

BLICKPUNKT TIM

Technologie- und Innovationsmanagement aktuell

NEWSLETTER | September 2015 | Ausgabe 19

Das Geheimnis des Neuen: Wie Innovation entsteht.

Im Interview mit Dr. Andreas Schutkin, Speaker - Berater und Trainer.

Es ist riskant. Es ist unbequem. Es stört. Das Neue ist in Unternehmen nicht gern gesehen, bedauert Andreas Schutkin im Interview mit Prof. Dr. Thomas Abele: „Das Neue ist für viele Firmen wie die Pubertät: Es stört die Ruhe, es ist anstrengend und lässt sich schwer steuern.“

Statt Neues anzustreben investierten daher die meisten Unternehmen ihre Energie und ihr Geld lieber in die Verteidigung oder Verbes-



serung des Status Quo oder in Zukäufe. Kurzfristiger Erfolg dabei, ist nach Meinung des Experten gefährlich, denn viele Firmen sonnten sich in vergangenen Erfolgen und verpassten so die großen Innovationssprünge.

Um dies zu vermeiden und echte Neuerungen für den langfristigen Erfolg hervorzubringen, bräuchten Unternehmen mehr „Abenteurer“ unter ihren Mitarbeitern. Wie Firmen die dafür nötigen Freiräume schaffen können und somit das kreative Potenzial ihrer Mitarbeiter nicht

in Routinen und Kennzahlen ersticken, beschreibt Schutkin in seinem neu erschienenen Buch Das Geheimnis des Neuen: Wie Innovationen entstehen, in dem er die Einführung eines Chief New Officers empfiehlt.

Wieso braucht ein Unternehmen Abenteurer, um Neues auf die Welt zu bringen?

Der Menschentyp des „Abenteurers“ oder auch des „Entdeckers“ zeichnet sich zunächst durch große Neugier aus. Abenteurer stellen Gegebenes und Akzeptiertes infrage.

Sie möchten selber verstehen, entdecken und neu denken. Abenteurer sind veränderungssüchtig. Sie akzeptieren, dass sie Risiken eingehen müssen um Neues hervorbringen und Rückschläge und Fehler dazugehören. Oft finden sie ihre Inspirationen in der Beobachtung und im Austausch mit Personen, die in einem völlig anderen Beruf

tätig sind. Der „Abenteurer“ Steve Jobs merkte einmal an: „Kreativität bedeutet, Dinge (neu) miteinander zu verbinden.“

Sie empfehlen die Einführung eines „Chief New Officers“. Können Sie dies näher erläutern?

Es gibt Unternehmensaufgaben, die in Routinen am besten aufgehoben sind und solche, die neues Denken erfordern. Ich empfehle, beide Bereiche zu trennen. Die Routinen des Tagesgeschäftes obliegen der Führung des COO, für Neues empfehle ich einen Chief New Officer (CNO).

Der CNO ist in der Unternehmensführung der oberste Fürsprecher für neues Denken und Tun. Er sichert Budgets und schafft im Unternehmen Verständnis für die Arbeitsweisen von Entdeckern, Entwicklern und Kreativen. Er befreit diese von Kennzahlen und Prozessen und schafft Fragenschutzgebiete und Rahmenbedin-

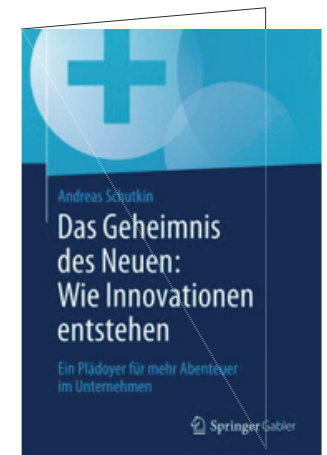
gungen, damit Abenteuer sich entfalten und Ideen und Neues hervorbringen können.

Welche drei Ansätze geben Sie Unternehmen mit auf den Weg, um Innovativer zu werden?

