

Interview mit den Innovateuren zum Thema Innovationsmanagement

Frage (Interviewer): Was verstehen Sie unter Innovationsmanagement eigentlich?

Stephan Hegele (Die Innovateure):

In erster Linie geht es um die Durchführung spezieller Maßnahmen sowie die Einführung eines unternehmensübergreifenden Prozesses. Dadurch werden die Möglichkeiten des Unternehmens deutlich verbessert regelmäßig Ideen für neue Produkte oder Dienstleistungen zu finden.

Mit Maßnahmen meine ich hier z.B. eine gezielte Suche nach Chancen und Potenzialen, das saubere Definieren der Suchfelder und die Anwendung von Kreativitätstechniken innerhalb dieser Suchfelder, um auf neuartige Lösungsideen zu kommen.

Daneben werden auch Maßnahmen bzgl. der Unternehmenskultur und –struktur sowie zur Unternehmensstrategie entwickelt und durchgeführt.

Frage: Wie kann Innovationsmanagement gerade zu Krisenzeiten helfen und warum?

Stephan Hegele:

Es hilft den Unternehmen insofern, da sie ja ihre derzeitigen Produkte aufgrund der Krise schlechter absetzen können. Gekauft wird nur noch, was tatsächlich auch dringend gebraucht wird. Somit liegt der Schlüssel zur Lösung dieses Problems darin, Produkte anbieten zu können, die einerseits gewisse Alleinstellungsmerkmale haben und andererseits einen Nutzen bieten, der dem Kundenbedürfnis vollauf gerecht wird – der Kunde kann sich und mag sich keine bessere Lösung vorstellen, da er gänzlich zufrieden ist. Solche Produkte werden in Krisenzeiten viel weniger von einem starken Nachfragerückgang betroffen sein.

Da durch ein gutes Innovationsmanagement die Bedürfnisse der Kunden aufgedeckt und daraufhin die Produkte entwickelt wurden, ist somit diese wichtige Voraussetzung gegeben.

Frage: Wo liegen die eigentlichen Probleme beim deutschen Mittelstand?

Stephan Hegele:

Der deutsche Mittelstand ist in der Regel schon gut und macht tolle Produkte. Teilweise finden wir auch sehr innovative Unternehmen, die sich eine eigene Nische aufgebaut haben und dort Weltmarktführer sind. Leider sind diese Unternehmen jedoch nicht in der Mehrzahl. In vielen anderen Unternehmen gibt es einige sehr gute Produkte, die schon vor längerer Zeit erfunden wurden und seitdem kontinuierlich verbessert werden. Dies ist im Prinzip nichts Schlechtes, jedoch muss man sich vor Augen halten, dass einerseits die Produkte irgendwann zu komplex werden können und mit Funktionen überfrachtet werden. In erster Linie möchte der Kunde seine Probleme damit lösen und nicht Neue bekommen, weil er zunächst eine Schulung braucht, um das gekaufte Produkt nutzen zu können. Ich meine hier explizit nicht sinnvolle Weiterentwicklungen, sondern das regelmäßige Hinzufügen von neuen Funktionen, zu denen niemand im Vorfeld richtig nachgeforscht hat, ob das die Kunden auch brauchen und annehmen.

Andererseits darf man nicht die Augen davor verschließen, dass gerade in Asien eine mächtige Konkurrenz erwächst, die zwar noch nicht die gleiche Güte bietet, jedoch unschlagbare Preise und wenn der Kunde das Gefühl hat seine Bedürfnisse damit zu einem günstigeren Preis stillen zu können, dann wird er das auch tun. Und mit jedem weiteren Jahr

holt diese Konkurrenz natürlich auch auf. Das bedeutet, dass es jetzt schon sehr wichtig ist, sich so aufzustellen, dass das Wissen um das erfolgreiche Innovieren zum eigentlichen Wettbewerbsvorteil wird, der nicht so einfach zu kopieren geht.

Frage: Wie kommt man auf neue Ideen?

Stephan Hegele:

Für die Entwicklung von neuen Ideen bedarf es zunächst einiges an Aufwand und Vorarbeit. Viele meinen eine kurz anberaumte Kreativsitzung, wenn das Firmendach schon brennt, bringt die zündenden neuen Ideen, doch das ist leider ein Trugschluss. In diesem Falle ist nämlich der Druck schon so groß und die Angst sitzt so schwer im Nacken, dass ein tiefsinniges, entspanntes Nachdenken kaum mehr möglich ist.

