

Ein Modell zur Verwaltung des Neuerungs- und Innovationspotenzials eines Unternehmens

Das Ziel: ein kontinuierlicher Wettbewerbsvorteil und die Steigerung der Produktivität





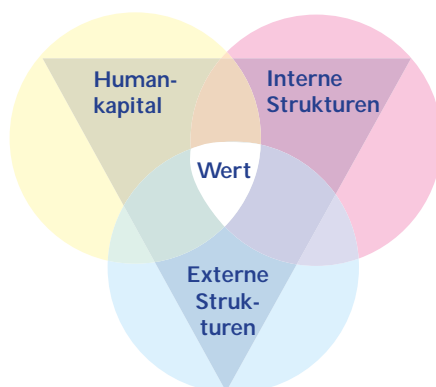
Produktivität und Wettbewerbsvorteil hängen vom Neuerungs- und Innovationspotenzial eines Unternehmens ab. Ein Unternehmen mit einem ausgeprägten Innovationspotenzial kann sich fortlaufend die Kreativität, das Wissen und andere Ressourcen des Personals, der Kunden und Dienstleister zu Nutze machen und in neue Lösungen und Innovationen umsetzen, die wirtschaftlichen Erfolg bringen.

Ausschlaggebend für die Entwicklung eines Innovationspotenzials sind die Fähigkeiten eines Unternehmens, Partnerschaften einzugehen und anzubieten sowie seine Kompetenz mit Netzwerken. Mit Hilfe des Modells können diese Wissens-, Kompetenz- und Verfahrensbereiche systematisch entwickelt und verwaltet werden.

Das Ziel: ein kontinuierlicher Wettbewerbsvorteil und die Steigerung der Produktivität

Unternehmen, Regierungsbehörden, Gemeinde- und Stadtverwaltungen können Ihre Produktivität mit diesem einzigartigen Modell steigern und einen Wettbewerbsvorteil erzielen. Das Modell liefert umfangreiche Daten, Analysen und Aktionspläne und kann zur Entwicklung des Neuerungs- und Innovationspotenzials eingesetzt werden. Das Modell ist nicht sektorabhängig. Es kann sowohl in einzelnen Unternehmen als auch in gesamten Industriezweigen und regionalen Wertschöpfungsnetzwerken als Analyse- und Entwicklungs-Tool eingesetzt werden.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass das Modell auch die Ermittlung der immateriellen Werte eines Unternehmens erleichtert und bei der Entwicklung die entscheidenden Faktoren berücksichtigt. Anhand der Aktionspläne lernen Unternehmen Innovationsprozesse und -quellen verstehen. Die Indikatoren und Evaluierungsmethoden stammen aus einer Dissertation.



Innovationen entstehen aus der Summe verschiedener Unternehmensfaktoren

Die drei Sektoren des Innovationspotenzials sind Humankapital, interne Strukturen und externe Strukturen. Die Mitarbeiter des Unternehmens bilden das Humankapital. Hierbei handelt es sich um das gebündelte Wissen sowie die Summe der Kompetenzen, Fertigkeiten, Kreativität und Innovationsfähigkeit der Einzelpersonen in einem Unternehmen.

Interne Strukturen umfassen die Interaktion zwischen den Mitarbeitern eines Unternehmens und die verwendeten Kommunikationsmedien sowie alle Dinge, die die Produktivität der Mitarbeiter des Unternehmens dadurch steigern, dass sie ihre beruflichen Fähigkeiten verbessern. Die Vision, Strategien, Ziele, Werte, Kultur und Philosophie eines Unternehmens sind ebenfalls Bestandteil der internen Strukturen. Verbindungen zu einer Geschäftsumgebung außerhalb des Unternehmens, z. B. zu Kunden und Dienstleistern, bilden die externe Struktur eines Unternehmens. Externe Strukturen umfassen außerdem das Regelwerk des Geschäftsumfeldes und, im weiteren Sinn, der Gesellschaft, in der das Unternehmen agiert. Die Abbildung oben zeigt die drei Quellen des Innovationspotenzials.

Für die Verwaltung der immateriellen Unternehmenswerte ist es äußerst wichtig, den Ursprung der Werte zu ermitteln. Aus der Perspektive eines Unternehmens entstehen Innovationen nicht direkt, sondern erst, wenn alle Faktoren miteinander kombiniert werden. Selbst wenn zwei Sektoren extrem stark sind, führt der schwächste Sektor dazu, dass das Unternehmen keine bedeutenden Innovationen hervorbringen kann. Da die Schnittmenge der drei Sektoren für das Innovationspotenzial entscheidend ist, muss diese so weit wie möglich ausgedehnt werden. Um dies zu erreichen, muss das Unternehmen über ein Partnerschafts-, Einkaufs- und Angebotspotenzial sowie über Erfahrungen mit Netzwerken verfügen.

