

---

## WELCHE INNOVATIONSSTRATEGIE VERFOLGEN SIE?

Jedes erfolgreiche Unternehmen beherrscht die Kunst der evolutionären Innovation. Kontinuierliche, oft nur graduelle Verbesserungen von Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen entstehen sehr häufig mit Blick auf bestehende Kunden. Immer bessere Autos, immer verlässlichere Kraftwerke und immer stärkere IT-Applikationen stärken sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die Zufriedenheit der Kunden. Die evolutionäre Innovationsstrategie basiert auf exzellentem Innovationsmanagement und effizienten und effektiven Strukturen und Prozessen.

Wie aber sichert sich ein erfolgsverwöhntes Unternehmen gegen radikale Innovationen ab? Radikale oder auch disruptive Innovationen können einen Markt völlig durcheinanderwirbeln. Kodak ist nur ein Beispiel von vielen, an dem sich zeigt, dass manchmal auch Weltmarktführer nicht angemessen auf neue Entwicklungen reagieren und vom Weltkonzern zum Sanierungsfall werden.

Disruptive Innovationen müssen anders gemanagt und geführt werden. Clayton Christensen, Autor des Bestsellers „The Innovator’s Dilemma“, empfiehlt Top-Managern, sich immer wieder folgende Fragen zu stellen:

1. Wie sieht es mit der Fehlertoleranz in Ihrem Unternehmen aus? Ist es auch möglich „verrückten“ Ideen nachzugehen?
2. Widmen Sie ausreichend Ressourcen für Forschung und Entwicklung, um Veränderungen im Markt aktiv mitgestalten zu können?
3. Haben Sie bei Innovationen vor allem bestehende Kundengruppen im Blick, oder entwickeln Sie auch Innovationen für neue Zielgruppen?