

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

Aktsiaselts ESTANC

Väljavõtte aeg:

16.10.2024 14:55

Ettevõte

Aktsiaselts ESTANC

Konsultant:

Raul Aron, 04.10.2024

Innovõimekuse testi

Aktsiaselts ESTANC innotest

nimi:

juuni 2024

tasemel 2

skoor **2.8 / 5**

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Olete ettevõttes katsetanud erinevaid uuendusi ning tegelete arendustegevustega peamiselt projektipõhiselt. Innovatsioon ei ole teie jaoks enam segadusttekitav vöõrsöna.

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele töusmiseks tuvastage oma organisatsiooni innovatsioonivöimekuse lüngad ja seadke prioriteediks tegevused innovatsioonistrateegia ja -protsesside ülesehitamiseks. Suurendage juhtide uuendusteks vajalikke võtmekompetentse ja innovatsiooniprotsesside juhtimise pädevust, sh kuidas juhtida innovatsioonitegevusi süstemaatilisel (nt ISO 56001 alusel).

Tase 1

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Tase 2

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Tase 3

Juhtitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Tase 4

Strateegiline uuendaja

Uurimis-arendustegevuse ja investeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare



| | |
|------------------------------|-------|
| Juhtimine | 3 / 5 |
| Uuenduslikkuse ambitsioon | 3 / 5 |
| Turuambitsioon | 3 / 5 |
| Skaleerimine / müügivõimekus | 3 / 5 |

Tagasiside

Juhtitud protsessiga uuendaja

Ettevõttel on välja kujunenud rahvusvahelised sihtturud ja neile sobituvad tooted. Klientide silmis olete tuntud tegija ja konkurentidele väärikas vastane. Ettevõttel on ambitsioon laiendada rahvusvahelistel turgudel. Selleks on välja arendatud ja turule toodud ka mõned eristuvad omatooted/teenused.

Ettevõtte äritegevuses on uuenduslikkus olulisel kohal. Arengustrateegia on koostatud vähemalt 2-5 aasta peale, mille oluliseks osaks on süsteemne lähenemine uuendusprojektidele ja innovatsioonile koos vastavate eesmärkidega.

Soovitused: Hinnake, kas teie tootel või teenusel on rahvusvahelistel turgudel selgelt eristuv konkurentsieelis ja tugev bränd? Rahvusvahelistumise ambitsiooni elluviimiseks on vajalik pidev innovatsioonipartnerlus toote- ja teenuse arendamiseks, hästi kaitstud intellektuaalomand, pühendunud meeskond ning skaleerimisvõimekus. Strateegilisel uuendajal võiks olla visioonist lähtuv pikaajaline arendushorisont 5–10 aastat.

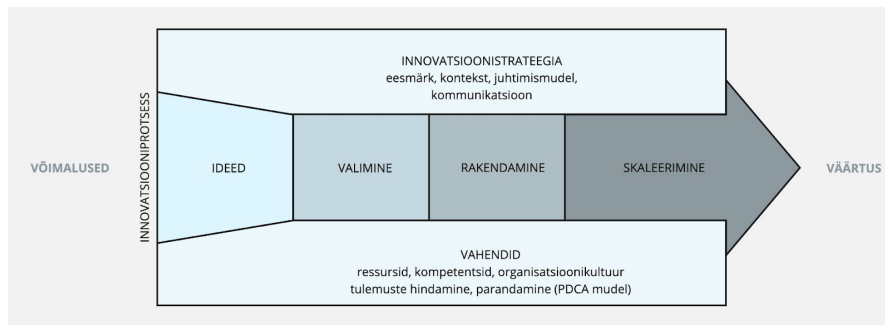
Järgmine samm: Leidke endale sobivad [ökosüsteemi partnerid](#), kelle kaudu suurendada kontaktide võrgustikku ning kelle teenuste toel tugevaks innovaatoriks areneda. Parimate praktikate jagamine on võrgustumise oluline lisandväärtus. Teie ülesanne on juhtimiskvaliteeti hoida ja tõsta, et võimestada oma meeskonda.

