

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

# Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit

Väljavõtte aeg: 09.12.2024 12:29  
Ettevõtte: Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit  
Konsultant: Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit  
Innovõimekuse testi nimi: innotest september 2024

## tasemel 1

skoor **1.2 / 5**

### Uuenduste huviline

*Inspiratsioon*

Teie ettevõtte tunneb huvi innovatsiooni vastu, otsib pidevalt inspiratsiooni ning olete tõenäoliselt plaaninud uuendustele senisest enam tähelepanu pöörata. Millest alustada?

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepil astmele tõusmiseks tõstke oma organisatsioonis teadlikkust innovatsiooni erinevatest tahkudest ja suurendage mõistmist, miks on innovatsioonivõimekuse suurendamine vajalik. Juhtkonna uuenduslikkuse ambitsioon ja eestvedamine on olulised eeldused järgmisele tasemele edasi liikumiseks.

#### Tase 1

##### Uuenduste huviline

Inspiratsioon

#### Tase 2

##### Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

#### Tase 3

##### Juhitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

#### Tase 4


##### Strateegiline uuendaja

Uurimis-arendustegevuse ja investeringute mahukus

#### Tase 5

##### Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 1

1

Juhtimine	2 / 5
Uuenduslikkuse ambitsioon	1 / 5
Turuambitsioon	2 / 5
Skaleerimine / müügivõimekus	3 / 5

## Tagasiside

### *Uuenduste huviline*

Ettevõtte äritegevus on stabiilne, kus peamiseks konkurentsieeliseks võib pidada paindlikkust ja kohanemisvõimet. Ettevõtte suudab reageerida muutuvatele turutingimustele ja klientide vajadustele ning kohandada ka oma äritegevust vastavalt. Ettevõtte omanikel ja juhtidel on huvi uuenduste vastu ning võibolla ka soov laiendada rahvusvahelisele turule.

Ettevõtte senine ambitsioon on olnud kohalikul turul turuliidri positsioonis, välisurgudega aktiivselt veel ei tegutseta. Rahvusvaheliste klientide pöördumistele ja päringutele reageerib ettevõtte vastavalt olemasolevatele võimalustele.

**Soovitus: Kas ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani, strateegia ja skaleerimise ambitsiooni? Hinnake, milline on teie ettevõtte ambitsioon ekspordi kasvatamiseks ja oma toodete/teenuste eristumise suurendamiseks.**

**Järgmine samm: Välisurgudele laienemiseks tuleks alustuseks valida esimesed sihtriigid ning tõsta oma meeskonna müügivõimekust, et saavutada välisestimates regulaarsus. Kasutage innotrepi teenusepakujate kataloogi ekspordivõimekuse tõstmise teenuste leidmiseks.**

Inimesed	1/5
Innovatsioonikultuur	2/5

## Tagasiside

### *Uuenduste huviline*

Huvi uuenduste vastu on ettevõttel küll olemas, kuid teadlikult uuenduslikkust toetava kultuuri loomise või arendamisega täna veel ei tegeleta. Töötajad on tõenäoliselt juurdunud harjumustega ning väärtustavad tavapärasest stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus uute ideede genereerimiseks või „kastist välja“ mõtlemiseks.

**Soovitus: Hinnake, kas ettevõttes leidub rohkem uuendushuvilisi, keda muutustesse kaasata? Organisationsioonikultuuri muutmine ja innovatsioonikultuuri loomine algab esimestest üksikutest muutmise katsetest ning eestvedajatest, kes läbi oma eeskuju ja tegude inspireerivad teisi.**

Järgmine samm: Suurenda juhtkonna ning meeskonna teadlikkust organisatsiooni- ja [innovatsioonikultuurist](#).

Äriprotsesside uuenduslikkus	1/5
Intellektuaalomandi kaitse	2/5
Omatoote / teenuse uuenduslikkus	2/5
Tehnoloogia uudsus	1/5
Ärimudeli uudsus	2/5

## Tagasiside

### *Uuenduste huviline*

Ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutseb tõenäoliselt hinnatundlikul ning konkurentsitihedal turul. Ärimudel ja/või tehnoloogiline tase veel suuri konkurentsieeliseid ei paku. Eristuvad eelised baseeruvad peamiselt protsesside parendamisel ja headel kliendisuhetel. Brändi, ärisaladuse ning intellektuaalomandi kaitsmisega ei ole ettevõtte teadlikult tegelenud.