Trennen Sie in Ihrem Unternehmen zunächst Routineaufgaben von den Aufgaben für Neues, und schaffen Sie in beiden Bereichen unterschiedliche Spielregeln für Führung, Ziele, Entscheidungen, Umgang mit Risiken und Fehlern sowie die Personalauswahl.

Zweitens: Trennen Sie Ihre Innovationsvorhaben in solche, die Verbesserung zum Ziel haben und in radikale Innovationen. Reduzieren Sie bei radikalen Innovationen Prozesse auf das Allernötigste und schaffen Sie für die Mitarbeiter hohe Freiheitsgrade und Schutz. Und drittens: Trennen Sie sich von dem Gedanken, dass etwas wirklich Neues sofort in einem Businessplan erfassbar

ist. Schaffen Sie Rahmenbedingungen, wählen Sie die besten Leute aus und vertrauen Sie ihnen.



Das Buch „Das Geheimnis des Neuen: Wie Innovation entstehen“ ist unter folgendem Link: (<http://www.amazon.de/Das-Geheimnis-Neuen-Innovationen-Unternehmen/dp/3658076399>) auf Amazon zu erwerben.

BLICKPUNKT TIM

Technologie- und Innovationsmanagement aktuell

NEWSLETTER | September 2015 | Ausgabe 19

Eröffnungsveranstaltung KCT: Key Note „Blue Ocean Strategy“ von Holger Trautmann



**KCT KompetenzCentrum
für Technologie- und Innovationsmanagement**
der FOM Hochschule für Oekonomie & Management

Am **11. November 2015 ab 18 Uhr** lädt die FOM zur Vorstellung des KompetenzCentrums für Technologie und Innovationsmanagement (KCT) ein.

Das KCT hat zum Ziel, industriennahe Forschung zu betreiben, das Lehrangebot der FOM zu bereichern sowie den Austausch zwischen Industrie und Hochschule zu fördern.

Gleich für die Eröffnungsveranstaltung konnte mit Holger Trautmann einer der führenden Experten im Bereich innovativer Stra-

ategieentwicklung für eine Key Note gewonnen werden. Er beleuchtet die Fragestellung, wie man heute systematisch Innovationen kreiert.

Der anschließende persönliche Austausch u.a. auch mit dem Wissenschaftlichen Leiter des KCTs, Prof. Dr. Thomas Abele runden den Abend ab.

Teilnahme kostenlos, keine Anmeldung erforderlich.

Neugeschäftgenerierung - Raum für neue Impulse



Raum für neue Impulse und Anregungen bietet die Abendveranstaltung Neugeschäftgenerierung.

Sie möchten mehr über Blue Ocean Strategy, Cross Industry Business und Neugeschäft via Google, Facebook und Co. erfahren.

Dann blocken Sie schon jetzt den Abend am 26. November ab 18 Uhr.

Die Veranstaltung ist kostenlos und findet im Stuttgarter Bahnhofsturm statt.

Agenda und Anmeldung unter www.neugeschaeftgenerierung.de

„Die Toyota KATA“

Sie sind es leid, ständig darüber nachzudenken, wie Sie besser werden und Ihre Mitarbeiter zu einem lösungsorientierten Denken motivieren können? Sie ärgern sich über mangelnde Lösungskompetenz und den geringen Output Ihrer KVP Teams? Sie sind seit langem auf der Suche nach einer funktionierenden Führungsmethode?

Dann nehmen Sie an dem inzwischen 3. Workshop „Die Toyota KATA“ am **2. Dezember 2015 in Stuttgart** teil.

Mehr Infos und Anmeldung unter www.der-expertenzirkel.de



TIM CONSULTING
TECHNOLOGIE- UND INNOVATIONSMANAGEMENT

Impressum
TIM CONSULTING
Prof. Dr. Thomas Abele
Hohnerstrasse 25
70469 Stuttgart

Besuchen Sie doch unsere Website:
www.tim-consulting.eu

Email: thomas.abele@tim-consulting.eu
Telefon: 0172/8052879

USt-IdNr. DE265610729
Finanzamt Schwäbisch Gmünd