

## Agenda (1)

### 1. Ziel des Tutorials:

- Anhand der Theorie und des Übungsbeispiels die Verbindung von Kundenorientierung und Innovation kennen zu lernen.
- Die systematische Vorgehensweise mit Hilfe von QFD und TRIZ aufzuzeigen

### 2. Zielgruppe des Tutorials:

- Marketing, Entwicklung, Qualitätswesen (Methoden), Projektleitung.

### 3. Zeit: 21.9.2011, von 14:15 bis 17:00 (Pausen nach Absprache)

### 4. Vorkenntnisse:

- Wünschenswert sind Grundkenntnisse in QFD (House of Quality), Kenntnisse in der Methode TRIZ sind nicht notwendig.
- Alle Teilnehmer erhalten ein QFD-Macro und ein TRIZ-Konflikte-Tabelle-Macro (MS-Excel). Wenn möglich, ein Laptop (mit MS-Excel) mitbringen.
- Literatur: Gundlach, Innovationen mit TRIZ , Symposion Verlag

**Referent:** *Gerd Streckfuß*

*Institut für Qualitätsmanagement (IQM) Dr.Weigang und Partner,  
Großbottwar. Email: g.streckfuss@t-online.de*

## Agenda (2)

### **5. Einführung in das Thema: Kundenorientierung und Innovation:**

- 1.1 Kundenorientierung ergeben nicht automatisch innovative Produkte.
- 1.2 Innovationen garantieren nicht automatisch ein Verkaufserfolg.
- 1.3 Die Verbindung QFD und TRIZ

### **6. Kurze Übersicht: QFD**

### **7. Was ist TRIZ**

### **8. Die einzelnen Schritte einer Vorgehensweise**

- 4.1 Wie muss QFD aufgestellt sein?
- 4.2 Welche TRIZ Werkzeuge sind notwendig?
- 4.3 Welche Ergebnisse sind zu erwarten?

## Agenda (3)

### 9. Übungsbeispiel

- Thema festlegen.
- Innovationspotential (Evolutionskurven, Idealität, Innovationscheckliste)
- Kundenbedürfnisse an das neue Produkt.
- QFD\_House of Quality\_1: Entdecken der Konflikte und Widersprüche in den technischen Merkmalen:
  - es ist der Kunde, der die Widersprüche vorgibt,
  - notwendig sind von innovative Lösungen (keine Kompromisse)
- Anwenden von TRIZ-Werkzeugen zur systematischen, innovativen Lösungsfindung (Konflikte-Matrix, Segmentierungen u.a.)
- Abgleich: Sind durch die neuen Lösungen die Kundenbedürfnisse erfüllt?
- Fazit