



Ø 2,2 MRD. €
MEHRUMSATZ
FÜR
KONZERNE



Ø 14,43 MIO. €
MEHRUMSATZ
für KMU



3,8 X HÖHERE
ÜBERLEBENS-RATE
FÜR STARTUPS

428

**INNOVATIONEN
GEPRÜFT**

+ 75 %

**CUSTOMER
LIFETIME VALUE**

+ 164 %

**UMSATZ-
STEIGERUNG**

+ 64 %

**MARKTWERT-
STEIGERUNG**

+ 21 %

MARKTANTEILE




- 32 %

KOSTENEINSPARUNG



INTUITION vs. WISSEN

Mehr Wissen,
bessere Entscheidungen

-  7,5 % bis 10 % Zinsen p.a.
-  Gebührenfrei zeichnen
-  Frei wählbarer Anlagebetrag

Investieren mit Weitblick



Berlin Mitte Strassmann-Haus
Berlin

€ 3.846.950
VON € 4.750.000

6,25% ZINSEN P.A.




24 Monate LAUFZEIT

2.276 ANLEGER



Plattform für digitale Sachwert-Investments

Crowd Investing?

-  7,5 % bis 10 % Zinsen p.a.
-  Gebührenfrei zeichnen
-  Frei wählbarer Anlagebetrag

Investieren mit Weitblick



Berlin Mitte Strassmann-Haus
Berlin

- € 3.846.950 VON € 4.750.000
- 6,25% ZINSEN P.A.
- 24 Monate LAUFZEIT
- 2.276 ANLEGER



Plattform für digitale Sachwert-Investments

Club

Investing!

Innovation

=

Invention

X

Proof of Concept



Product
Market Fit



Handlungs-
empfehlungen

**„Hätte ich sie gefragt,
was sie wollen, hätten
sie gesagt: Schnellere
Pferde“**

**„Sei morgen nicht
der letzte!“**

Langfristige Stabilität

durch Innovation

hansgrohe



“Wir schätzen das BIFI als professionellen, kreativen Partner bei der Konzipierung und Entwicklung neuer Produkte. Das BIFI unterstützt methodenkompetent im ständigen Austausch und liefert anspruchsvolle Ergebnisse, die die Basis für künftige Entscheidungen ermöglichen.”
 - Steffen Erath, Head of Innovation & Sustainability

BIFI X Hansgrohe

2019 nahm das InnoLab Kontakt zum BIFI auf, um den zukünftigen **Markterfolg** ihrer Innovationen zu testen.

In enger Kooperation wurde eine **Methoden-Reise** entwickelt, die **klare KPI** für die Verfolgung von Geschäftsideen liefert. Seitdem laufen die Innovationskonzepte **regelmäßig** durch den Pre-Proof of Concept von BIFI, wobei das InnoLab-Team intensiv in die Methoden einbezogen, darin geschult und beraten wird.

InnoLab Hansgrohe Group

Das 2018 gegründete Team ist die Task-Force für alles rund um Innovationen. Für eine rasante Entwicklung neuer Technologien wird auch die enge Zusammenarbeit mit Start-Ups angestrebt. Um potenzielle unternehmenspolitische Konflikte zu vermeiden, startet die Vermarktung häufig unter Inkognito-Marken. Bereits innerhalb der ersten fünf Jahre erarbeitete sich das InnoLab Umsätze im Millionenbereich.

Eines von vielen geprüften Produkten



Spa-Erlebnis für Vierbeiner: BIFIs Methoden-Reise zur Skalierung

Der innovative Brausekopf mit Massagefunktion ist das Vorzeigeprojekt des InnoLabs. Von der Idee bis hin zur Realisierung unter der Inkognito-Marke furly vergingen nur wenige Monate, in denen BIFI auf diversen Ebenen unterstützte. Mittlerweile ist die Hundedusche offiziell in 28 Ländern am Markt und generiert bereits siebenstellige Umsätze.



Nationale und internationale Fragebögen (Hauptmarkt USA)



Urbane und ländliche Fokusgruppen und Interviews



Kauf-Experiment sichert Conversions & Revenues



Längsschnittstudie Produkttest bestätigt Claims



Success Journey



Digital

CASE: HANSGROHE



MARKTERFASSUNG

Preis +
Varianten
(international)

WIRKSAMKEIT

Längsschnitt-
studie
VP + Claims

EXPERIMENT

Online-
Kaufexperiment
inkl. Payment

ERGEBNIS

Entscheidung
zur
Serienproduktion

Von der Produktidee zum dauerhaften Markterfolg

- I Produktidee & Fragestellung: Strategische Projektkonzeption
- I Empirische Datenerhebung & Eliminierung von Verzerrungen
- I Mit der Verhaltensvorhersage zum Markterfolg





Effizient die¹³ Zukunft gestalten

Entwicklung, schnell in den Markt, niedrighschwellige Anpassung

**Haben wir den Mut, die
Grenzen unseres eigenen
Erfolgs herauszufinden?**

**Wenn wir heute nicht
innovieren, wessen
Erfolgsgeschichte erzählen
wir dann in fünf Jahren?**

Scan Me!

für mehr
Informationen



Website

um auf dem
laufenden zu
bleiben



LinkedIn

