

---

# Inhaltsverzeichnis

Vorspiel	11
Du, Manager ;-)	11
Extra-Mile	11
Sparring	13
Erwartung an dieses Buch	13
<b>Lust-Macher</b>	<b>15</b>
Mein Traum – Meine Vision	19
Innovieren darf Spaß machen	20
Stories	21
Story 1: Meeting in der Lebensmittel-Industrie – Der Dominator	21
Story 2: Meeting in der Vitamin-Industrie – Der Resignierte	22
Story 3: Meeting in der Strom-Industrie – Die Revoluzzer	23
Die SMILE-Formel für Innovation	23
$S_{\text{(spielen)}} \times m_{\text{(machen)}} \times i_{\text{(investieren)}} \times l_{\text{(lieben)}} \times e_{\text{(ernten)}}$ -Formel	26
Einladung	26

<b>Faktor eins: SPIELEN – Wie erreichen wir Innovation praktisch spielerisch?</b>	29
s1 <b>Sinn</b>	29
Was ist da draußen eigentlich los?	30
s2 <b>Strategie</b>	36
Wie sehen unsere Zukünfte aus?	36
Selbstbefriedung	46
s3 <b>Spaß</b>	49
Halbschwanger oder trauen wir uns doch?	51
Schockverliebt in intrinsische Motivation	53
Intrapreneure sind die Pioniere im Unternehmen	55
Opfer vs. Macher	56
Untergangssehnsucht und ohrenbetäubende Stille	59
Nahtod-Erlebnis oder Spaß-Upgrade	60
Wo bleiben die Corporate-Fun-Prozesse?	61
Sense of Urgency	62
<b>Faktor zwei: MACHEN – Wie starten wir innovativ durch?</b>	65
m1 <b>Momentum</b>	65
Investitionen	66
BeGEISTern	68
m2 <b>Mut</b>	73
Mut hat Magie	76
Darf ich dir das Tschüss anbieten?	77

m3 <b>Mantra</b> .....	79
Schneller & kürzer .....	80
Unternehmenskultur .....	80
Anti-Präsenzkultur .....	80
Kommunikationskanäle .....	81
Inhalte von deinen und für deine Mitarbeiter .....	82
Kommunikation & Gamification .....	82
Kommunikations-Hybrid .....	84
<b>Faktor drei: INVESTIEREN – Was sind die Basisinvestitionen für Innovationen?</b> .....	87
i1 <b>Ich</b> .....	87
Versuchsratte oder aktiver Gestalter? .....	87
Eigenverantwortung vs. Paralyse .....	89
Die Helikopter-Leader .....	91
Denken in Defiziten und Mangel führt nicht zum Ziel .....	92
Drei Booster für intrinsische Motivation .....	92
i2 <b>Inspiration</b> .....	97
Cool, ein Problem! .....	97
Anti-Scheuklappen-Effekt .....	98
Ein Blinddate mit deinem Kunden .....	99
Embrace the Future .....	106
Trends und Quellen .....	113
Die (Außen-)Welt ist voller Inspirationen .....	117

Werde Inspirations-Explorer! .....	118
Habe ich das richtige Problem? .....	119
ABCD .....	120
Balance-Board .....	121
<b>i3 Idee</b> .....	124
Technology-Push vs. Market-Pull .....	124
Win-win .....	125
Kreativitätstechniken .....	125
Die WOW-Technik .....	126
Technik: Hyphen .....	129
Achtung, Ideenfrust .....	131
Ideensuche nach dem Pareto-Prinzip .....	131
Ideen verkaufen .....	132
OnePager .....	133
Sketchnoting .....	134
Umsetzungsenergie .....	135
<b>Faktor vier: LIEBEN – Wie lernst du, die »Arbeit« an Innovationen noch mehr zu lieben?</b> .....	139
<b>i1 Leidenschaft</b> .....	139
Mein 100-prozentiges Commitment – Jetzt .....	140
<b>i2 Last</b> .....	144
Stress entsteht durch <i>Müssen</i> .....	146

<b>l3 Leichtigkeit</b> .....	150
Leichtigkeit und kreativer Austausch .....	151
Leichtigkeit und Open-Innovation .....	153
Leichtigkeit und dein persönliches Innovation-Advisory-Board .....	153
Leichtigkeit und Freiraum .....	154
Leichtigkeit und (Miss-)Erfolge feiern .....	157
<b>Faktor fünf: ERNTEN – Wie funktioniert Erfolg nachhaltig?</b> .....	159
e1 <b>Entscheidung</b> .....	159
e2 <b>Erfolg</b> .....	167
Ausruhen ist kein Business-Modell .....	167
e3 <b>Extreme</b> .....	181
Lernkurven .....	183
<b>Der SMILE-Check-up</b> .....	187
<b>Und jetzt doch noch ein Prozess: Meine Best-of-Philosophie</b> .....	189
<b>Finale</b> .....	193
Erwartungshaltung und Einstellung .....	193
<b>Kontakt</b> .....	197

## Inhaltsverzeichnis

---

<b>Extra-Impulse</b> .....	199
Vortrag .....	199
& Intensiv-Sparring .....	199
& After-Work Sparring .....	199
<b>Danke</b> .....	201