

Innovation – Benchmarks – Wettbewerbsfähigkeit Raus aus der Krise

Late Night Discussions

mit Uwe Techt und Dr. Ludwig Ems

13. und 14. Juli 2010, 19 Uhr,

im Gründer- und Servicezentrum Fürstenfeld und in der Cserni-Bar in Wien



Einen gemütlichen Abend mit aufschlussreichen Informationen verbrachten 47 interessierte TeilnehmerInnen im Gründer- und Servicezentrum Fürstenfeld und in der Cserni-Bar in Wien.

Dr. Ludwig Ems, Geschäftsführer des Gründer- und Servicezentrum Fürstenfeld und der EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH, präsentierte erstmals die Länder-Auswertungen des, größten in Österreich jemals durchgeführten, Innovations-Benchmarks.

Die Hidden-Champions-TeilnehmerInnen hatten die Möglichkeit, ihren Innovations-Benchmark bis Ende Mai im Gründer- und Servicezentrum abzugeben. 108 UnternehmerInnen österreichweit nutzten dieses Angebot.

Die Gesamt-Auswertung von über 800 Firmen aus 6 Ländern zeigt, dass Österreich bei der **Wettbewerbsfähigkeit** an der Spitze liegt und sich bei der **Innovationsfähigkeit** unter den Top 3 platziert hat. Im Gesamtbild geht hervor, dass der Wettbewerbsvorteil deutlich stärker ist als die Innovationskraft.

Das rührt daher, dass die Wettbewerbsfähigkeit auf das Heute konzentriert ist und daher wesentlich leichter zu steigern ist als die Innovationsfähigkeit, die zukunftsorientiert und langfristig zu planen ist.

Folgende fünf Bereiche spielen laut Benchmark bei der Innovationsfähigkeit eine tragende Rolle: Top Down, Bottom Up, Down Stream, Up Stream und Innovations-Ergebnisse.

Die Statistik aller ca. 800 eingegebenen Unternehmen sagt aus, dass unsere Unternehmen stärker Wettbewerbsorientiert als Innovationsorientiert sind. Die am häufigsten vertretenen Branchen sind auch gleichzeitig die stärksten Branchen am Markt. Dazu gehören Produktion, ITK, Consulting/F&E, Handel und Bauwesen. Auch bei den Unternehmensgrößen zeigen sich deutliche Unterschiede. So steht fest: mit der Zunahme der Größe von Unternehmen nimmt die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit zu.





Im Vergleich zu Deutschland fällt auf, dass in Österreich eine wesentlich größere Schere der Top-20%- und Bottom-20%-Unternehmen existiert. Besonders auffällig ist die Differenz bei Down Stream, Up Stream und den Innovations-Ergebnis.

Die beiden individuellen Analyse-Berichte (1x im Branchen- und 1x im Gesamt-Vergleich) werden beginnend ab 19. Juli produziert und den teilnehmenden Unternehmen fortlaufend zugeschickt.

Bei Fragen und Beratungswünschen stehen wir Ihnen gerne weiterhin zur Verfügung.

Am 14. September 2010 ist es dann so weit: Die „**Hidden-Champions 2010**“ aus dem Kreis der 30 Nominierten werden in Wien mit dem „Oscar“ ausgezeichnet.

Interessierte Unternehmen, die am Benchmark noch nicht teilgenommen haben, steht die Teilnahme weiterhin offen. Die Auswertung wird innerhalb eines Monats zugeschickt und Sie haben die Chance zum Hidden-Champion 2011 zu werden.

Die Ressourcen – wie Mitarbeiter, Anlagen und Geld – sind in jedem Unternehmen begrenzt. Aus diesem Grund ist das Überleben derzeit für viele Unternehmen wichtiger als zukunftsorientiertes Handeln.

Uwe Techt, VISTEM GmbH & Co KG, Experte in Sache Unternehmensberatung präsentiert uns einen Weg aus diesem „unternehmerischen Dilemma“.

Herr Techt provoziert mit der Aussage, dass jedes Unternehmen 30-50% versteckte, ungenutzte Ressourcen hat: mit den bestehenden Ressourcen könnte deutlich mehr geleistet bzw. produziert werden.

Er zeigt uns Zahlen und typische Beispiele von Unternehmen, die beeindruckende Erfolge erzielt haben.

Dass ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil notwendig ist, um am Markt attraktiv zu sein, war für jeden Anwesenden einleuchtend. Dieser Wettbewerbsvorteil muss ein Kundenbedürfnis befriedigen, das kein Mitbewerber decken kann. Und genau das ist mit den versteckten Ressourcen möglich! Innovative Prozesse ermöglichen z.B. deutlich verkürzte Lieferzeiten und ausgezeichnete Zuverlässigkeit.

Daher ergibt sich der Strategie-Vorschlag des Experten Uwe Techt, zum Thema **Wachstums und Innovation** in der Reihenfolge vor zu gehen:

- 1) Entscheidende Wettbewerbsvorteile aufbauen
- 2) Wettbewerbsvorteil zu Geld machen
- 3) In neue Technologien oder andere grundlegende Veränderungen investieren



Vielen Dank an die beiden Referenten, die uns viel Stoff zum Nachdenken und Nachmachen gegeben haben.

