



kako bi se zadovoljila forma za osvajanje novca ili slave. Također, s obzirom na vrstu posla, treba razlikovati inovativnost na poslu s definiranim zadatkom od posla kojemu je primarni cilj pribaviti novi posao. Dok se u prvom slučaju uspjehom ocjenjuje efikasnost i kvaliteta, svaki



Tihomir Šicel



Marije Ljolje

novi pojedinačni posao, ako nije izravno ponuđen, nužno je inovacija. Naime, prodaja ima raznih vrsta, ali je sve manje tradicionalnog odnosa kupac - prodavač. Zamjenjuje ga razvoj poslovanja kroz partnerski odnos s kupcem, istraživanje i kreiranje novih poslovnih modela, a realizira se situacijskim vođenjem prodaje. Ukratko, inovacija!

Pravi je izazov svesti te dvije različite vrste inovacija na zajednički nazivnik.

Sposobnost relativno brze prilagodbe, pa samim tim i učinkovito iniciranje i vođenje potrebnih promjena, nedvojbeno je jedna od najmoćnijih ljudskih karakteristika. Kako danas percipiramo i pojam inovacije i kakva je njena realna vrijednost u općem, svakodnevnom poslovnom okruženju?

Zoran Bojko, menadžer za razvoj poslovanja:

- Kažu da je kotač jedna od najvažnijih inovacija do današnjih dana. Činjenica je da se opažanjem utvrdilo kako se okruglo kamenje može kretati lakše nego uglato. Inovacija je vrlo često posljedica opažanja, nezadovoljstva dosadašnjim iskustvom i vizionarstva. U slučaju kotača inovacija je tek korištenje okruglog kamena u svrhu lakšeg transporta ili spajanje dva okrugla kamena spojnicom u još sigurnijem transportu. Na prvi pogled ništa posebno, ali znakovito, znatno je promijenilo način života!

Mnogi kritičari su tvrdili kako hip hop nije glazba. No, pokazalo se da je ovaj inovativan spoj poezije i glazbe, slušateljima vrlo dobar i stoga vrlo komercijalan. Važna je otvorenost prema tuđim idejama, jer svatko od nas ima opažanja, nezadovoljstva dosadašnjim iskustvom, a ima i viziju. No neki su je skloni zadržati za sebe iako to zapravo nije dobro.

Srećom u kompaniji postoji razvijen "sluh" za vizionarstvo, opažanja i nezadovoljstva dosadašnjim iskustvima, a posebno u smislu potreba naših kupaca i krajnjih korisnika.

Inovacija je, u svojoj biti, način ostvarivanja nove vrijednosti, a naši kompanijski ciljevi zasigurno ukazuju na usmjerenost k inovativnosti.

Mr. sc. Neven Bandalović, menadžer u istraživanju i razvoju:

- Inovativnost je, u današnjem poslovnom okruženju, ključ za pobjedu. Snažna konkurencija, kupci s iznimno visokim očekivanjima, pritisak na smanjenje cijene... Ono što nas izdiže iznad konkurencije i osigurava nam budućnost jest inovativni pristup u svakom segmentu poslovanja - u odnosu s kupcima, u istraživanju i razvoju, u rješenjima

i uslugama, u prodaji... Stoga, inovativnost danas više nije dodatak na redovno poslovanje, već sastavni i ključni dio svakodnevnog rada.

Mr. sc. Marije Ljolje, inovator:

- Inovativnost je prisutna svugdje oko nas, prvenstveno zato jer je ona u prirodi čovjeka. Izraženost inovativnosti jest ovisna o područjima ljudskog djelovanja, a u našem je poslu ona, barem potencijalno, zastupljena u velikoj mjeri jer smo u dodiru s brojnim procesima koji u većini slučajeva traže poboljšanje. Ta je potencijalna inovativnost vođena idejom da se ograniči ljudska interakcija u „teškim“ procesima i tako minimiziraju greške nastale ljudskim djelovanjem, a time se smanjuju i troškovi. Iskustveno govoreći, najjednostavniji način pretvaranja potencijalne inovativnosti u realnu sferu je stalno i uporno propitivanje mogućnosti automatiziranja bilo koje aktivnosti. Kroz taj proces se najčešće otvaraju nove mogućnosti koje su inicijalno izgledale nemoguće.

Imate li neke praktične preporuke za potenciranje osobnog inovativnog potencijala i njegovo uspješno poslovno oživotvorenje?

Tihomir Šicel:

- Važno je uočiti da inovativni ne postajemo odlukom. Inovativni postajemo izgradnjom okruženja koje prepoznaje inovativnost i dugoročnim odgojem te podizanjem stanja svijesti. Tek kad inovativni život postane rutina postajemo stvarno inovativni.

Izazov leži u tome da odgojimo sebe tako da nam stanje svijesti trajno stremi novom načinu promišljanja. Tada je život inovativan, inovacija je logičan rezultat, a nagrada posljedica. Ni u kom se slučaju na tom polju ne smije dozvoliti reverzni inženjering.

