

# Startup-Umfeld im Unternehmen schaffen

Aufbau eines „Internen“ Innovation-Labs am Beispiel der WAREMA Renkhoff SE



RETHINK55



## Frühjahr 2018:

Erfolgreiche Innovationslandschaft für Prozess- und Produktinnovationen  
 Ideenmanagement und Initiative Agilität verbreiten methodisches Wissen

## Aber:

Ideen zu (digitalen) neuen Geschäftsmodellen „versenden“ in der Organisation

## Idee:

Gründung eines „eigenen“ Inkubators

”

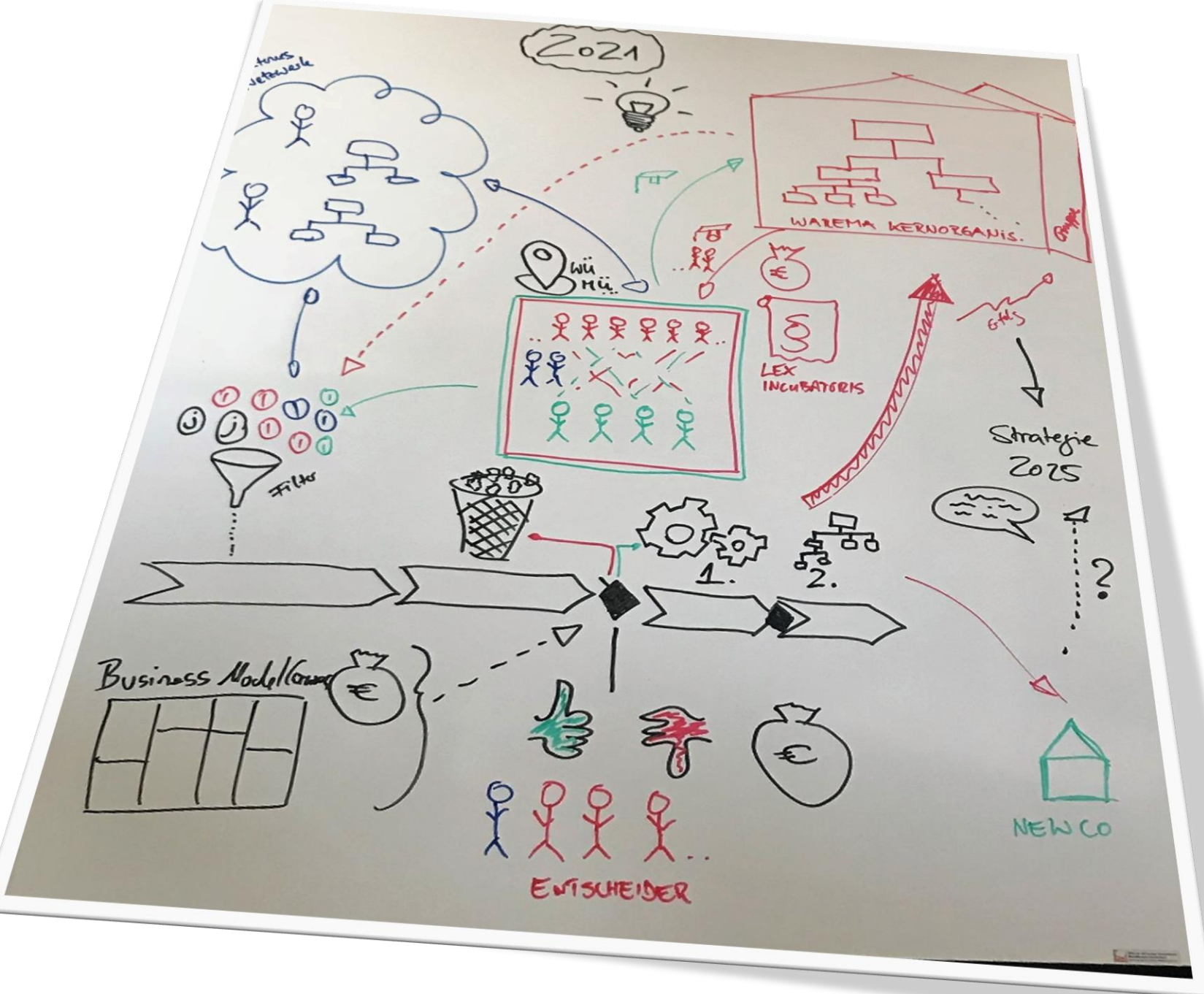
***Innovation ist  
eindeutig Chefsache.  
Ich als CEO und  
Eigentümerin stehe  
dabei voll und ganz  
hinter der  
langfristigen  
Zielsetzung.”***

