

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

Baltic Restaurants Estonia AS

Väljavõtte aeg: 12.11.2024 14:45
Ettevõte: Baltic Restaurants Estonia AS
Konsultant: Kati Rostfeldt, 11.10.2024
Innovõimekuse testi nimi: Baltic Restaurants Estonia AS innotest september 2024

tasemel 2

skoor **2.5 / 5**

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

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

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele tõusmiseks tuvastage oma organisatsiooni innovatsioonivõimekuse lüngad ja seadke prioriteediks tegevused innovatsioonistrateegia ja -protsesside ülesehitamiseks. Suurendage juhtide uuendusteks vajalikke võtmekompetentse ja innovatsiooniprotsesside juhtimise pädevust, sh kuidas juhtida innovatsioonitegevusi süstemaatiliselt (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	2/5
Uuenduslikkuse ambitsioon	5/5
Turuambitsioon	2/5
Skaleerimine / müügivõimekus	2/5

Tagasiside

Üksikute uuenduste katsetaja Ettevõtte tegutseb peamiselt koduturul ja/või üksikutel välisurgudel.

Tooted/teenused on suunatud kindlatele kliendisegmentidele. Teil on valmisolek teenindada ka välisklientide tellimusi, kuid süsteemset ning aktiivset müüki sihturgudele ei tehta. Ettevõtet iseloomustab innovatsioonihuvi ja on tehtud ka esimesed sammud (nt teostatud on mõned innovatsiooniprojektid) uute lahenduste testimiseks ja turule toomiseks. Äristrateegia on suunatud arengule ning taktikalised arenguplaanid on tavapäraselt tehtud 1-2 aasta perspektiivis. Juhtkond usub, et teatud määral riskide võtmine ja uuenduslike toodete/teenuste arendamine võimaldab jõuda ka uutele välisurgudele.

Soovitused: Milline on ettevõtte pikem visioon ning uuenduslikkuse ambitsioon? Rahvusvaheliseks skaleerimiseks on oluline selge sihturgude valik, sinna sobiva toote/teenuse loomine ning seejärel süsteemset müügi kasvatamine. Ekspordile suunatud müügivõimekus võiks olla teie järgmine eesmärk. Seda eesmärki toetab rahvusvahelise kaubamärgi ja tuntuse loomise ambitsioon.

Järgmine samm: Mõelge pikemale arenguhorisonidile ning 2-5. aasta strateegia loomisele. Looge sinna juurde ka innovatsioonistrateegia.

Konsultandi soovitus

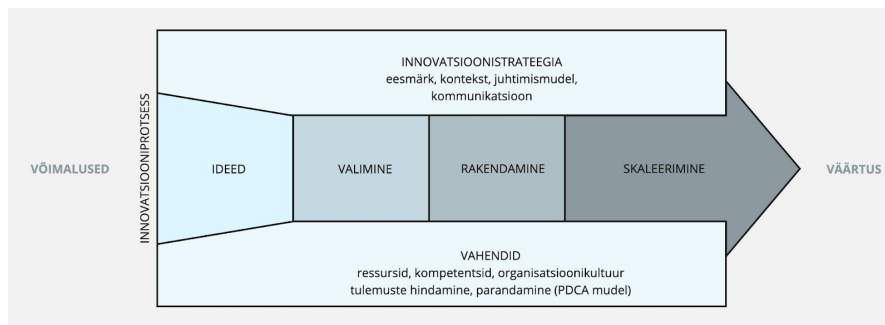
Järgmise taseme ettevõttel on pikem, vähemalt 2-5 aasta plaan, mille osaks on süsteemset juhitud innovatsiooniprojektid ja eesmärgid. Innovatsiooniprojektid on ette planeeritud ja juhitud, järgivad kindlat metoodikat ja süsteemi, et tagada innovatsiooni edukas arendamine ja rakendamine organisatsioonis vastavalt strateegilistele eesmärkidele.

Kaaluge **innovatsioonistrateegia** loomist, mis toetaks ettevõtte pikaajalisi strateegilisi eesmärke ja visiooni. Innovatsioonistrateegia kirjeldab uuenduste vajaduste konteksti ja eesmärke 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 juhtmismudel 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?

Innovatsioonistrateegia on klassikalise innovatsioonijuhtimise süsteemi osa.



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

Soovitus: ekspordivõimekuse kasvatamiseks lisage eesmärkide hulka ka rahvusvahelise tuntuse ning kaubamärgi ambitsioon. Arendage müügivõimekust valitud sihtturgudel.