Und vielen Dank an alle TeilnehmerInnen die zu dieser erfolgreichen Late Night Discussion mit folgenden **Fragen und Aussagen** zum Innovations-Benchmark aktiv beigetragen haben:

„...welche Firmen können sich Innovation eigentlich leisten?“
„... alles muss schneller, besser, billiger und heute passieren...“
„... gibt es einen Vergleich zu Benchmark-Auswertungen vor und in der Krise?“
„... ein Vergleich in Italien hat gezeigt, dass die Innovationsfähigkeit vor der Krise stärker ausgeprägt war...“

„...wichtig wäre im Benchmark auch die Kategorie Reputation am Markt...“

„... spielt bei der Wettbewerbsfähigkeit das Eigenkapital eine Rolle?“

„... wenn Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit passen, muss man nicht um Geld pokern...“

„... das ist wie das Henne-Ei-Prinzip mit der Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit...“

„... es gibt mehr tolle Ideen als erfolgreiche Umsetzungen...“

„... wer gewinnt, die Innovation oder die Wettbewerbsfähigkeit?“

„...wodurch entsteht die Schere zwischen Bottom Up und Top Down?“



Auf die Frage „Ist es aus Ihrer Sicht sinnvoll, den Strategie-Vorschlag zur Nutzung versteckter Ressourcen zu verfolgen?“ haben wir tolle **Feedbacks** bekommen und zu neuen Diskussionen angeregt, wie:

„... in produzierenden Unternehmen ist die Strategie zu 100% umsetzbar...“

„... die Aussagen sind überraschend aber nachvollziehbar...“

„... es ist auch der Zusammenhalt im Unternehmen wichtig...“

„... jetzt nur nicht zurückhaltend sein, Gas geben!“

„... die präsentierten Zahlen zur Nutzung versteckter Ressourcen sind für mich schwer nachvollziehbar, aber der Trend ist auf jeden Fall richtig...“

„... es ist leicht den Wettbewerbsvorteil zu finden, aber schwer diesen an die Kunden weiter zu kommunizieren...“

„... was die versteckten Ressourcen angeht, bin ich ganz bei Ihnen...“

„... an 1. Stelle steht das Kundenbedürfnis, Innovation ist der Motor dafür...“

„... es ist zu überlegen, was kostet es mich und was bringt es mir...“



„... für mich ist der Ansatz der Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten zur Produktentwicklung sehr bedeutend...“
 „... Verbesserungen sind unabhängig von der Krise...“
 „... 50% versteckte Ressourcen, schein zu hoch zu sein...“
 „... auch das Entwickeln eines neuen Arbeitsablaufs ist Innovation...“
 „... auch Veränderungsprozesse ermöglichen Innovation in anderen Bereichen...“
 „... bei vielen Unternehmen sieht man tatsächlich die vorgestellten Quantensprünge, auch wenn es auf den ersten Blick nicht vorstellbar ist...“
 „... auch für Non-Profit-Unternehmen ist es möglich, den Nutzen deutlich zu verbessern...“
 „... man müsste unter Leistungsdruck gelernte Prozesse und Effizienz beibehalten...“
 „... der genannte Ansatz ist richtig...“



„...kontinuierliche Verbesserung ist wichtig...“
 „... für dieses Modell ist Mitarbeiter-Motivation wichtig...“
 „... meiner Meinung nach, kann man damit sehr viel heraus holen...“
 „... ein Unternehmen das aufhört innovativ zu sein, kann zwar mit dem Betriebsergebnis zufrieden sein, jedoch, jemand der Gewinn erzielen will, darf nicht aufhören innovativ zu sein...“
 „... die richtige Mitarbeiter-Motivation und – Einschulung ist sehr wichtig, man wird sonst als

Unternehmer Sklave seines Unternehmens...“

„... ich kann Ihren Vorschlag bestätigen, aber es ist bei uns im Moment nicht umsetzbar, da wir übervoll sind...“

„... was ist, wenn Zuverlässigkeit und Schnelligkeit keine Kriterien für Kunden sind?“
 „...dann werden andere Wettbewerbsvorteile gefunden...“
 „... in fast jedem Unternehmen lässt sich ein Wettbewerbsvorteil finden ohne ein neues Produkt entwickeln zu müssen...“
 „... was wenn schneller, zuverlässiger & billiger verlangt wird?“
 „... das Preis-Leistungs-Verhältnis ist das Wichtigste...“
 „... was hat das Change-Projekt gekostet?“
 „... fürs erste gilt, Investition in neue Prozesse und nicht in Innovation...“

„... es ist unbeschreiblich, welche Ressourcen verfügbar sind...“

„... man muss überlegen, wofür man den durch den Wettbewerbsvorteil erzielten Gewinn verwendet, dadurch ist Innovation möglich...“
 „... bis heute dachte ich, ich habe keine Ressourcen mehr, diese möchte ich jetzt aufdecken...“
 „... wie komme ich von nicht gewinnorientiert zu innovativ?“
 „... Maßnahmen sind toll umsetzbar, allerdings sind das Punkte fürs Top-Management...“



„... als Abteilungsleiter sehe ich versteckte Ressourcen als gewinnbringend...“
„... ich habe den Tipp für mich herausgegriffen, durch Soft-Facts Wettbewerbsvorteile zu gewinnen...“
„... spannende Zahlen, sehr herausfordernd und ein Traum für alle Mitarbeiter...“
„... obere und untere Mitarbeiter-Ebene muss an die Umsetzung glauben, damit das funktionieren kann...“
„... Zitat Wolf Haas: Ideen um Romane zu schreiben haben viele, aber nur wenige schaffen es, es bis zur letzten Seite umzusetzen...“



Die Schlussworte vernahmen wir von Herrn Techt:
„Die Optimierung von Teilbereichen erzielt nicht die Verbesserung des Ganzen. Es muss Verhaltensänderung umgesetzt werden!“

Nach all diesen anregenden Aussagen freuten wir uns bereits auf die Einladung zum gemütlichen Chill Out mit Häppchen und kühlen Sommer-Getränken.