



*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 sebarealizácie - 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 sebazvedávaní, 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.*

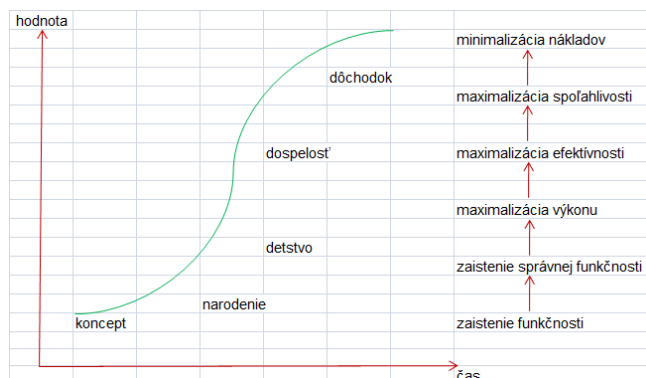
O všetkom rozhodujú talenty a vytrvalosť. Dnes sa vedie boj o ľudí. Moc sa presúva od vlastníkov finančného kapitálu k vlastníkom intelektuálneho kapitálu. Talenty sú mobilné. Prichádzajú tam, kde dostanú priestor k vlastnému rastu.

## 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 štíhlym 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