Inimesed	3 / 5
Innovatsioonikultuur	3 / 5

Tagasiside

Juhitud 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. Võtmetöötajad 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 juhtimisparameeter](#) on indeksi vormis uuring, mis aitab kaardistada inimeste juhtimise kvaliteedi hetkeseisu organisatsioonis. Tööriist sobib kasutamiseks just suure töötajate arvuga ettevõttes.



Äriprotsesside uuenduslikkus	3 / 5
Intellektuaalomandi kaitse	3 / 5
Omatoote / teenuse uuenduslikkus	3 / 5
Tehnoloogia uudsus	3 / 5
Ärimudeli uudsus	3 / 5

Tagasiside

Juhitud protsessiga uuendaja Ettevõtte kasutatav ärimudel on edukas kodu- ja valitud sihtturgudel. Mõned turul eristuvad eelised on võibolla ka registreeritud intellektuaalomandi objektidena, kuid intellektuaalomandi kaitse ei ole veel süstemaatiline. Teil on hea ülevaade ettevõtte uuendusprojektidest, toimub regulaarne ideekorje, turustamise meetodika on paigas, tootearendus on kliendikeskne ja süsteemne. Teie tehnoloogiline uuenduslikkus annab selge eelise konkurentide ees (vähemalt omas valdkonnas). Teadlik digitaliseerimine ning automatiseerimine on muutunud konkurentsieeliseks.

Soovitused: Kindlustage oma eristumine sihtturgudel muutes ärimudel veelgi unikaalsemaks. Kaitstud tooteportfell, tunnustatud bränd ning tehnoloogiline uudsus tagab konkurentsieelise kauemaks ja laiemalt. Innovatsioonist lähtuv äriprotsesside uuendamine viib teid oma valdkonna liidriks.

Järgmine samm: Kaaluge võimalusi ärimudelit uuendada ja väärtuspakkumist tõsta läbi [innovatsioonipartnerluste](#) ning arenduskoostöö (sh koostöö kasvu- ja süvatehnoloogia ettevõtetega). Tutvuge [AI ja Robotika võimalustega](#), et viia äriprotsesside uuendamine uuele efektiivsuse tasemele ning maksimaalselt ära kasutada juba olemasolevaid andmeid.

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, kas on muutusi

tarbimiseelistustes. Milliseks kujundavad teie väärtuspakkumist turutrendid, tehnoloogilised arengud ning kuidas mõjutab seda ettevõtte sisemised tugevused/nõrkused ja organisatsiooni kultuur.

Hinnake regulaarselt oma konkurentsivõime sisemisi- ja välimisi mõjutajaid, mis võivad mõjutada teie kasvuesmärke saavutamist. Millised neist pakuvad võimalusi uuendusteks. Kas teie ettevõtte tehnoloogiline tase tagab teile jätkuvalt konkurentsieelised või vajab uuendamist.

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

[EIS-i tehnoloogiasiirde 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 kokku lepitud, kuid ei pruugi olla veel täielikult kirjeldatud ning rakendatud. Teenuse arenduse protsessi täiustatakse regulaarselt, et tagada kliendikeskne ning turu vajadusi arvestav teenus. Kasutusel on mõningane turustamise meetodika uute oma teenuse arendamiseks. Juhtkonnal on teenuse arenduse- 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 turustamisest, on loodud hea baas teadmusmahukama 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 (sh planeerimine)

2. projekti rollid ja vastutus
3. vajaminevad ressursid ja kompetentsid
4. innovatsiooni riskide hindamine
5. projektide ajajoon ja verstapostid
6. tulemuste hindamine, protsessid parendusteks
7. tekkinud intellektuaalomandi kaitsmine

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).

Soovitus: 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 eesmärke ning seadmaks sisse soovitud tulemuste saavutamiseks vajalikke tuge ja protsesse.

Investeeringud innovatsiooni	2 / 5
Finantsvõimekus	3 / 5

Tagasiside

Üksikute uuenduste katsetaja Teie ettevõtte uuendustegevuste kulusid ei eristata ega eelarvestata eraldiseisvalt. Seni tehtud parendusprojektide rahastamine on toimunud peamiselt omavahenditest. Teil on tõenäoliselt võimekus kaasata projektide rahastamiseks välis- ja omavahendeid ning riiklikke toetusmeetmeid (inno-osakud) ja -teenuseid (koolitused, nõustamine).

Soovitused: Innovatsiooni süsteemseks juhtimiseks (ja rahastamiseks) alustage äriprotsesside digitaliseerimise ja automatiseerimise ning tootearendusega seotud projektide kulude eristamisest ettevõtte eelarves.

Järgmine samm: Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest (või 1 million eurot).