Konsultandi soovitus

Kas teie ettevõtte on loonud **innovatsioonistrateegia**, mis toetaks ettevõtte pikaajalisi strateegilisi eesmärgi ja visiooni? Innovatsioonistrateegia kirjeldab uuenduste vajaduste konteksti ja eesmärgi ning aitab määratleda, milliseid uuendusprojekte ja protsesse ettevõtte prioritseerib (ja rakendab), kuidas riske hallatakse ja kuidas töötajad innovatsiooni toetavad. Innovatsioonistrateegia praktiline väärtus seisneb kommunikatsioonis (Miks me seda teeme?), sest uuenduste elluviimiseks tuleb tagada toetus kogu organisatsioonis, et kultiveerida loovust ja innovatsioonikultuuri.

Innovatsioonistrateegia loomisel küsi:

- Kui ambitsioonikas on meie tulevikuvision?
- Kas meie juhtimismudel toetab innovatsiooni?
- Kas meie organisatsiooni kultuur soosib muudatusi ja uuenduslikkust?
- Kas me loome uuendusprojektiga unikaalset väärtust?
- Kas meie innovatsiooniprotsessi etapid on piisavalt kirjeldatud?
- Kas meil on innovatsiooniks vajalikud ressursid ja kompetentsid?
- Kuidas me mõõdame ja hindame innovatsiooniprojektide tulemuslikkust?



Tippjuhtkond tagab, et organisatsioonis määratakse vastutus ja volitused asjakohaste rollide täitmiseks, et need on kommuneeritud ja mõistetud. Vastutusi ja volitusi saab määrata innovatsioonitegevusele pühendunud rollidele (nt innovatsioonijuht) või lisada need teistele organisatsioonis väljakujunenud rollidele.

Omatoote ambitsioon on hea lähtekoht, millele ehitada tugev rahvusvaheline bränd ning luua uusi arendushorisonte.

Ambitsioonikas Tase 3 ettevõtte sobib hästi EISi ellukutsutud [TIPPINNOVAATORITE programmining](#) [Innovatsiooniliidrite klubi](#) liikmeks, mille kaudu saada osa innovaatiliste ettevõtete parimatest praktikatest.

| | |
|----------------------|-------|
| Inimesed | 3 / 5 |
| Innovatsioonikultuur | 5 / 5 |

Tagasiside

Juhtid protsessiga uuendaja

Ettevõtet iseloomustab tugev innovatsioonihuvi ja süsteemne lähenemine teenuse ja/või tootearendusele. Juhtkond on loonud innovatsioonile üldise toetava meelsuse ning uuendustega süsteemselt tegeleva organisatsiooni struktuuri. On loodud ametikohad, mille tööülesanded on seotud innovatsiooniga. Töötajad oskavad nn "kastist välja" mõelda ja kannavad uuenduslikkusega seotud väärtusi.

Soovitused: Järgmisele tasemele jõudmiseks on vajalik, et uuenduslikkus on osa kogu ettevõtte kultuurist ning eraldi võiks olla loodud ka innovatsiooniga tegelev meeskond.

Järgmine samm: Innovatsioonikultuuri loomiseks ja juurutamiseks nimetage ametisse innovatsioonijuht, kelle ülesandeks on välja töötada ettevõtte innovatsioonijuhtimise protsess – ideekorjest innovatsiooniprojektide loomise ning skaleerimiseni.

