Ansprechperson – bis Mitte Februar 2026
- Ggf. Überarbeitung des Fallbeispiels nach Rücksprache mit der DHBW
- Start des Innopreneur-Circles – 20. / 21. März 2026