Als Tool dient das Modell zur Verwaltung des Innovationspotenzials dem Management und der Entwicklung von Unternehmen, der Vorhersage von Änderungen in der Geschäftsumgebung, der Verwaltung und Steigerung des Innovationspotenzials und der Auswahl von Dienstleistern.

1. Als Tool für das Unternehmensmanagement bietet das Modell Folgendes:

- Konkrete Indikatoren, die das Unternehmensziel hinsichtlich der Verbesserung der Kenntnisse, Verfahren und Leistungen darstellen
- Eine Analyse und Aktionspläne zur Verbesserung des Innovationspotenzials
- Informationen für die Änderungsverwaltung und Planungsstrategien

2. Als Tool für die Unternehmensentwicklung bietet das Modell Folgendes:

- Benchmarking-Berichte über das Innovationspotenzial des eigenen Unternehmens im Vergleich zu anderen Unternehmen sowie der einzelnen Einheiten des Unternehmens
- Eine Trendanzeige, die mit der zweiten Evaluierung beginnt und bei der Steuerung des Innovationspotenzials und der Vorhersage der Entwicklung nützlich ist
- Ein Profil der Stärken und Schwächen eines Unternehmens
- Daten für das effiziente Steuern von Entwicklungsfaktoren
- Daten für die unternehmensinterne Diskussion und Planung der entscheidenden Faktoren, die das Innovationspotenzial beeinflussen

3. Als Tool für die Auswahl von Partnern und Dienstleistern bietet das Modell Folgendes:

- Zertifikate für das Neuerungs- und Innovationspotenzial, die bei der Auswahl von Partnern für Ausschreibungen und Angebote verwendet werden können
 - a) Evaluierung des Neuerungs- und Innovationspotenzials eines Kunden durch Dienstleister (Zertifikat 1)
 - b) Evaluierung des Neuerungs- und Innovationspotenzials eines Dienstleiters durch Kunden (Zertifikat 2)

Die Entwicklung des Neuerungs- und Innovationspotenzials wird durch eine Analyse gestartet

Die Analyse des Neuerungs- und Innovationspotenzials wird durch eine Evaluierung gestartet. Dies ist wichtig, damit die tatsächlichen Ziele der Verwaltungs- und Entwicklungsarbeit bekannt sind und bereits vorhandene Stärken erkannt werden. Das Modell umfasst drei Evaluierungsmethoden.

1. **Evaluierung** des Neuerungs- und Innovationspotenzials des Kunden *durch Dienstanbieter*
2. **Evaluierung** des Neuerungs- und Innovationspotenzials des Dienstanbieters *durch Kunden*
3. **Selbstbewertung** des Neuerungs- und Innovationspotenzials *durch das Unternehmen*

Bei der ersten Methode evaluieren die Dienstanbieter des Kundenunternehmens dessen Potenzial in Hinsicht auf Partnerschaften und Einkauf sowie seine Kompetenz mit Netzwerken. Bei der zweiten Methode evaluieren die Kundenunternehmen das Potenzial des Dienstanbieters in Hinsicht auf Partnerschaften und Angebote sowie seine Kompetenz mit Netzwerken. Bei der dritten Methode evaluieren das Management und ausgesuchtes Personal intern das Potenzial des eigenen Unternehmens hinsichtlich Partnerschaften und Einkauf sowie die Kompetenz mit Netzwerken.

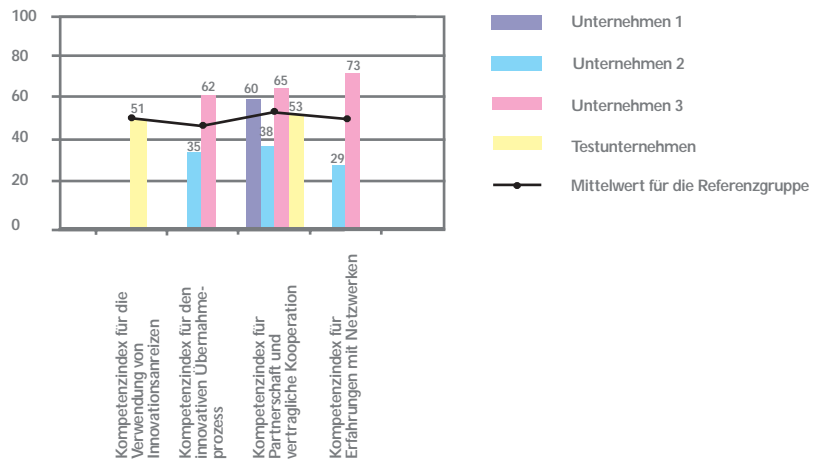
Verwaltungsmodell für das Neuerungs- und Innovationspotenzial erstellt umfassende Berichte