Konsultandi soovitus

Ettevõtte tippjuhtkond vastutab uue väärtuse realiseerimiseks vajalike muudatuste juhtimise eest. Juhtimiskvaliteedi tõstmiseks on oluline selge ja läbipaistev kommunikatsioon ning töötajate kaasamine uuendusprotsessidesse. Innovatsioonikultuuri loomiseks sobib kaasav juhtimisstiil, kus juht motiveerib töötajaid standardprotsesside kõrval ka riskima ja loovalt mõtlema, samas pakkudes neile vajalikku tuge ja ressursse. Juht peab soodustama koostööd ja avatud ideede vahetust, andes töötajatele vabadust oma loovust väljendada, samal ajal juhtides selge sihi poole. Kõik ideed ei pea leidma rakendust ja ideekorje ei pea toimuma iga päev. Oluline on, et töötajad teaksid ja näeksid, et igaühel on mingi süsteemi alusel võimalik uuendus-/parendusideid pakkuda ja parimad neist lähevad töösse.

Dokumenteeritud innovatsioonipoliitika loob raamistiku innovatsioonistrateegia ja uuendusprojektide kujundamiseks ja peaks tagama uuenduspõhimõtete kättesaadavuse kõigile muudatustest puudutatud

osapooltele.

Innovatsioonijuhtimise kontekstis tuleb kõigepeal analüüsida ettevõtte sisemist kultuuri ning valmisolekut muutusteks. Juhtidel on määrav roll oma eeskuju ning kaasamisvõimekusega ettevõtte kultuuri panustamiseks.

Innovatsioonikultuuriga organisatsioonidel on sageli tulevikule orienteeritud juhid, keda juhib uudishimu ja julgus, kes motiveerivad eesmärgi kaudu, edendavad uute teadmiste otsimist, tegutsevad *coachide* ja mentoritena, kasutavad loovmõtlemise ja teenusedisaini praktikaid, soodustavad õnnestumistest ja ebaõnnestumistest õppimist ning julgustavad, tunnustavad ja ergutavad uuendajaid ja meeskondi.

Soovitus: [PARE juhtimisparomeeter](#) on indeksi vormis uuring, mis aitab kaardistada inimeste juhtimise kvaliteedi hetkeseisu organisatsioonis.

| | |
|-----------------------------------|-------|
| Äriprotsesside uuenduslikkus | 4 / 5 |
| Intellektuaalomandi kaitse | 2 / 5 |
| Omatooted / teenuse uuenduslikkus | 2 / 5 |
| Tehnoloogia uudsus | 2 / 5 |
| Ärimudeli uudsus | 3 / 5 |

Tagasiside

Üksikute uuenduste katsetaja

Ettevõtte ärimudel ning tuluaallikad on pigem laialt levinud ning eristumine põhineb suurel määral protsesside efektiivsusel. Peamiselt konkureerite hinnaturul, kuid tõenäoliselt omate ka mõningaid eristuvaid konkurentsieeliseid. Väärtusloomes võib juba olla kasutusel mõningane tehnoloogiline uudsus, mis soodustab eristumist koduturul.

Konkurentsieelis põhineb tõenäoliselt peamiselt klientide usaldusel ja pikaajalisel koostööl. Teatud määral pakutakse parendatud toodet/teenust kuid selgelt eristuvat väärtuspakkumist ei ole. Enamik uuendusi on seotud protsesside parendamisega. Huvi omatoodete ja kaitstud intellektuaalomandi vastu on teil küll olemas kuid neid veel realiseeritud ei ole.

Soovitused: Konkurentsieelise suurendamiseks võib olla vajalik ärimudelit muuta, laiendada või asendada. Looge protsessid oma ettevõtte ärisaladuse hoidmiseks ning uuenduslike toodete või teenuste paremaks kaitsmiseks. Püüdke oma äriprotsessid saada veelgi efektiivsemaks läbi kõiki protsesse hõlmava digitaliseerimise ning automatiseerimise.

