



**home innovation**<sup>®</sup>  
consulting network

# Инновации и предпринимательство



„Köpfe“ · [www.atelier-schwingenheuer.com](http://www.atelier-schwingenheuer.com)

Истории изобретений часто не вписываются в классическое, демократическое представление о человеческой природе. Более того, изобретатели часто являются индивидуалистами, плывущими против течения. Однако при этом они часто нуждаются в соратниках, которые поддержат их в разработке и реализации инноваций.

Для рожденной и сформулированной идеи очень быстро найдутся не только поводы для восхищения, но и аргументы, почему она не является жизнеспособной. Видимо, легче быть против чего-то, чем задумываться над тем, «как бы это могло заработать». Причин тому может быть несколько. Предложение может не соответствовать привычным и часто воспроизводимым шаблонам. Кроме того, возникает боязнь перемен: их воспринимают не как шанс, а как угрозу кажущемуся комфорту. К тому же, разработчики в сфере маркетинга и технологий часто работают одновременно над несколькими проектами, поэтому возникает проблема нехватки времени.

***Тем не менее,  
«найти время» - это вопрос  
заинтересованности.***

Новатору важно пробудить интерес к идее для установления новых приоритетов. Изобретатели могут заразить людей идеей и тем самым способствовать преодолению сопротивления. Однако часто энтузиазм бывает недолгим. Такое же краткосрочное действие имеет мотивация, приходящая извне (например, в виде повышения зарплаты или продвижения по службе). Гораздо большее значение имеет передача смысла инновации. Ведь значимые инновации повышают самооценку у тех, кто над ними работает. В идеале смысл инновации базируется на видении и системе ценностей предпринимателя. Если он может передать суть инновации, то обязательно найдет для нее необходимых сторонников.

***Изобретатели, создающие что-то  
значимое, смогут найти  
сторонников своих инноваций***

Это особенно касается потенциальных (будущих) заказчиков. Если они изначально привлекаются к процессу разработки, их связь с идеей укрепляется. Успешные предприниматели часто привлекают своих потенциальных клиентов к разработке идеи еще до внедрения инновации или, по крайней мере, дают им ощущение сопричастности. На примере таких предпринимателей, как Гюнтер Ляйфхайдт, мы знаем, насколько важно ознакомить покупателей с концепциями продукции еще до создания компании. Помимо прочего, это существенно снижает риски. Поэтому связи с клиентами и их раннее вовлечение имеют решающее значение для успеха.

***Предприниматели  
продают свои идеи еще до  
их реализации.***

Предприниматель в широком смысле является не только основателем, но и владельцем компании, который развивает свое предприятие, начиная с первой инновации, и объединяет в себе качества мыслителя и человека действия. Он стремится к переменам ради успеха. Если он разглядит возможности, то будет и далее инвестировать в относительно „неопределенное“ будущее. Решения в пользу новых инноваций могут также означать, что он рискует созданной компанией. С этой точки зрения его решения выглядят не такими уж авторитарными и недемократичными. Наемные управляющие в процессе принятия решений часто пользуются независимыми маркетинговыми исследованиями для своевременного учета мнений потребителей. При этом сами потенциальные клиенты недостаточно вовлекаются в процесс будущих продаж (по сравнению с приведенной выше схемой). Кроме того, существенное отличие наемного управляющего от владельца состоит в том, что владелец берет риски лично на себя. В этой связи большое значение приобретает коммуникация между инвесторами и менеджментом, при этом основополагающим также является вопрос инноваций.

***Обсуждение  
смысла инновации -  
фактор успеха.***

Передача смысла инновации как фактор успеха касается не только клиентов, менеджмента и всех сотрудников компании, которые участвуют в этом процессе, но и рынка капитала, рынка закупок и кадрового рынка. Кроме того, она является частью философии создания стоимости для всех вовлеченных сторон, а не только акционеров. Успешные предприниматели передают смысл инновации широкой группе заинтересованных сторон и поэтому остаются демократами, даже если иногда принимают решения в одиночку.