

# „Top 100“-Auszeichnung für INNEO

Zum siebten Mal in Folge!



Peter Behnisch (Executive Vice President), Lothar Späth (Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg a. D.), Helmut Haas (Geschäftsführer) v. l.

# Um keine Lösung verlegen

Innovativ sein heißt bei der INNEO Solutions GmbH, die Initiative zu ergreifen, Neues zu evaluieren und auf Kundenwünsche einzugehen. So steht es schon im Leitbild des IT-Systemhauses. An den Weiterbildungsmaßnahmen, Kreativworkshops und Strategiem meetings nehmen das Top-Management und die Belegschaft gemeinsam teil. Das sorgt für ein ausgesprochen gutes Innovationsklima. Und im Innovationsmarketing zeigt man Stärke durch eine intensive Kundeneinbindung.



## INNEO AUF DEM PRÜFSTAND

„Unsere Aufgabe ist es, innovativ zu sein“, sagt Helmut Haas, Geschäftsführer des Anbieters von Lösungen für die Produktentwicklung (CAD/CAM und PDM/PLM), für Projektmanagement und IT. Die vielen Veranstaltungen und Workshops, an denen das Top-Management und nicht selten alle 230 Beschäftigten der 12 Standorte teilnehmen, sind gelebte Innovationsstrategie. Helmut Haas erklärt: „Es ist uns wichtig, unsere Mitarbeiter zusammenzubringen, um den Zusammenhalt und das Innovationsklima zu fördern.“ Bis zu 34 Weiterbildungstage kalkuliert die Geschäftsleitung jährlich für ihre Arbeitnehmer ein.

**Das Schöne mit dem Nützlichen verbinden**  
Einmal im Jahr definiert das Top-Management ein internes Projekt: Für das Rebranding der Firma zum Beispiel lud man alle Mitarbeiter für einen Tag nach Ellwangen ein, um in fachübergreifenden Innovationsteams zu diskutieren.

Ein externer Moderator leitete das Treffen und lenkte die Beiträge in einen Ideenpool. Und zwei weitere Veranstaltungen sind bei INNEO zur Institution geworden: das Kick-off-Treffen zu

Jahresbeginn und das Sommermeeting. Beide sind mehrtätig und lassen genügend Raum und Zeit für ein fruchtbares Innovationsklima. So beschäftigt man sich nicht nur mit dem obligatorischen Statusbericht, sondern definiert auch neue Innovationsziele. Außerdem können die Mitarbeiter an fachbezogenen Schulungen wie Vertriebs- oder Techniktrainings teilnehmen sowie an Workshops zur Schulung von Soft-Skills und an Teambuildingmaßnahmen.

**Ohne Input von außen geht es nicht**  
Ins Innovationsmarketing weiß man Kunden und Geschäftspartner rechtzeitig einzubinden. So finden an einzelnen Standorten regelmäßig Informations- und Technologietage statt, zu denen Kunden und Interessierte kostenfrei geladen sind. Hierbei geht es interaktiv zu: Frontalvorträge sind out, Mitmachen ist angesagt. Die Teilnehmer dürfen zum Beispiel die Betaversion einer neuen Software testen und gleich ihr Feedback geben. Etwaige Kritik und Verbesserungsvorschläge werden diskutiert und aufgegriffen. So ist man bei INNEO um keine Lösung verlegen – und auf dem Markt immer ganz weit vorn.



**Die Geschäftsleitung:**  
„Innovationen entstehen bei uns durch Interaktion zwischen unseren Mitarbeitern und unseren Kunden.“

### Ergebnisse unserer Kundenumfrage 2009

Teilnehmer:	1177
Teilnahmequote:	15,5 %
Durchschnittsnote Gesamt:	1,94

### Zufriedenheit mit ...

... der Geschäftsbeziehung zu INNEO Solutions?	1,67
... INNEO als Technologie- und Servicepartner?	1,73

### Trainings:

Aufbau und Durchführung	1,78
Qualität der Schulungsunterlagen	1,97
Schulungsangebot, -termine und -orte	1,98
Möglichkeit der Online-Buchung	1,74

### Hotline:

Erreichbarkeit und Reaktionszeit	1,77
Kompetenz und Problemlösungsfähigkeit	1,76
Freundlichkeit und Kundenorientierung	1,55

### Weitere Services:

Wartungsangebot und Betreuung	1,91
Kompetenz und Zuverlässigkeit bei Dienstleistungen vor Ort	1,72

### INNEO Information Center:

Erreichbarkeit und Reaktionszeit	1,72
Beratungskompetenz und Zuverlässigkeit	1,71
Freundlichkeit und Kundenorientierung	1,54

### Administration:

Auftragsdurchlauf	1,69
Freundlichkeit und Kundenorientierung	1,54

Benotet nach dem deutschen Schulnotensystem (1= sehr gut, 2=gut, etc.).

© 2010 INNEO Solutions GmbH