Järgmine samm: Kasutage [ärimudeli](#) ja [väärtuspakkumise](#) lõuendit oma konkurentsieelise regulaarseks hindamiseks. Kliendisuhete analüüs aitab leida võimalusi ärimudeli uuendamiseks, laiendamiseks ja tootele/teenusele lisandväärtuse andmiseks. Hinnake, kas teie ärisaladus on konkurentide eest piisavalt kaitstud, vajadusel täiendage töölepinguid vastavate sätetega. Leidke teenusepakkujate kataloogist digitaliseerimise ja automatiseerimisega seotud teenusepartnerid.

Konsultandi soovitus

Hinnake, kui hästi teie ettevõtte suudab pakkuda klientidele järjepidevalt piisavalt väärtust, ka ebakindlas ja muutlikus keskkonnas. Millise regulaarsusega hindate oma tegevuse konteksti, sh tuleviku riskid ja uued kasvuvõimalused. Millised on teie partnerite ja klientide vajadused, ootused ja nõudmised ning kas see loob võimalusi väärtusahelast endale kätte võtta suurem osa. Milliseks kujundavad teie väärtuspakkumist turutrendid, tehnoloogilised arengud ning kuidas mõjutab seda ettevõtte sisemised tugevused/nõrkused ja organisatsioonikultuur.

Hinnake oma konkurentsivõime sisemisi- ja välimisi mõjutajaid, mis võivad mõjutada teie kasvueesmärkide saavutamist. Millised neist pakuvad võimalusi uuendusteks.

Hinnake, kas teie ettevõtte tehnoloogiline tase tagab teile jätkuvalt konkurentsieelised või vajab uuendamist.

Leppige juhtkonnas kokku sagedus, mis aja tagant vaatate üle ja hindate oma väärtuspakkumise uuenduslikkust ja kaardistate kasvuvõimalusi.

Kaardistage ja dokumenteerige oma tegevusvõimaluste kontekst, sh uued uued tehnoloogiad nagu vesinik, tuuma, puidukeemia. Ehitage üles ideede/projektide portfoolio, mida joondada ettevõtte pikaajalise strateegiaga ning kasutada innovatsioonitegevuste ning eesmärkide planeerimiseks.

Järgmisele tasemele liikumiseks viige oma tooteprotsessid ja tehnoloogia piisavalt eristuvaks, et saavutada suurem konkurentsieelis. Samal ajal kaaluge ka ärisaladuse ja intellektuaalomandi kaitsmise võimalusi. Millised on omatoodete ja/või tehnoloogia võimalused?

[EIS-i tehnoloogiasiidre meeskond](#) aitab ettevõtetel tuvastada ärisaladust, kaitsta ja selle ärilist väärtust kasvatada, pakkudes selleks vajalikud ressursid, tööriistad ja teadmised.

Teenustena tasub tutvuda:

[Õpeta oma meeskond intellektuaalset vara kasutama](#)

[IO-alane strateegiline nõustamine](#)

[Tehnoloogiliste võimaluste ja ohtude tuvastamine](#)

[Rakendusuuringu ja eksperimentaalarenduse nõustamine](#)

[Arenduskoostöö partnerite otsing](#)

Tööriistade soovitusel väärtuspakkumise kaardistamiseks:

- [ärimudeli lõuend](#)

- [väärtuspakkumise lõuend](#)

Riigi toetused ettevõtte järgmisele tasemele viimiseks:

[Digitaliseerimise teekaart](#)

[Digitaliseerimise toetus](#)

[Tootearenduse toetus](#)

[AIRE keskuse teenused](#)

[Rohetoetus: tootmisettevõtja ärimudeli muutmise toetus](#)

| | |
|----------------------------------|---------|
| Tootearendus | 3 / 5 |
| Ideevoo juhtimine | 4 / 5 |
| Innovatsiooniportfelli juhtimine | 3 / 5 |
| Innovatsioonijuhtimine | 3.5 / 5 |

Tagasiside

Juhtitud protsessiga uuendaja

Teie ettevõttes toimub ideekorje vähemalt üks kord aastas nii protsesside kui toodete/teenuste parendamiseks (kas hackathon või ajurünnak vm vormis). Kokku kogutud ideedest valitakse mõned välja, mida hakatakse testima ja ellu viima.

