



Inovácia je založená na jednoduchej myšlienke, ktorá priniesla niečo nové, odlišné, emocionálne. Trvalý úspech zaznamenali iba tie podniky, ktoré si vytvorili vlastnú sústavu riadenia a s ňou, po tvrdej a náročnej práci, dosiahli úspech.

INOVÁCIA

Nie je treba mnoho hovoriť o strategických cieľoch, hodnotite pre zákazníka, ukazovateľoch, metrikách, alokácii zdrojov, prioritách a rozvojových plánoch. Viac prirodzeného ľudského kontaktu, viac podnikavosti, nadšenie pre vec, sloboda a možnosť seberealizácie - sú dôležité prvky inovácie.

HODNOTY

Hodnoty môžu vzniknúť iba v systéme postavenom na hodnotách. Nie je možné, aby cieľom firiem bolo iba zarábať peniaze. Je potrebné vytvoriť systém hodnôt, ktoré ľudia vyznávajú a ktorými firma žije.

To, čo odlišuje nápad od úspechu, je hlavne vytrvalosť.

PODNIK



ĽUDIA

Konkurenčný náskok a dlhodobosť firmy závisí hlavne na sebazdelačnaní, na vytváraní, zdieľaní a kapitalizácii znalostí. Učenie sa, zdieľanie znalostí a skúsenosti, kreativita a vytrvalosť, radosť z práce a nadšenie pre zmenu - to všetko stojí a padá na ľuďoch, na dôvere a spolupráci medzi nimi.

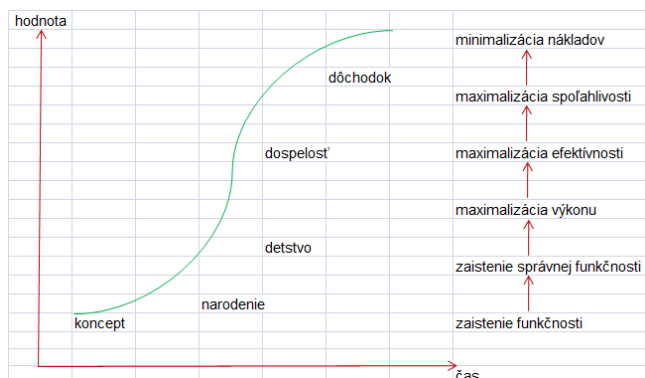
O všetkom rozhodujú talenty a vytrvalosť. Dnes sa vedie boj o ľudí. Moc sa presúva od vlastníkov finančného kapitálu k vlastníkom intelektuálneho kapitálu. Talenty sú mobilné. Prichádzajú tam, kde dostanú priestor k vlastnému rastu.

KONKURENCIA

Zvíťazí ten, kto získa predstavu o budúcnosti a vytvorí ju za menej výdavkov a skôr ako konkurencia.

Čím efektívnejší je mechanizmus konkurencie, tým nižšie zisky môže firma očakávať.

ŽIVOTNÝ CYKLUS TECHNICKÉHO SYSTÉMU - KRIVKA S



STRATÉGIE RASTU

Rast založený na znižovaní nákladov:

Manažéri pozerajú viac dovnútra firmy, ako dopredu, mimo firmu. V každej firme, v každom procese sa nájdu rezervy a možnosti redukcie nepotrebných nákladov. Tento potenciál sa však rýchlo vyčerpá, podľa zákona znižujúceho sa benefitu, ktorý hovorí, že neustálym zlepšovaním sa každý systém postupne vyčerpá svoje schopnosti.



Rast založený na zlepšovaní produktov a procesov:

Neustále zlepšovanie je dnes podmienkou prežitia, ale nie podmienkou rastu. Po určitom čase zlepšovacie aktivity prevýšia úspory a potenciál je vyčerpaný. Potom nastupujú radikálne inovácie produktov, procesov a systémov.

Rast založený na štíhľom koncepte:

Ani tieto prístupy nemusia byť garanciou dlhodobého rastu firmy.

Rast založený na rozšírení predaja:

Je založený na stále jemnejšej segmentácii, až sa stane, že cieľové segmenty budú také malé, že nebudú prinášať zisk. Na vyspelých trhoch začína vykazovať obmedzenia a nestačí zaistiť konkurenčnú výhodu, ktorá by bola zdrojom nových trvalých obchodných príležitostí a nových produktov.

Rast založený na akvizíciách alebo prepojení s veľkým partnerom:

- Veľké náklady
- Chýba dôvera a synergia
- Pribúdajú problémy
- Problémy spôsobujú konflikty, ktoré zapríčínujú frustráciu a demotiváciu ľudí

Rast založený na inováciách:

- Rast na existujúcich hodnotách
- Rast na nových trhoch
- Rast založený na vytvorení úplne nových trhov

INOVAČNÉ OBLASTI

- Výrobky a služby
- Kľúčové procesy
- Podnikateľský systém

ZÁKAZNÍK

Hodnota pre zákazníka = suma úžitkov - náklady

STRATÉGIE TRVALÉHO RASTU

