

# Der 1,5 Billionen Dollar-Markt

Foto: Monkey Business – fotolia.com



***Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) gehören zu den höchsten Kostenfaktoren vieler Firmen. Laut einer aktuellen Untersuchung des amerikanischen Battelle Instituts werden in diesem Bereich weltweit über 1,5 Billionen Dollar pro Jahr ausgegeben. Das ist mehr als der weltweite Umsatz aller Automobilhersteller und ca. 40% mehr als alle Umsätze im Internet.***

Diese Ausgaben nehmen immer weiter zu. Bei einer Umfrage der Industrie- und Handelskammern in 1.000 deutschen Unternehmen im Jahr 2014 gaben 48% der Befragten an, dass sie ihre Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen künftig weiter steigern werden.

Auf dieses Marktsegment hat sich die Cassing GmbH in Düsseldorf spezialisiert. Sie unterstützt Unternehmen dabei, ihre F&E-Abteilungen effizienter zu machen, Kosten zu senken und den Wertschöpfungs-Ausstoß zu steigern.

Dabei konzentriert sich Cassing auf einen besonderen Schwachpunkt vieler Unternehmen: F&E-Abteilungen wissen in der Regel sehr genau über ihre unmittelbaren Geschäftsfelder und Produkte Bescheid. Geht es aber um das erweiterte Marktumfeld tun sich oft erhebliche Wissenslücken auf. Das ist ein großer Risikofaktor, denn seit einigen Jahren führen zunehmend branchenfremde Einflüsse zu disruptiven Entwicklungen und stellen ganze Märkte auf den Kopf.

Eine Kernleistung von Cassing besteht darin, das erweiterte Marktumfeld von Unternehmen

strukturiert zu analysieren. Dabei werden ähnliche oder auch völlig andere Branchensegmente nach Berührungspunkten durchforstet, um bessere Lösungen zu finden.

Das Unternehmen hat dazu eine eigene Datenbank-Software entwickelt, die auf der Basis von Transmissionstechniken den systematischen Vergleich mit anderen Branchen und Produkten erleichtert, und zwar weltweit. Das System wird täglich mit den Ergebnissen eigener Sekundärforschungen gefüttert.

Auf diese Weise ermöglicht Cassing seinen Kunden einen guten Außenblick auf globale Zusammenhänge, die Einfluss auf die eigenen Produkte nehmen können. Die Erkenntnisse werden in konkrete Lösungsvorschläge umgewandelt und mit den Spezialisten des Auftraggebers abgestimmt.

Eine solch systematische Vorgehensweise hilft Unternehmen, Neuerungen zielgerichteter anzugehen und Resultate zu erzielen, die schneller und besser vermarktbar sind.