Teie ettevõtte innovatsioonijuhtimise mudel ja -protsessid on kirjeldatud ning kokku lepitud, kuid ei pruugi olla veel täielikult rakendatud. Tootearenduse protsessi täiustatakse regulaarselt, et tagada kliendikeskne ning turu vajadusi arvestav tootearendus. Kasutusel on mõningane turutestimise meetoodika uute omatoodete arendamiseks.

Juhtkonnal on tootearenduse- ja uuendusprojektidest selge ülevaade. Välja hakkab kujunema innovatsiooniportfell, mille üle juhtkond teostab regulaarset kontrolli.

Soovitused: Kas teie ettevõttes on rakendatud innovatsioonijuhtimise mudel? Omades süsteemset vaadet innovatsiooniprojektidest ning turutestimisest, on loodud hea baas teadmismahukama tootearendusega tegelemiseks.

Järgmine samm: Looge ettevõttele innovatsioonijuhtimise mudel, mis sisaldab innovatsiooniprotsessi kirjeldust, innovatsioonistrateegiat (innovatsiooni eesmärk) ning organisatsioonilist vaadet (innovatsioonikultuur, kontekst ja vahendid). Jaotage innovatsiooniprojektide portfelli 3le horisondile vastavalt innovatsiooniulatusele ning riskitasemele.

Konsultandi soovitus

Hinnake, kas teie uuendusprojektide planeerimise protsess kirjeldab kõik vajaliku:

1. projekti tegevused
2. projekti rollid ja vastutuse
3. vajaminevad ressursid ja kompetentsid
4. innovatsiooni riskide hindamismetoodika
5. projekti ajajoone ja verstapostid
6. tulemuste hindamise ja tekkinud intellektuaalomandi kaitsmise

Innovatsiooniprotsessi käigus kirjeldatakse **KUIDAS**: 1. tuvastatakse võimalused: potentsiaalne uus väärtus või kliendiprobleem 2. luuakse ideelahendused ja kontseptsioonid 3. valideeritakse ideed, kontseptsioonid, prototüübid 4. luuakse lõplikud lahendused ja rakendatakse need (skaleeritakse tulemused)

PDCA mudel (Plan-Do-Check-Act ehk idee-MVP-valideerimine-lahendus)

Hinnake, kas teie innovatsiooniprojektid kipuvad olema killustatud, ad hoc ja episoodilised. Ettevõtted ja organisatsioonid rakendavad uute ideede genereerimiseks ajurünnakuid, häkatone või strateegiapäevi. Kui need tegevused ei too soovitud tulemusi ja innovatsiooniprotsessid jäävad poolikuks või hoopis ebaõnnestuvad, siis selle põhjuseks võib olla vajalike ressursside ja kompetentside puudumine, selgete suundade seadmata jätmine (innovatsioonistrateegia) või ebasobivad organisatsioonilised struktuurid (juhtimisstiil).

Ettevõtted sageli alahindavad, mida on tegelikult vaja, et uuendusprojektid oleksid edukad — eriti kui püütakse saavutada radikaalseid või murrangulisi muutusi. Selleks on vaja läheneda innovatsioonile süsteemselt ja järjepidevalt, liikudes üksikutelt projektidelt pikaajaliste innovatsioonivõimekuste arendamiseni.

Innovatsioonijuhtmissüsteem on omavahel seotud ja vastastikku toimivate elementide ja tegevuste kogum, mis aitab organisatsioonil parandada innovatsioonivõimekust. Innotrepi mudel katab neist 6 olulisemat teemat.

Hinnake, millised innovatsioonijuhtimise süsteemi elemendid on teie organisatsioonis juba paigas? Milliseid valdkondi peaksite muutma prioriteediks või kuhu suunama arendusfookuse?