Konsultandi soovitus

Üks võimalus on uuendusprojektide planeerimine ja eelarvestamine tavapärasest äritegevusest eraldiseisvalt erinevate riskitasemete alusel. Võttes aluseks 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)

Eraldi käsitletakse eelarvestamist teadus- ja arendustegevuste valdkonnas

Teadus- ja arendustegevuse definitsiooni kohaselt kuuluvad selle alla niisugused teenuseprojektid, mille tulemuseks on uued teadmised või teadmiste kasutamine uute rakenduste väljatöötamiseks

Teadus- ja arendustegevus jaguneb kolmeks liigiks:


- **alusuuringud** - Teoreetilised ja eksperimentaalsed uuringud uute teadmiste saamiseks nähtuste ja sündmuste põhialuste kohta, seadmata eesmärgiks nende teadmiste kohest rakendamist.
- **rakendusuuringud** - Algupärased uuringud uute teadmiste saamiseks esmase eesmärgiga leida neile teadmistele kindel rakendusvaldkond või -eesmärk.
- **katse- ja arendustööd** - Süstemaatiline töö, mida tehakse alus- ja rakendusuuringutest saadud teadmiste põhjal uue või täiustatud omadustega materjali, toote, seadme, protsessi, süsteemi või teenuse väljatöötamiseks.

Näiteid teenuste valdkondadest:

- tarbijate käitumisuuringuteks kasutatavate meetodite väljatöötamine eesmärgiga luua uusi teenuseid;
- uute või märkimisväärselt täiustatud teenuste loomisega seotud teadus- ja arendustegevus
- analüüsid selle kohta, kuidas majanduslikud ja ühiskondlikud muutused mõjutavad tarbimist;
- tarbijate ootuste ja eelistuste mõõtmiseks kasutatavate uute meetodite väljatöötamine;
- uute küsitlusmeetodite ja -vahendite väljatöötamine;
- erinevate jälgimise protseduuride arendamine

Teadus- ja arendustegevuste kululiikide täpsema käsitlemise kohta vaata lähemalt [Statistikaameti teadus- ja arendustegevuse küsimustiku juhendist](#).

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

 Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 2 2

Koostöövõimekus 4/5

Avatud innovatsioon 2/5

Tagasiside

Üksikute uuenduste katsetaja Teie ettevõttes pööratakse tähelepanu ettevõttesiseste eriteadmiste ja oskuste hoidmisel ettevõtte piires. Väline ekspertteadmine ostetakse vajadusel teenusena sisse. Vajaduspõhiselt tehakse koostööd mõne partneri, kliendi ja/või tarnijaga. Reeglina tuleb koostööinitsiatiiv nende poolt.

Soovitused: Näidake üles initsiatiivi klientide ja tarnijatega koostöö suurendamiseks konkurentsieeliste suurendamise eesmärgil. Murranguline innovatsioon saab alguse väärtusahela tihedamast koostööst ning pidevast innovatsioonipartnerlusest.

Järgmine samm: Valige välja kliendid, kellel võiks olla huvi ja kellega koos teie pakutavat toodet või teenust arendada. See aitab luua konkurentidest selgelt eristuvaid eeliseid. Mõelge läbi võimalikud intellektuaalomandit puudutavad aspektid, mis koostöös tekivad.

Konsultandi soovitus

Avatud innovatsioon tootmisettevõtte 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 innovatsiooniprotsesse 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.

Järgmise taseme ettevõttel on loodud protseduurid vältimaks sisemiste teadmiste, oskuste ja tehnoloogiate kontrollimatult avalikustamise vältimiseks ning ärisaladuse/intellektuaalomandi kaitsmiseks.

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 koostööks 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

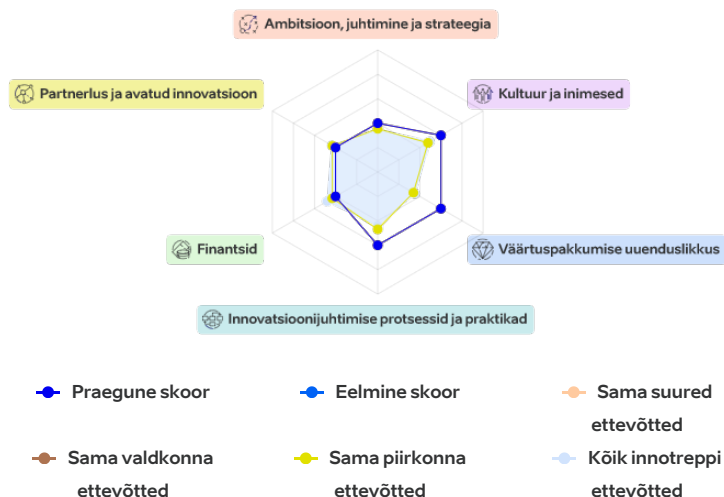
Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõttel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtrisse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala 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 kaasnevat riski, investeringuid 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.