**Soovitus:** Ettevõtte tooteid-teenuseid ja ärimudelit tasub süsteemselt võrrelda konkurentidega. Ärimudeli ja väärtuspakkumise pidev mõtestamine ning turuvajadustele vastavaks uuendamine loob konkurentsieelise. Oma tooteid ja teenuseid tuleb pidevalt parendada ning äriprotsesside uuendamiseks otsida võimalusi uudsete tehnoloogiate kasutuselevõtuks. Üksikute protsesside järk-järguline digitaliseerimine ja automatiseerimine võimaldab äriprotsessid efektiivsemaks teha.

Järgmine samm: Kasutage [ärimudeli](#) ja [väärtuspakkumise](#) lõuendit oma konkurentsieelise hindamiseks. Hinnake, kas teie ärisaladus on konkurentide eest piisavalt kaitstud, vajadusel täiendage töölepinguid vastavate sätetega.

Tootearendus	1/5
Ideevoo juhtimine	1/5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	2/5
Innovatsioonijuhtimine	2/5

## Tagasiside

### *Uuenduste huviline*

Oma ettevõtte arendamisel püüate tooteid/teenuseid rohkem müüa ja neid samm-sammult kohandada vastavalt klientide soovile. Peamised uuendused on suunatud protsesside efektiivsuse tõstmiseks. Süsteemseks tootearenduseks vajalikud oskused ning innovatsioonijuhtimiseks vajalikud teadmised on täna veel piiratud.

Teie ettevõttes esineb küll innovatsioonist huvitatuid ja töötajatel on võimalus ideid esitada, kuid seda tehakse pigem juhuslikult. Kui tekib hea idee uuenduseks, siis seda viiakse ellu igapäevatöö kõrvalt. Eraldi uuendusprojekte pigem ei käsitleta, süsteemset juhitud protsesse ja praktikaid selleks ei ole loodud.

**Soovitus: kas ettevõttes tegeletakse teadliku tootearenduse ja ideede korjega? Tootearenduseks ning uuendusteks on vajalik pidev ideede kogumine ning võimalike innovatsiooniprojektide kaardistamine.**

**Järgmine samm: Püüdke tuvastada, millises tootes, teenuses või protsessis peitub tulevikuväärtus teie kliendi jaoks. Tuvastage uuendusvõimalused ning kirjeldage esimesed uuendusprojektid. Looge oma ettevõttele sobiv protsess regulaarselt uute ideede korjamiseks üle terve organisatsiooni.**

 Finantsid

Tase 2 2

Investeeringud innovatsiooni 2/5

Finantsvõimekus 2/5

## Tagasiside


### *Üksikute uuenduste katsetaja*

Teie ettevõtte uuendustegevuste kulutused on seni olnud pigem juhuslikud, peamiselt turuolukorrale reageerivad. Innovatsiooniprojektide 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, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.**

 Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 1 1

Koostöövõimekus	1/5
Avatud innovatsioon	3/5

## Tagasiside

### *Uuenduste huviline*

Teie ettevõttel on olemas oma valdkonna turuteadmised. Innovatsioonile suunatud koostööd teiste ettevõtete või organisatsioonidega ei toimu, kuid kogute turult informatsiooni oma valdkonna trendide ja uuenduste kohta.

Teie ettevõtte võib küll omada uuendustega seotud spetsiifilist teadmust, kuid ei jaga seda teiste osapooltega. Väliseid eksperte olete seni kasutanud minimaalselt ja seotult kitsa valdkonna nõustamisega.

**Soovitus: Hinnake, kellega tasuks uuenduste tegemisel teha tihedamat koostööd? Innovatsioonile suunatud koostöö algab tihedamast suhtlusest klientide ning tarnijatega. Ettevõtte teadmuse teadlik juhtimine ning jagamine koostööpartneritega suurendab võimalusi murranguliseks innovatsiooniks.**

**Järgmine samm: Õppige oma klienti senisest paremini tundma, nii saate väärtuslikku infot tulevasteks tooteuuendusteks või lisateenuste pakkumiseks. Hinnake oma võimalusi senisest uuendusmahukamate koostööprojektide loomiseks.**

## 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](#)

