

So eliminieren Sie die fünf häufigsten Innovationskiller

Es gibt zahlreiche Verhaltensweisen, die Innovation in IT-KMUs erschweren oder gar verhindern – wahre «Innovationskiller». Wenn Sie diese eliminieren und einen funktionierenden Innovationsprozess implementieren, können auch Sie zum Innovations-Champion werden – und damit die Zukunft Ihres Unternehmens sichern!

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 18 Jahre Erfahrung in den leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.

Artikel online

auf www.it-markt.ch
Webcode DPF8_36754

In zwei Jahrzehnten Innovationsmanagement für verschiedenste Unternehmen sind mir fünf Verhaltensweisen in IT-KMUs immer wieder begegnet. Ich zeige Ihnen diese fünf Innovationskiller und auch, wie Sie diese eliminieren:

1. (Bisherige) Erfahrungswerte zählen mehr als die (neue) Realität

Viele Führungskräfte haben jahrelange Erfahrung, doch für die Geschäftsmodell-Innovation kann dies sogar hinderlich sein. Die Gesellschaft und die Wirtschaft haben sich innerhalb weniger Jahre enorm gewandelt. Der weiterhin starke Preiskampf und das Cloud-Business erhöhen den Druck.

Lösung: Gehen Sie zu Ihren (Ziel-)Kunden und ergründen Sie deren Problemstellungen und spezifischen Bedürfnisse! Der Markt fragt nach echten Problemlösungen. Implementieren Sie einen Innovationsprozess, der neue Ideen nicht nach Erfahrungswerten, sondern nach Faktoren wie dem Nachfragepotenzial beurteilt!

2. Das bisherige Geschäftsmodell dominiert alles

Die meisten IT-KMUs leiden unter der (Arbeits-)Last des bisherigen Business. Deshalb managen sie ihr Geschäft fast nur auf kurz- und mittelfristige Sicht. Zu Innovation des Geschäftsmodells kommt es dabei aber kaum. Letztlich ist der Erfolg der Vergangenheit und Gegenwart der grösste Feind der Innovation.

Lösung: Reservieren Sie personelle und finanzielle Ressourcen für gezielte Innovationsarbeit in Ihrem Unternehmen! Geben Sie mit einem professionellen Innovationsmanagement einen klaren Rahmen, in dem mit Elan und Leidenschaft innoviert werden kann!

3. Mehr Herstellerorientierung als Kundenausrichtung

Viele IT-Unternehmen orientieren sich oft mehr an Herstellern als an ihren Kunden. Dabei sind die (Ziel-)Kunden weitaus wichtiger als die Hersteller. Natürlich spielen Ihre bestehenden und zukünftigen Konkurrenten auch eine wesentliche Rolle. Aber letztlich entscheiden die potenziellen Kunden über Ihren Innovationserfolg.

Lösung: Richten Sie Ihre neuen Geschäftsmodelle, Produkte, Services und Ertragsmodelle erst einmal kon-

sequent auf den Markt aus! Betrachten Sie erst in zweiter Linie, wie das Wettbewerbsumfeld für die neuen Ideen aussieht.

Implementieren Sie ein pragmatisches, aber professionelles Innovationmanagement!

4. Verkauf und Technik soll Innovation liefern

Der Glaube, dass Innovation einfach passieren wird, ist weit verbreitet. Verkauf und Technik sind nahe an den Kunden und der Technologie. Folglich sollen sie es dann «schon irgendwie richten».

Lösung: Implementieren Sie ein pragmatisches, aber professionelles Innovationsmanagement! Dies ermöglicht das richtige Identifizieren und zielführende Validieren von Ideen und das Übersetzen in funktionierende Geschäftsmodelle.

5. Wille letztlich nicht ausreichend

Letztlich heisst zu innovieren, einschneidende Veränderungen zuzulassen. Ist das Bewusstsein für die Dringlichkeit und Wichtigkeit von echter Innovation des eigenen Unternehmens nicht ausreichend vorhanden, kann meist nicht erfolgreich innoviert werden.

Lösung: Institutionalisieren Sie die stetige Veränderung in Ihrem IT-Unternehmen, in der Unternehmenskultur! Dies erreichen Sie mit einer Kombination aus internen Schlüsselpersonen und einem externen Berater, der mit neutraler Aussensicht und frei von interner Politik agieren kann. Mehr darüber lesen Sie in der Ausgabe 04/2017.

Fazit

Wer daran etwas ändern will, erfährt fast immer starken internen Widerstand. Dieser Widerstand kommt vor allem daher, dass Innovation gänzlich falsch verstanden wird – und wie sie tatsächlich funktioniert. Innovation ist ein kontinuierlicher Prozess, der professionell aufgeleitet und proaktiv gemanagt werden muss.