Dr. sc. Saša Dešić:

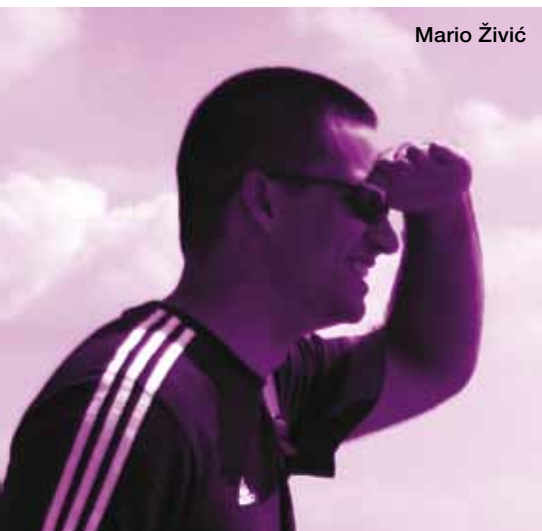
- Postoje mnoge teorije o kreativnosti i mnogi modeli koji pokazuju kako nastaju ideje i kreacije. No, većina njih su u osnovi vrlo slični prikazi koji se mogu razlikovati u broju faza, njihovim nazivima i sl. Još nitko nije postao kreativniji preteći definiciju procesa već je za kreativnost ključno otvaranje prema vanjskim utjecajima, razmišljanje o naizgled nezamislivima opcijama, često suprotnim uobičajenima, kao i kombiniranje ideja.





Kristijan Meić

Ericsson Nikola Tesla se primarno bavi najsuvremenijim tehnologijama i rješenjima i to u uvjetima globalne konkurencije. Činjenica je da imamo vjerojatno najveću koncentraciju „mozgova“ po m<sup>2</sup> u Hrvatskoj. Stoga, tradicijska ograničenja ne mogu biti argument u poslovanju, upravo suprotno. Pred organizaciju, a posebno pred dokazano kreativne pojedince koji u njoj rade postavljaju se, u pogledu primijenjene inovativnosti, visoka očekivanja. Kakva su Vaša osobna iskustva u odnosu na inovacije unutar poslovnog okruženja?



Mario Živić

Kristijan Meić, autor patenata i inovator:

- Samim tim što nam kompanija nosi ime dva velika inovatora od nas se u svakom pogledu očekuje ogromna inovativnost. Na taj sam način i osobno, još od studentskih dana, gledao na Ericsson Nikolu Teslu i, srećom, nisam se razočarao. Dva patenta i mnoštvo prijavljenih ideja i na mojoj osobnoj razini dokazuju da inovacijski proces uistinu daje rezultate. Inovacijski proces ne samo da otvara nova poslovna područja

ili stvara nove proizvode, on nam omogućuje da i dalje pomalo sanjamo u svom svakodnevnom radnom okruženju pa čak i da ponekad te snove pretvorimo u stvarnost.

Mr. sc. Neven Bandalović:

- S obzirom da u kompaniji već godinama negujemo sustavni pristup prikupljanju ideja i upravljanja inovacijama i osobno sam sudjelovao u nekoliko inovacijskih projekata u fazama istraživanja i razvoja te u pripremi poslovne analize. Mogu posvjedočiti da pravo zadovoljstvo nastaje kada (i ako) inovacijski projekt doživi i tržišni uspjeh. Inovacijski projekti zahtijevaju investiciju, a tržišni uspjeh nije zagarantiran. U radu s inovacijama treba biti spreman i na neuspjeh.

No, inovacije nisu samo veliki projekti. Inovacije mogu pridonijeti poboljšanju interne efikasnosti, smanjenju troškova poslovanja, olakšati svakodnevni rad ili povećati zadovoljstvo radnika - takvih primjera imamo veliki broj. Upravo takve inovacije nam danas trebaju više nego ikada, a one dolaze od svih nas.

Ukratko, sve počinje od dobre ideje, od Vaše ideje.

### Smiljanovi recepti za inovativnost:

- » Svaki dan u svakom trenutku sve propitivati! Posebno propitivati ustaljene rutine.
- » Ako vam netko kaže „tako radimo već šest godina, zašto bismo to mijenjali“, vrijeme je za promjenu ne samo rutine nego i pozicije ljudi koji ju a priori brane.
- » Ciljati na velike ribe: najveće projekte, aktivnosti koji uzimaju najviše vremena i resursa - tu se kriju najznačajnije uštede.
- » „Steel with pride“ Nemojmo oklijevati implementirati nove stvari koje smo vidjeli od drugih. Učimo iz okruženja.
- » Razgovarajte! Diskutirajte vlastite probleme s drugima. Više ljudi bolje vidi ili kako u Dalmaciji kažu „Tovar i čovik pametniju su od čovika samog!“
- » Odvojite vrijeme za propitivanje rutine kojom ste zaokupljeni. Budite konstruktivno lijeni! Lijeni ljudi su inovativni jer im je mučno raditi rutinske poslove pa ih onda automatiziraju
- » Bitna je ideja! I ako ne znate kako nešto napraviti, opet pričajte o tome što bi se trebalo napraviti. Već će se netko naći tko će riješiti problem, samo ako se problem definira
- » Budite hrabri i ne bojte se! Povijest je ismijala ljude koji su ismijavali inovativnost i promjene! I za internet su svojevremeno predviđali da neće trajati više od dvije godine!
- » „Feel passion!“ Inovativnost se ne postiže radom od 8 do 4 i odustajanjem na prvu loptu. Pravi inovatori, figurativno rečeno, povjeruju da je zid tvrd tek ako zarade kvrgu na čelu. Svi moramo naučiti hrabro udarati glavom u zidove vlastitih ograničenja i predrasuda. A menadžment se mora kontinuirano truditi da ti zidovi vremenom budu što tanji i bezbolniji!
- » Postavljajte si nemoguće ciljeve! Čovjek ne bi nikada došao do Mjeseca da nije gledao u zvijezde!



Smiljan Pilipović