

Kurzbeschreibung:

Die Technologiefrüherkennung ist Teil des strategischen Innovations- und Technologiemanagements. Ihr Ziel ist es, aussichtsreiche Technologieansätze oder -trends zu ermitteln, ihr Entwicklungspotential deutlich zu machen und die Markteinführung von neuen Produkten durch geeignete Maßnahmen vorzubereiten.

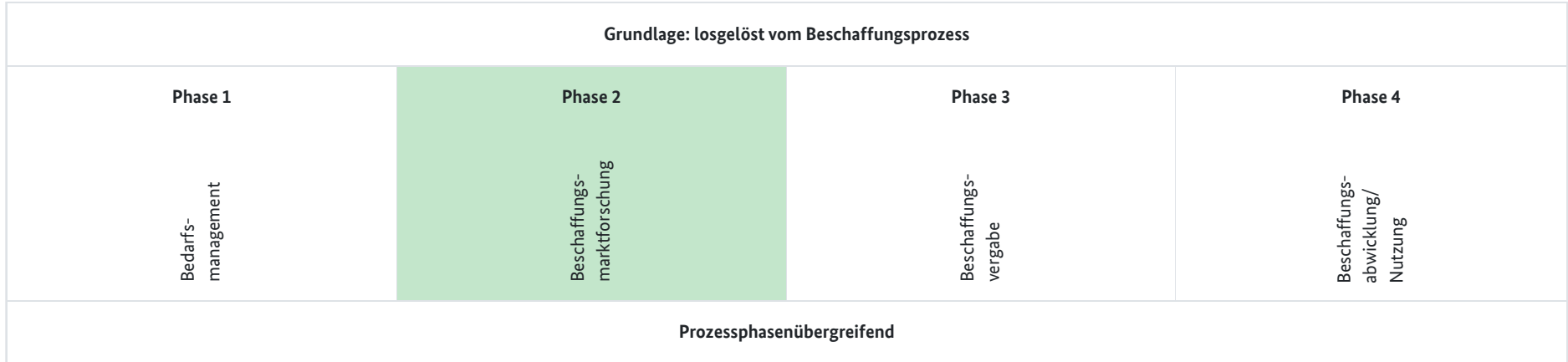
Die Technologiefrüherkennung ermöglicht die Vorbereitung strategischer Entscheidungen. Ohne diese Informationsbasis getroffene Entscheidungen sind subjektiver, spontaner und beruhen auf größeren Unwägbarkeiten können aber trotzdem – wenn auch mit geringerer Wahrscheinlichkeit – richtig sein. Die meist als kontinuierlicher Prozess durchgeführte Beobachtung einzelner Technologiefelder ermöglicht:

- frühe und oft noch schwache Hinweise auf Technologien und technologische Entwicklungen zu identifizieren,
- Ideen für neue Produkte und Dienstleistungen zu gewinnen,
- neue technologische Lösungen in laufenden Projekten zu verwerten,
- Informationen für die Bewertung zu liefern,
- externe Lieferanten zu identifizieren, die einbezogen werden sollten,
- bestehende Kernkompetenzen auszubauen,
- neue Kompetenzen und dadurch neue Marktzugänge zu schaffen.

Entscheidend für den Erfolg der Technologiefrüherkennung sind:

- gute und verlässliche Informationsquellen innerhalb und außerhalb der Organisation,
- die jeweils herangezogenen Selektions- und Beurteilungskriterien für neue Technologien,
- eine zuverlässige, kontinuierliche Kommunikation der Ergebnisse der Technologiefrüherkennung

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Detailbeschreibung zur Technologiefrüherkennung



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Anbieter (-kommunikation)
- Beschaffungsobjekt
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Marktkommunikation und interaktives Lernen mit Anbietern
- Anwendung von betriebswirt. Tools zur Problemlösung bzw. Entscheidungsfindung sowie Kreativitätstechniken
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Markterkundung](#)
- [Vorhandensein bzw. Schulung von technischem Wissen und Produktkompetenz](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger
- Anbieter
- Wissensträger (Beratungen, Universitäten, Schulungsinstitute etc.)
- Manager Beschaffungsstelle

Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung Einfluss auf die IÖB			✓		
Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung			✓		
- Wissensintensität				✓	
- Zeitintensität				✓	
- Kostenintensität		✓			
Einschätzung	4 (Treiber)				
Eignung	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

Am Markt vorhanden?	Ja	☑
	Nein	☑
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	☑
	Dienstleistung	☑
	Lieferleistung	☑
Beschaffungsziel?	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	☑
	Am besten angepasste Lösung	☑
	Wirtschaftlichste Lösung	☑
	Günstigste Standardlösung	n.A.