Neue Ideen entstehen nämlich aus dem Kombinieren des vorhandenen Wissens, d.h. die Beteiligten müssen sich regelmäßig mit neuem Wissen und neuen Erkenntnissen auseinandersetzen und es gewohnt sein offen und ohne Vorbehalte damit zu spielen und sich darauf einzulassen. Wer jahrelang im eigenen Saft schmort und nichts Neues mehr erfährt, dem fehlt ganz einfach die Inspiration, um kreativ zu sein. Ergänzend dazu bedarf es dann aber auch der regelmäßigen Anwendung von Kreativitätstechniken, um die nötige Übung und Leichtigkeit zu haben. Dabei werden die alten Denkpfade verlassen und ein hohes kreatives Potenzial erschlossen, das im Ergebnis neuartige Ideen hervorbringt.

Frage: Was sind die wichtigsten Faktoren dabei?

Stephan Hegele:

Die wichtigsten Faktoren sind sicherlich der rege Informationsaustausch mit internen, wie externen Wissensträgern, eine direkte Kommunikation im Unternehmen, eine hohe Fehlertoleranz sowie das Gewähren von Freiräumen und Freiheiten, um eigenen Ideen nachgehen zu können. Dazu kommt, dass das Tagesgeschäft nicht alles so vereinnahmen darf, dass am Ende keiner Zeit hat, um sich mit der Zukunft zu beschäftigen. Der richtige Mix macht hier den langfristigen Erfolg!

Frage: Was zeichnet ein gutes Innovationsmanagement aus?

Stephan Hegele:

Ein gutes Innovationsmanagement ist unternehmensübergreifend, das bedeutet, dass sowohl die eigenen Lieferanten, als auch die Kunden und im Unternehmen alle Abteilungen in den Prozess eingeschlossen sind.

Die Veränderungen brauchen Zeit und müssen kontinuierlich eingeführt und langfristig etabliert werden. Ein gutes Innovationsmanagement nutzt vor allem das Potenzial der Mitarbeiter besser aus, das in vielen Unternehmen nur zu 15-30% genutzt wird. Dies bedeutet Übertragung von Verantwortung und Mitbestimmung, reduzieren von zu viel Standardisierung und einengenden Regeln.

Frage: Was sind die positiven Folgen eines gut umgesetzten Innovationsmanagements?

Stephan Hegele:

Hierbei gibt es einige, ich möchte nur vier davon aufzählen.

1. Eine geringere Abhängigkeit von Konjunkturschwankungen.
2. Eine höhere und schnellere Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Gesetzmäßigkeiten und Umweltbedingungen.
3. Das Schaffen einer eigenen lukrativen Nische, die sich entwickeln lässt.
4. Den Wettbewerbsvorteil „Wissen wie man innoviert“. Jedes Unternehmen muss hierbei aus den vorhandenen Komponenten sein eigenes funktionierendes System finden. Ist dies jedoch gefunden und etabliert, kann es nicht so einfach kopiert werden von Außenstehenden.

Frage: Vielen Dank für das Gespräch Herr Hegele!

Informationen zu „Die Innovateure“

Die Innovateure

Wir unterstützen unsere Kunden dabei stetig Ideen für neue Produkte und Dienstleistungen zu finden, die von der anvisierten Zielgruppe am Markt besonders gut angenommen werden. Bei uns steht die Kundenintegration auf der Suche nach Innovationsmöglichkeiten im Vordergrund. Damit alle Innovationsmöglichkeiten auch genutzt werden können, erstellen wir für den Kunden Maßnahmen zur Optimierung des Innovationsmanagement durch Trainings, Workshops und geeignete Kreativitätstechniken. Ziel ist es die Mitarbeiter fit zu machen, um das Innovationspotenzial herauszuarbeiten und zu nutzen, welches das Unternehmen und das Umfeld bietet. Parallel dazu werden auch die Prozesse von der Ideenfindung bis zur Markteinführung optimiert.

www.innovateure.de



Stephan Hegele

Stephan.hegele@innovateure.de

0151/23273307