

Stationsplein 1
Postbus 907
3800 AX Amersfoort
Telefoon 033 4677470
www.thebridge.nl
KvK 31035736
ISO 9001 gecertificeerd

Persbericht

Datum 29 september 2009

Groeien en snoeien met innovatie: het moet allebei

Amersfoort, 29 september 2009 – Bedrijven komen in spagaatpositie terecht. Enerzijds omdat zij drastisch moeten ingrijpen in hun bedrijfsvoering en in de kosten. Anderzijds moeten er nieuwe businessmodellen worden ontwikkeld. De impact van de crisis maakt het innovatieklimaat in Nederland lastiger en uitdagender. Dit blijkt uit de innovatie-monitor 09/10 van The Bridge business innovators, waarin dit jaar het thema ‘groeien en snoeien met innovatie’ centraal staat.

Tweebenigheid is een must

Crises zijn, meer dan andere perioden, cruciale momenten waarin bedrijven hun concurrentiepositie kunnen verbeteren of verspelen. Hans Bakker, directeur bij The Bridge business innovators: ‘De winnaars van deze tijd zijn bedrijven die de werelden van kostenbesparing en innovatie met elkaar weten te verbinden. Tweebenigheid is nu een *must*. oog voor kosten én voor klantwaarde.’ Uit de monitor blijkt dat ‘omzet verhogen door het bevorderen van innovatie’ weliswaar strategische prioriteit nummer één blijft bij bedrijven, maar dit jaar deze eerste plek deelt met de prioriteit om ‘kosten te verlagen door procesinnovaties’(beiden 43%).

Tempo en timing cruciaal

Tempo en timing zijn cruciaal voor innovatie succes. Koplopers¹ in innovatie blijken zo snel mogelijk innovaties te introduceren, schromen niet om in

¹ In de innovatie-monitor 09/10 zijn koplopers gedefinieerd als bedrijven die: 1) > 5% van de omzet halen uit producten en/of diensten die in de laatste 3 jaar zijn geïntroduceerd en 2) > 5% van de omzet halen uit nieuwe (t.o.v. 3 jaar geleden) klantgroepen/marktsegmenten en 3) zichzelf beschouwen als een succesvolle innovator t.o.v. concurrenten. De groep koplopers beval 30% van de respondenten en is gelijkmatig verdeeld over alle onderzochte sectoren. Achterblijvers, 21% van alle respondenten, scoren lager op alle drie de bovengenoemde dimensies.

te grijpen bij vertraging in innovatieprojecten en zij plukken alleen *low hanging fruit* wanneer er een lange termijn relevantie is. Bedrijven doen er goed aan om de lessen uit de bèta-economie te gebruiken. Dit betekent: laat klanten mee-ontwikkelen en durf bètaversies van producten of diensten in de markt te testen (al zijn ze nog niet helemaal perfect). Frans Pigeaud, directeur bij The Bridge business innovators: 'Zo bouw je tempo, doe je direct klantervaring op en perfectioneer je je aanbod met hulp van je klanten.' In de wereld van softwareontwikkeling en internet is dat gemeengoed, maar het werkt ook in meer traditionele sectoren. Koplopers in de innovatie-monitor vertonen deze kenmerken duidelijk meer dan achterblijvers. 50% van de koplopers introduceert innovaties sneller op de markt dan de concurrentie, terwijl dit percentage bij de achterblijvers slechts 7% bedraagt.

Innovatie-monitor 09/10

De innovatie-monitor is het jaarlijks terugkerende onderzoek naar de stand van de product- en dienstinnovatie in Nederland. Het onderzoek is dit jaar voor de 9^e keer gehouden. De resultaten zijn gebaseerd op de antwoorden van 386 managers bij grote en middelgrote organisaties in Nederland. Het specifieke thema van dit jaar is 'groeien en snoeien met innovatie'.

The Bridge business innovators

The Bridge heeft zich als zelfstandig onderdeel van Twynstra Gudde gespecialiseerd in 'business innovation'. The Bridge helpt organisaties bij het uitwerken van hun groeistrategie, het versterken van de innovatiekracht en het succesvol in de markt zetten van nieuwe producten en diensten.

Noot voor de redactie, niet voor publicatie

Voor meer informatie, kunt u contact opnemen met:

Annette Frijns, 033 467 74 16 of 06 510 807 23, annettefrijs@thebridge.nl

Een exemplaar van de innovatie-monitor 09/10 is vanaf 29 september te downloaden (PDF) op www.thebridge.nl. Een gedrukt exemplaar is vanaf 6 oktober op te vragen via innovatiemonitor@thebridge.nl, of door contact op te nemen met The Bridge op het telefoonnummer 033 – 467 74 70.