Soovitus: tutvu innovatsioonijuhtimise standardiga ([ISO 56000 seeria](#)), mis suunab organisatsiooni määrama oma innovatsioonialast visiooni, strateegiat, juhtpõhimõtteid ja eesmärgi ning seadmaks sisse soovitud tulemuste saavutamiseks vajalikke tuge ja protsesse.

| | |
|------------------------------|-------|
| Investeeringud innovatsiooni | 3 / 5 |
| Finantsvõimekus | 4 / 5 |

Tagasiside

Juhtud protsessiga uuendaja

Teie ettevõtte investeeringute fookuses on tõenäoliselt digitaliseerimine, automatiseerimine ja kliendikeskne tootearendus. Lisaks omavahenditele on võimekus kaasata innovatsiooniprojektidele ka välist kapitali (laenukapital, kapitaliinvesteeringud, EL fondid).

Soovitused: Kõrge lisandväärtusega ja teadmismahukate toodete/teenuste arenduse finantseerimisel saavad abiks olla nii kohalikud kui rahvusvahelised rakendusüuringute keskused ja -toetused

Järgmine samm:Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav igale ettevõttele. Tutvuge riiklike rahastus- ja toetusvõimalustega innotrepi teenuste kataloogis.

Konsultandi soovitus

Uuendusprojektide planeerimine ja eelarvestamine tavapärasest äritegevusest eraldiseisvalt võimaldab investeeringuvajadust hinnata erinevate riskitasemetel alusel. Innovatsiooni 3 horisonti:

1. inkrementaalne madala riskiga innovatsioon (olemasolevate toodete ja protsesside optimeerimine, parendamine)
2. keskmise riskiga tooteinnovatsioon (uued tooted ja ärimudelid)
3. kõrge riskiga radikaalne innovatsioon (potentsiaalselt ainulaadset konkurentsieelist pakkuv)

Finantsressursside võimekuse hindamisel innovaatiliste ideede puhul on soovitatud kasutada tasuvuse mõõdikuid nagu ROI (investeeringu tasuvus) ja NPV (netoväärtus).

ROI aitab hinnata, kui palju tulu idee potentsiaalselt ettevõttele tagasi toob võrreldes investeeringuga.

NPV arvestab rahavoo ajaväärtust ja näitab, kas projekt toob pikaajaliselt positiivset väärtust.

Need tööriistad võimaldavad teil objektiivselt hinnata, kas innovatiivne idee on finantsiliselt kasumlik ja väärt rakendamist.

Soovitus: Kui oled teinud otsuse vähemalt 2% käibest investeerida innovatsiooniga seotud tegevustesse, liitu [Tööandjate Keskliidu 2% klubiga](#) - see on koht, kus jagame innovaatiliste ettevõtete kogemuslugusid ning parimaid praktikaid.

Koostöövõimekus 3/5

Avatud innovatsioon 3/5

Tagasiside

Juhitud protsessiga uuendaja

Teie ettevõttel on välja töötatud protseduurid vältimaks koostööprojektide raames sisemiste teadmiste, oskuste ja tehnoloogiate kontrollimatult avalikustamist ning reeglid intellektuaalomandi kaitsmiseks.

Uuenduste jaoks vajalikku teadmist ostetakse vajadusel sisse välistelt ekspertidelt või kasutatakse kolmandate osapoolte poolt loodud ja litsentseeritud tehnoloogiat.

Välja on kujunenud koostöösuhted ja innovatsiooniprojektid teatud partneritega uute toodete-teenuste arendamiseks ning innovatsiooniprojektide läbi viimiseks.

Soovitused: Andmete ja intellektuaalomandi jagamine strateegilises innovatsioonikoostöös kiirendab teadmumamahuka innovatsiooni protsessi ning suurendab innovatsiooni potentsiaalset globaalset mõju.

