

Column

Waaruit bestaat succesvolle innovatie eigenlijk?

(Of: Technologie, product en innovatie, een vaak onbegrepen combinatie)

Hoort u zichzelf ook wel eens zeggen: "Onze technologie levert de oplossing voor uw probleem"? Welk beeld heeft u dan voor ogen? Uw (potentiële) klant begrijpt precies wat u bedoelt? Of weet u precies voor welk probleem uw gesprekspartner een oplossing zoekt?



Deze vragen, hoe u ze beantwoordt weet ik natuurlijk niet, geven de kern weer van alle verwarring rond technologieën, producten en innovatie. Ja, u leest het goed. Verwarring rond technologieën, producten en innovatie!

Probeer u zich eens in de volgende stelling in te leven: "Zonder technologie geen producten, zonder producten geen innovatie!". "Innovaties zijn onmogelijk zonder technologie, technologie is onafhankelijk van innovatie!".

Een mooi voorbeeld, kort geleden las ik in een nieuwsbrief dat het Fraunhofer Instituut een zonnecel ontwikkeld heeft met het verbluffende rendement van 41%!

Is dit een innovatie? Ja, zult u waarschijnlijk geneigd zijn te zeggen. Nee zegt de stelling!

Dit is een evolutionaire technologie ontwikkeling, daardoor niet minder belangrijk, maar toch een kwestie van definitie. Evolutionair omdat hij voortkomt uit al eerder gedane ontwikkelingen voor zonnecellen. Technologie omdat het als prototype (of Technology Demonstrator) de mogelijkheid in zich heeft (lees de belofte inhoudt) om producten (zonnecellen met een hoog rendement) te maken.

Innovatie wordt het pas op het moment dat iemand (een bedrijf) kans ziet deze technologie, waarschijnlijk gecombineerd met andere, technologieën, te gebruiken om producten (zonnecellen met een hoog rendement) te maken met een gunstige prijs/prestatie verhouding die gretig aftrek vinden in de markt.

Laten we dit eens plaatsen in de context van de vragen aan het begin van deze column.

Stel, u hebt een technologie ontwikkeld voor het omzetten van zonlicht in elektriciteit met een rendement van 50%. Voor u natuurlijk een innovatie van de eerste orde!

Maar kent u het probleem waarvoor uw klant een oplossing zoekt? Veel kans dat hij alleen geïnteresseerd is in een lagere energierekening! Door alle media aandacht over duurzaamheid denkt hij daarbij goed af te zijn met alternatieve energie.

Ziehier, de kern van de innovatie-verwarring, pas op het moment dat u een product (zonlicht omzetter) heeft dat concurrerend met de huidige opwekkingsmethoden elektriciteit levert heeft u een succesvolle innovatie te pakken!

Het is dus de toepassing (uw klant) van uw product die bepaalt of een product een succesvolle innovatie is! De technologie, of technologieën die u hierbij gebruikt hebt zijn de enablers, of de mogelijkheid, om dit product voor de juiste prijs te maken.

Het is uw inzicht in de toepassingsmogelijkheden van uw mogelijke producten, gekoppeld aan de behoeften van uw klanten, die leidt tot succesvolle innovaties!

Uiteindelijk wordt elke zogenoemde innovatie bepaald door zijn toepassing, de markt zo u wilt!

Er is pas sprake van innovatie als een technologie betekenis krijgt, iets toevoegt. Kort gezegd: "Een product is innovatief zodra men er geld voor over heeft"!

Jan W. Veltman
Commint Consultancy BV
jan.w.veltman@commint.nl