Abhängig vom Inhalt des gemessenen Wissensbereichs liefert das Verwaltungsmodell Folgendes:

1. Kompetenzindizes, bei denen es sich um Indikatoren der tatsächlichen Ziele handelt
2. Benchmarking-Wissen für Vergleiche mit externen Unternehmen und zwischen internen Unternehmenseinheiten
3. Trendanzeigen zur Entwicklung des Innovationspotenzials ab der zweiten Evaluierung
4. Kompetenzindizes nach Bereich sowie ein faktorspezifisches Profil der Stärken und Schwächen
5. Eine Analyse und Aktionspläne zum Steigern des Innovationspotenzials
6. Ein spezielles Zertifikat für das Innovationspotenzial

Die oben aufgeführten Daten werden in Evaluierungs-, Analyse- und Aktionsplanberichten berücksichtigt, die 1-2 Wochen nach Abschluss der Evaluierung im elektronischen Format an das Unternehmen gesendet werden.

Beispiel: Kompetenzindizes für das Neuerungs- und Innovationspotenzial eines Unternehmens (Benchmarking)



Beispiel: Partnerschaftspotenzial eines Unternehmens nach Bereich

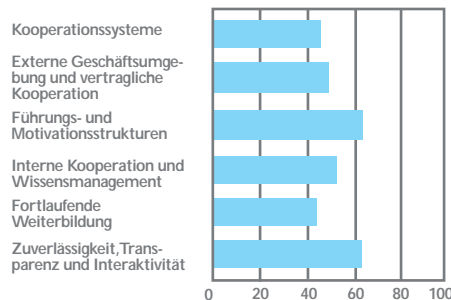
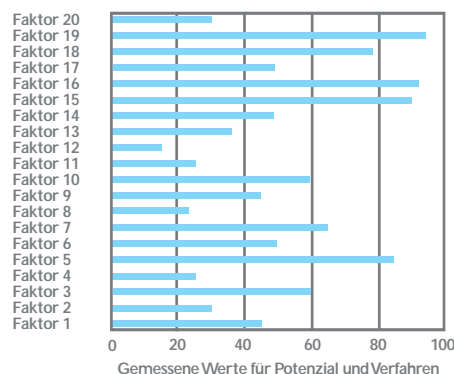
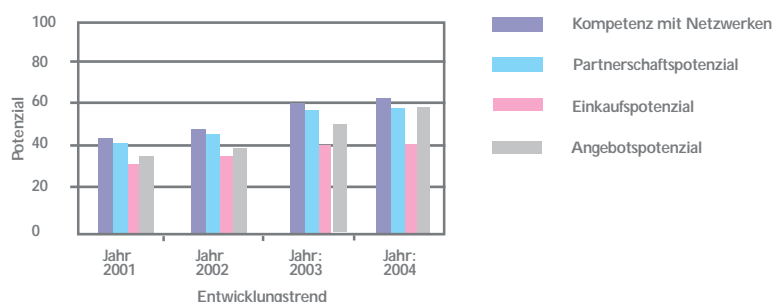


Abbildung der Stärken und Schwächen des Neuerungs- und Innovationspotenzials



Entwicklungstrend für das Neuerungs- und Innovationspotenzial



Jetzt die Chancen nutzen

Besuchen Sie uns unter www.abilitytoinnovate.com, damit Sie noch heute mit der Evaluierung des Neuerungs- und Innovationspotenzials Ihres Unternehmens beginnen können. Auf dieser Website erhalten Sie Anweisungen und Kontaktinformationen eines Unternehmens, das diesen Dienst anbietet. Der Bericht, den das Unternehmen erhält, hilft Ihnen, sich mit der Verwaltung des Innovationspotenzials vertraut zu machen, Entwicklungstrends vorherzusagen sowie bei Entwicklung und Verwaltung die Faktoren herauszufiltern, die die Produktivität erhöhen und dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