Järgmine samm: Hinnake, kas teil on välised koostööpartnerid, kes oleks teile strateegilisteks partneriteks innovatsioonialastes tegevustes? Püüdke koostöösuhted viia pikaajaliseks, olles avatud vajadusel intellektuaalomandi jagamiseks ja ühiselt uue teadmuse loomiseks.

Konsultandi soovitus

Avatud innovatsioon tööstusettevõtte kontekstis tähendab, et ettevõtte ei piirdu ainult sisemiste ressursside ja teadmistega, vaid kasutab ka väliseid ideid ja tehnoloogiaid uute toodete, teenuste või protsesside loomiseks. See võib hõlmata koostööd ülikoolide, teadusasutuste, teiste ettevõtete või isegi klientidega, et kiirendada innovatsiooniprotsessi ja vähendada arenduskulusid. Avatud innovatsiooni kaudu saab ettevõtte kiiremini kohaneda turu muutustega ja tuua turule uuendusi, mida üksi ei oleks võimalik saavutada.

Innovatsioonikoostöö eesmärk on kombineeritud või jagatud ressurssidega luua partneritega ühist väärtust innovatsioonieesmärkide saavutamiseks. Koostöö võimaldab sageli jagada ka riske ning tõsta ettevõtte

positsiooni laiemas väärtusahelas.

Suurendage innovatsioonipartnerlust väärtusahelas ning muutke tegevused süsteemseks.

Innovatsioonijuhtimise süsteemi rakendamine ja protsesside selged kirjeldused aitavad uuenduskoostöös vältida arusaamatusi ning võimalikke kommunikatsioonipuudusest tulenevaid probleeme.

Innovatsioonipartnerlust toetavad: [AIRE klubi](#), [ETAG väliskoostöö](#), [Innovatsiooniliidrite Klubi](#), [Tartu Ülikooli ettevõtlus- ja innovatsioonikeskus](#)

Tööriistad teaduspõhise innovatsioonivõimekuse kaardistamiseks oma ärivaldkonnas.

Kõige üldisem: Riik on loonud teaduspotsiaali kaardistamiseks [Eesti Teaduse Infosüsteemi](#). On võimalik märksõna järgi otsida teadlasi, uurimistöid.

Tartu Ülikool on enda teaduspotsiaalist teinud väga detailse infosüsteemi <https://statistika.ut.ee/uurimissuunad/>, kust on just Teid huvitava valdkonna/märksõna järgi võimalik Tartu Ülikooli teadlasi otsida. Seejärel on võimalik konkreetse teadlase või teaduskonna poole pöörduda, et selgitada, kas ja millistel tingimustel on võimalik koostööd teha. Andmebaasis on iga teema all toodud ka teadusuuringute võimalikud rahastusallikad!

Ülikoolide juures tegutsevad ettevõtluskoostöö keskused ja vastavat infot koondab [Adapter](#). Adapterist saab küsida erinevate teadusasutuste kontakte ja on ka juba pakutavate [teadusteenuste andmebaas](#).

Teadustöötaja värbamiseks ettevõttesse uurimistöö läbiviimiseks või arendustöötaja koolitamiseks on oktoobri lõpuni avatud [sektoritevahelise mobiilsuse toetusmeede](#). Täna on sellest kasutamata 3,4 miljonit eurot! Meedet jätkub voorudena ilmselt 2029.aastani.

Lisaks on ülikoolid väljendanud valmisolekut ettevõtjate küsimusi sisse võtta läbi uurimistöoteemade. Kui Teil on ideid magistri- või doktoritöödeks, vahendab [ETKL](#) neid hea meelega ülikoolidele.

