

„Der Blick auf die Bedrohung schärft die Sinne.“



## Erfolgsfaktoren für Wachstum durch Innovation

### 1 Sense of Urgency

Innovation gelingt dann, wenn ein Bewusstsein für die Notwendigkeit zum Verlassen der Komfortzone im Unternehmen vorhanden ist: der Blick auf die Bedrohung schärft eben die Sinne. Impulse, die dieses Bewusstsein erzeugen, können extern wie intern gesetzt werden. Externe Impulse, z.B. Innovationen des Wettbewerbs, wirken aber nur verzögert. Entscheidend ist es, aktiv interne Impulse zu setzen, z.B. durch die Vorgabe eines Innovationsrhythmus durch das Management.

### 2 Entschlossenheit und Management Commitment

Der Innovationsprozess ist der längste Prozess im Unternehmen. Eine potenzielle Innovation ist im frühen Stadium mit viel Unsicherheit behaftet, es liegen kaum Informationen vor, Investitionen zahlen sich erst spät aus. Über Erfolg oder Misserfolg einer Innovation wird oft schon vor Markteintritt im eigenen Unternehmen entschieden: Fehlendes Commitment der internen Stakeholder schmälert die Erfolgchancen. Ausdauer und Entschlossenheit im Management sind notwendig, um Innovationen zum Erfolg zu führen.

### 3 Differenzierende Technologien und Kernkompetenzen

Mit der Stärkung vorhandener, differenzierender Kernkompetenzen und Technologien werden Risiken reduziert, der Innovationserfolg begünstigt. Dazu muss die Technologie- mit der Innovationsstrategie verzahnt werden, um Technologien zur richtigen Zeit bereitzustellen zu können.

### 4 Klima für Innovation schaffen

Ein Innovationsklima entsteht, wenn „Veränderung“ den „Dienst nach Vorschrift“ ergänzt. Veränderungen werden möglich, wenn Widersprüche als Chance gesehen, Risiken bewusst und kontrolliert eingegangen werden. Ein innovationsfähiges Managementsystem das mit der richtigen Planungsweise und -horizont, Maßnahmenmanagement und Kennzahlen den Rhythmus vorgibt, gewährleistet effektive Innovationsarbeit.

### 5 Innovationsgerechtes Bewertungssystem

Das bewusste Betreiben von „Forstwirtschaft“ unterstützt das stetige Füllen der Innovationspipeline bei gleichzeitig rechtzeitiger Eliminierung von Inventionen ohne Perspektive. Das Erkennen gewinn-

bringender Innovationen erfordert ein Bewertungssystem mit den richtigen Frühindikatoren. Eine „innerer Kompass“ sowie die Betrachtung von Wollen und Können der Beteiligten sind dabei oft entscheidender als die reine Renditebewertung.

### 6 Vermarktungsfähigkeit

Eine Innovation ist vermarktungsfähig, wenn sie die Kundenwünsche trifft und Zahlungsbereitschaft auslöst. Oft können Kundenanforderungen nicht explizit beschrieben werden, da sie latent sind. Das Schaffen eines Bewusstseins für den Kunden hinter dem Kunden liefert Ansatzpunkte für diese Anforderungen.

### 7 Cross-Funktionalität

Innovationen entstehen nicht durch losgelöste Arbeit einzelner Personen oder Organisationseinheiten, sondern durch die Vernetzung von Kompetenzen und Technologien. In cross-funktionalen Teams wird Know How vernetzt, um Mehrwert zu generieren. Die gezielte, strategische Einbindung interner und externer Partner setzt zusätzliche Impulse.

### 8 Strategischer Plan

Der strategische Plan setzt den Bezugsrahmen. Er muss für die Orga-

nisation einen klaren, motivierenden „Nordstern“ darstellen. Zielmarkt, -kunden, -felder und Basistechnologien für Innovationen müssen definiert sein. Daraus wird die Roadmap abgeleitet und Organisation, Prozesse, Programmmanagement sowie Budgetierung darauf ausgerichtet.

### 9 Mehrwert durch Systeminnovation

Eine Systeminnovation bringt kundenwerte Einzelelemente in einen neuen Zusammenhang. Hierfür bildet eine durchgängige Architektur die Basis. Systeminnovation ist meist mit der Schaffung eines neuen Geschäftsmodells verbunden. Voraussetzung ist die Fähigkeit, über System- und Unternehmensgrenzen hinweg zu denken.

Das nächste Management Summit findet am 14.06.2013 statt.

Im Fokus: „**Profitable Innovation 2018 – Quo vadis?**“

Interessiert Sie das Thema? Und möchten Sie gerne dabei sein? Dann schreiben Sie uns: [summit@3DSE.de](mailto:summit@3DSE.de)

[www.3DSE.de](http://www.3DSE.de)