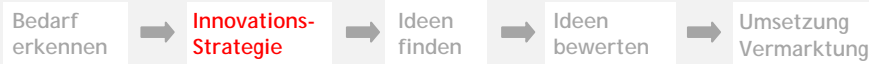




Da steckt viel mehr drin ...



Die Innovationsstrategie

Damit sich ein Unternehmen weiterentwickeln kann, benötigt es einen Plan dafür, wie sich die Kompetenzen und Ressourcen (Personal, Finanzen, ...) verändern sollen. Das heißt, eine Strategie wie man das Unternehmen auch in Zukunft zum Erfolg führt.

Vision, Strategie und Ziele
 Die Vision beschreibt die idealisierte langfristige Richtung des Unternehmens. Sie gibt Orientierung bei der Formulierung der Unternehmensziele. Die Strategie legt fest, wie die Unternehmensziele erreicht werden, um die Vision Wirklichkeit werden zu lassen. Wichtig ist, dass die Vision für den Kunden erlebbar wird.

**Ausgangssituation
 Stärken-Schwächen-Analyse**
 Bei der SWOT Analyse wird die momentane Situation im und rund um das Unternehmen bewertet. Aus dieser Erkenntnis kann eine Strategie für die weitere Unternehmensentwicklung bzw. Innovationsrichtung abgeleitet werden.

Wie finden Sie Ihre speziellen Stärken

- Arbeiten Sie heraus, was Sie bisher getan haben - und was Sie weiter tun können. (Leistungen, Produkte, Lizenzen, Know-how, was können sie noch leisten?)
- Analysieren Sie, welche Probleme Sie bereits gelöst haben. (Besser als andre gelöst haben oder lösen können)
- Beschreiben Sie Ihre Vision und Ziele und erkennen dadurch ihre Stärken um die Ziele zu erreichen
- Untersuchen Sie, welche Beziehungen und welches Image Sie im Markt haben (Befragung von Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner, ...)

**SWOT-Analyse am Beispiel
 Friseurgeschäft**

		Unternehmensanalyse	
		Stärken S - gut ausgebildete MitarbeiterInnen - beste Qualität der Produkte - schon Wettbewerbe (Preise) gewonnen	Schwächen W - Friseurstudio ist schon veraltet - Ausstattung entspricht nicht dem Anspruch junger Kunden
Umfeldanalyse	Chancen O - Leute wollen sich immer öfter äußerlich verändern - Wellnesstrend steigt - auch Männer wollen heute tolle Frisuren	S/O - Forcieren Welche Stärken passen zu Chancen und wie können sie genutzt werden? z.B. Spezialservice für Männer anbieten, Zusatzservice im Bereich Wellness (z.B. Kopfmassagen)	W/O - Aufholen Wo können aus Schwächen Chancen entstehen? Wie können Schwächen zu Stärken werden? z.B. Spezialbereich für junge Leute schaffen, Studio nach Feng-Shui Richtlinien ausstatten
	Gefahren T - Billigfriseure punkten (schnell und günstig) - große Friseurketten können günstiger arbeiten - MitarbeiterInnen werden abgeworben	S/T - Absichern Mit welchen Stärken können wir Gefahren abwenden? z.B. zwei Produktbereiche anbieten 1. schnell & einfach & günstig 2. Top-Frisuren mit höherem Preis	W/T - Meiden Wie können wir uns vor Schaden schützen? z.B. Partnerschaft mit Billig-Friseurladen eingehen, Kunden nach Anspruch aufteilen

Weitere Informationen und Unterstützung erhalten Sie beim Service-Center der WKOÖ

Service-Center - Innovation
 Wirtschaftskammer Oberösterreich
 Hessenplatz 3, 4020 Linz
 T 05-90909-3541
 E sc.innovation@wkoee.at
 W wko.at/ooe/innovation

Merkblatt II -- Stand: 10/2010

ALLES UNTERNEHMEN.