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm ja võrdluse filter

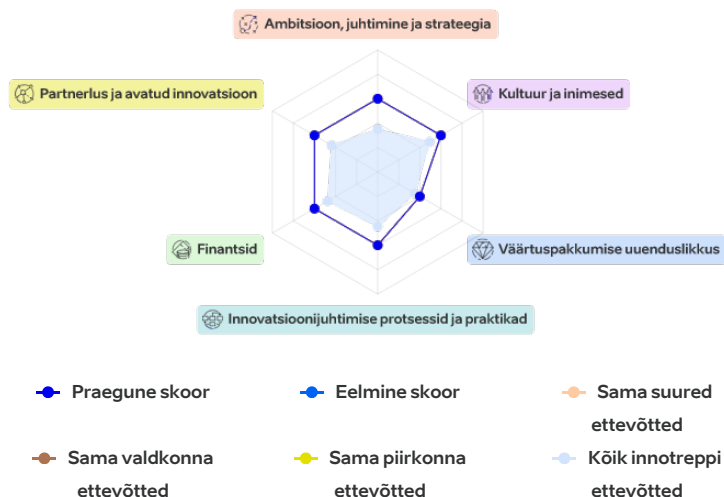
Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõttel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtrisse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala või suuruse alusel. See aitab teha teadlikke valikuid, nähes ettevõtte tugevusi ja nõrkusi mitmes kategoorias ja seades fookuse.

Kui soovid testi tulemuste personaalset nõustamist

[VALI KONSULTANT](#)

Leia teenus taseme tõstmiseks

[VALI FOOKUSTEEMAD](#)



Konsultandi lõplik kommentaar

Ettevõtte peab tagama, et tema täna pakutav väärtus on usaldusväärne ja tõhusate protsessidega, kuid samal ajal on väga oluline pidevalt uuendada ennast ja oma pakkumist, et jääda asjakohaseks ka tulevikus. Ettevõtluses on pidev võitlus püsijäämise ja kasvu nimel. Uued tulijad muudavad mängureegleid, nähes vanade tegijate väljakutsetes uusi ärivõimalusi.

Digitaliseerimine ja andmetöötlus on tänaseks kõigi ettevõtete tegevoperatsioonide igapäevane osa. Digitaliseerimisprotsesside aina suurenev kiirus ja uute tehnoloogiate areng nõuab ettevõttelt, et uuendusteks valmisolek oleks integreeritud ettevõtte pikaajalisse juhtimisstrateegiasse.

Ettevõtte innovatsioonivõimekus sõltub väga suures osas organisatsioonikultuurist - töötajate hoiakutest, uuendusmeelsusest ning võimekusest muutustega kohaneda. Tuleviku juhid peavad mõistma innovatsiooni ja muudatuste juhtimise põhiprintsiipe ning olema uuenduste eestvedajad, et edukalt oma organisatsiooni juhtida kiiresti muutuv ja ebakindlas keskkonnas.

Innovatsioonijuhtimist rakendatakse eelkõige selleks, et paremini hallata uuenduste ja muutustega kaasnevaid riske, investeeringuid ja projektide elluviimise edukust. Innovatsioonijuhtimine seisneb innovatsiooniprotsesside planeerimises ja elluviimises, selliselt, et uuendusprojektid oleksid toetatud, vajalike ressursside ja kompetentsidega kaetud ja juhitud.

Hinnake, millised on teie organisatsioonis tegevjuhtimise ja uuenduste juhtimise süsteemid ning kui tihedalt on need omavahel seotud? Milline on ressursside ja fookuse tasakaal kahe juhtimispraktika vahel? Kuidas saavutada parem tasakaal?

Soovitus:

1. Algate arutelu oma meeskonnas või tippjuhtkonnas, et selgusele jõuda ning kokku leppida, kuidas innovatsiooni süsteemsem juhtimine võiks organisatsiooni eristumise ja uuendamispüüdlusi toetada.
2. Kaaluge, kuidas ettevõtte saaks süsteemsemalt suurendada sisemist ja välist innovatsioonikoostööd
3. Koostage plaan innovatsioonijuhtimise printsiipide juurutamisega alustamiseks.