

News

Februar 2017



## DER KONKURRENZ VORAUSS SEIN: INNOVATION ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Während die Märkte zunehmend anspruchsvoller werden, braucht es die Entwicklung spezifischer Kompetenzen und Fähigkeiten, die es dem Unternehmen ermöglichen, Marktpotenziale auszuschöpfen, Kundenbedürfnisse zu befriedigen und sich dabei klar vom Wettbewerb abzugrenzen. Innovation war hier immer schon der Weg zum Erfolg. Allerdings reicht es nicht mehr aus, Innovationspotentiale nur auf der Produktebene zu suchen.

Firmen, die konsequent auf Innovation setzen, wachsen schneller und sind nachhaltig erfolgreicher. Die Förderung von Innovationen ist daher ein zentrales Element der Unternehmensstrategie und sollte „Chefsache“ sein.

### Innovation als ganzheitlicher Ansatz

Die Herausforderung besteht darin, Innovation in jedem Schritt Ihrer Geschäftsabläufe einzubringen, von der Markteinführung bis zum Kundenservice. Um Innovationspotentiale identifizieren zu können bedarf es daher einer kritischen Analyse des Marktumfeldes sowie der betrieblichen Strukturen, Prozesse und Ressourcen. Hieraus ergeben sich dann mögliche Ansatzpunkte für die Strategieentwicklung. So lassen sich Innovationspotentiale etwa in der strategischen Aufstellung, der Markenstrategie, den Distributionskanälen oder der Kundenansprache heben. Neue Technologien, aber auch Lösungen aus komplett anderen Branchen eröffnen solche Innovationskonzepte. Dazu gehört auch, Geschäftsmodelle zu überdenken und schnell und mutig zu agieren.

### Umsetzung – Der Kunde entscheidet über den Erfolg

Bei der Umsetzung der Innovationsstrategie müssen mitunter Barrieren beseitigt werden, die zwischen der Innovation und dem Endkunden stehen. Es empfiehlt sich, in der Geschäftsleitung einen Innovationsbeauftragten zu benennen, der die Verantwortung für Budget, Zeitrahmen und Umsetzung trägt. Geeignete Controllinginstrumente ermöglichen das Nachjustieren bei Bedarf.

Neue Produkte und Geschäftsmodelle können nur dann erfolgreich sein, wenn sie den Bedürfnissen und Erwartungen der Kunden gerecht werden. Deshalb sollten Ihre Kunden (und auch Zulieferer) frühzeitig in den Innovationsprozess eingebunden werden. Das hilft Angebote so zu optimieren, dass sie die größtmögliche Marktwirkung erzielen und erspart späteren Ärger und teure nachträgliche Modifikationen.

### Transparente Strukturen und starke Mitarbeiter

Innovative Firmen punkten mit einer besonderen Unternehmenskultur, flexiblen Strukturen und hochkompetenten Mitarbeitern. Sie sind attraktiv für Talente, legen Wert auf transparente Strukturen und unterstützen die bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Sie fördern gezielt die Eigeninitiative ihrer Mitarbeiter und setzen auf Kooperation, Weiterbildung und Experimentieren.

### Hilfe von außen

Für kleinere und mittelständische Unternehmen ist es mitunter schwierig, die Ressourcen für notwendige Veränderungen und deren systematische Steuerung bereit zu stellen. Hier kann die maßgeschneiderte Unterstützung von externen Innovationsexperten weiterhelfen und den Erfolg von Innovationsentwicklung gewährleisten. Die Berater von MFB Resultants liefern Ihnen professionellen Input und pragmatische Empfehlungen, die auf Ihre spezielle Unternehmenssituation zugeschnitten sind. So bleiben Sie mit Innovationen nachhaltig wettbewerbsfähig und auf Wachstumskurs.

**MFB Resultants – Wir liefern Resultate.**