***A. Renkhoff-Mücke***

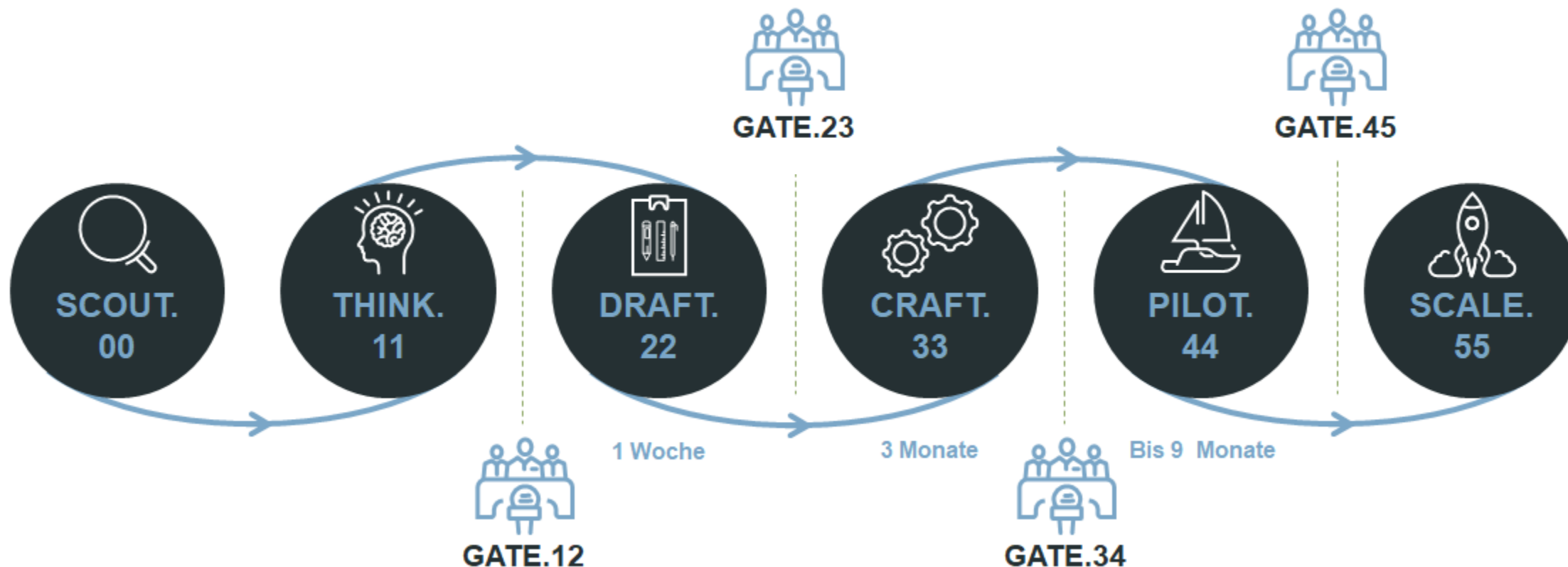




- ➡ Zwei kurze „Rundreisen“
- ➡ Insg. 10 Unternehmen
- ➡ Von InnoLab über Accelerator bis zur VC-Gesellschaft
- ➡ Von Start-up über Mittelstand bis zum Konzern



- ➡ Die Rundreise hat sich also voll ausgezahlt und der eigene Weg ist schon recht klar!
- ➡ Nach dem 1. Workshop standen die wesentlichen Rahmenparameter und der mehrstufige Innovationsprozess



➡ Der Stage-Gate-Prozess in 6 Phasen hat sich für die Geschäftsmodell-Innovationen in den letzten zwei Jahren in der Praxis bewährt.

➡ Die Benennung für steht für die Individualisierung des Prozesses für den REthink55.

Aus jeder Idee entspringt etwas Neues: Ein neues Geschäftsmodell oder weitere Ideen.



Mit jedem Engagement entwickelt sich der Mitarbeiter individuell weiter.

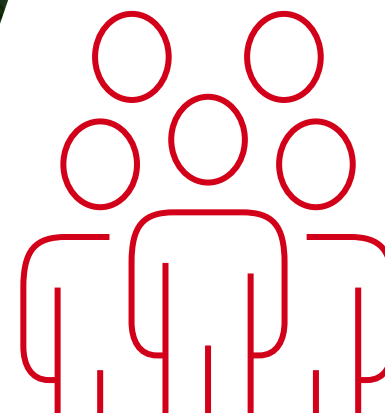
Mit jedem erfolgreich eingeführten Geschäftsmodell wächst das Gesamtunternehmen.

Weiterentwickelte Persönlichkeiten entwickeln auch ihre Abteilungen weiter.



➡ Einige Impressionen aus dem selbst gestalteten REthink55

➡ Und das spannende Highlight zum Ende jeder Phase: Der Pitch vor dem Investment Board!









 Effektiver Hitzeschutz, der die Wärme draußen hält

 Kein eigenes Werkzeug notwendig

 Super schnell & online konfigurieren

 Einfache Montage ohne Bohren

 Ideal für Mieter, da rückstandsfrei abbaubar

 Lieferung auch in 1-3 Werktagen

Jetzt bestellen

### Clip'n'Shade:

- 1. Ausgründung nach 1,5 Jahren
- 1. Marktstart nach 1,75 Jahren
- 1. B2C-Geschäftsmodell mit eigener Marke



Das war unsere gemeinsame Reise mit dem REthink55 bis zum heutigen Tag.

Welche Herausforderungen stellen sich aktuell?  
Was steht an für die nächste Phase der Weiterentwicklung?

# VIELEN DANK!

IHRE  
FRAGEN?



<https://bit.ly/3pahQmf>

## HIER FINDEN SIE:

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



”

**Kontakt Daten:**

*Steffen Konrad – [steffen.konrad@warema.de](mailto:steffen.konrad@warema.de)*

*Peter Kneip – [peter.kneip@warema.de](mailto:peter.kneip@warema.de)*

*Michael Sinß - [michael.sinss@allfoye.com](mailto:michael.sinss@allfoye.com)*