6 Tipps für Innovationen

Damit Innovationen in KMU erfolgreicher entwickelt und umgesetzt werden können.

Das Thema Innovation ist in aller Munde, in fast jedem Leitbild stehen dazu entsprechende Sätze und jeder Unternehmer möchte mit seinem Unternehmen innovativ sein.

Das ist richtig und verständlich, denn, wie es der US-Ökonom Peter F. Drucker einst sagte: „Marketing und Innovationen produzieren Resultate, alles andere verursacht nur Kosten". Fakt ist: Innovationen machen vor Nichts halt und sie sind das wichtigste Verkaufsargument in vielen Märkten. Doch worauf ist beim Innovationsmanagement besonders zu achten?

Hier ein paar Tipps aus unserer Beratungspraxis.

Tipp Nr. 1: Schaffen Sie eine Innovationskultur

Beginnen wir gleich mit dem schwierigsten, der Innovationskultur. Sie bildet den Nährboden und eine zentrale wenn nicht sogar die wichtigste Voraussetzung für das Gelingen von Innovationen. Gleichzeitig muss sie von „ganz oben" glaubwürdig vertreten und vorgelebt werden und mit der Strategie konsistent sein. Eine gute Innovationskultur bedeutet vor allem: Offen und kreativ sein, neue Ideen akzeptieren und fördern (vor allem wenn sie besser als die eigenen sind…) sowie Fehler und Flops zulassen. Aber auch, aus diesen zu lernen. Das Risiko des Scheiterns kann auch durch das beste Innovationsmanagement nicht verhindert werden, wohl aber werden die Erfolgschancen erhöht. Eine Regel besagt: „Fail early, cheap and often", was bedeutet, dass ein Flop oder eine Idee, die nicht weiter verfolgt wird, im Sinne des Innovationsmanagements nicht wirklich schlimm ist, wenn sie genügend früh erkannt werden und so grössere Kostenfolgen vermieden werden. Im Gegenteil, vielleicht macht es sogar Sinn, eine angestrebte „Flop-Rate" zu definieren und zu fordern?

Tipp Nr. 2: Seien Sie Ihr Kunde

Jedes Unternehmen kennt seine Kunden, würde man meinen. Doch oft werden Innovationen stark intern getrieben, quasi im stillen Kämmerchen entwickelt anschliessend auf den Markt gebracht. Nicht selten kommt dann die grosse Ernüchterung, wenn man merkt, dass eigentlich niemand wirklich darauf gewartet hat. Es lohnt sich daher, immer auch vom Kunden her zu denken: Was will und braucht der Kunde wirklich, welche Bedürfnisse kann er mit Ihren Produkten und Dienstleistungen befriedigen? Sie kennen bestimmt das Bonmot, dass der Wurm nicht dem Angler sondern dem Fisch schmecken muss. Kein Mensch kauft einen Kopierer, weil er einen Kopierer haben will, sondern weil er Kopien braucht. Und was, wenn er künftig gar keine Kopien mehr braucht?

Tipp Nr. 3: Denken Sie radikal

Viele Unternehmen sind spezialisiert auf einen Typ Innovation: Die Produktinnovation, also das Beibehaltung des Bewährten bei gleichzeitiger Änderung und Verbesserung gewisser Produkteigenschaften, wie Aussehen, Inhalt, Verpackung etc. So entstehen die meisten Innovationen von inkrementeller Natur. Demgegenüber stehen radikale Innovationen, bei denen das Konventionelle verlassen wird und das Geschäftsmodell, die Marktleistungen und Kunden überdacht und völlig neu gestaltet werden. Zugegeben, das mag ein grosser Schritt sein, aber er kann den Kundennutzen schaffen, der Ihre Zukunft entscheidet. Eine spannende Frage in diesem Zusammenhang: wie könnten Sie selber ihr Unternehmen kannibalisieren?

Tipp Nr. 4: Gehen Sie Schritt für Schritt

Versuchen Sie nicht, mit der Spitze des Berges, den Sie besteigen wollen, zu beginnen. Es macht Sinn, zuerst die Innovations-Fitness Ihrer Organisation und Teams durch inkrementelle Innovationen zu trainieren. Gehen Sie Schritt für Schritt voran und bleiben Sie nicht in der Ideenentwicklung stecken. Wenn eine Idee keinen Sinn mehr macht, haken Sie sie ab und gehen weiter. Und ganz wichtig: Bündeln Sie ihre Kräfte auf einzelne gute Ideen, welche Sie dann jedoch konsequent umsetzen wollen.

Tipp Nr. 5: Bleiben Sie hartnäckig dran

Die Realität zeigt, dass nur ca. eine von zehn innovativen Ideen erfolgreich umgesetzt werden kann. Der Grund dafür liegt einerseits darin, dass viele gute Ideen zu wenig auf den Kunden ausgerichtet sind (siehe Tipp Nr. 2), aber auch, dass die Umsetzung der Invention und erfolgreiche Realisierung auf dem Markt oft mit Schwierigkeiten verbunden ist. Hier lohnt es sich, ein effizientes Projektmanagement zu betreiben und sich von einzelnen Rückschlägen nicht entmutigen zu lassen. Auch diese gehören zu Innovationen. Das braucht nicht in jedem Fall mit grossem Aufwand verbunden zu sein, eher mit einer hartnäckigen, effizienten und systematischen Organisation.

Tipp Nr. 6: Versuchen Sie mal was Neues

Zugegeben, in Märkten, in denen man seit Jahrzehnten erfolgreich ist, braucht man nicht viel zu verändern. Der Druck und der Wille, innovativ zu sein, fehlen da oft. Denn meistens führt erst Knappheit zu Kreativität und ebenso fördern Krisen die Innovation. Doch gerade in Phasen des Erfolges sollten Mittel in die Entwicklung von Innovationen gesteckt werden, dann verfügt man eher über die notwendige Zeit und die Kapazitäten dazu. Und die Zukunft ist – wie man nahezu in jeder Branche miterleben kann – selten eine lineare Fortsetzung der Gegenwart. Deshalb: innoviert ein Unternehmen nicht, kann es langfristig nicht überleben. Vielleicht lohnt es sich dabei eine Sicht von Aussen einzubringen, denn Externe können Sie mit Erfahrungen und Methoden unterstützen und bringen neue, frische Impulse, die Ihnen vielleicht das fehlende Puzzle-Teil geben, um einer Innovation zum Durchbruch zu verhelfen. Wir unterstützen Sie gerne dabei.