WEGWIJS IN HET INNOVATIEDOOLHOF

Je wilt toch niet zo eindigen als V&D?

Alles gaat steeds sneller

50 miljoen gebruikers?

Electriciteit: 50 jaar
Radio: 38 jaar
TV: 13 jaar
Internet: 4 jaar
Facebook: 2 jaar

50 miljoen gebruikers in 10 dagen

Stilzitten is eigenlijk geen optie meer

Wij zitten vastgeroest in onze gewoonten

Hoe verbind je in jouw organisatie operational excellence met innovatie excellence?

WAT IS INNOVATIE?

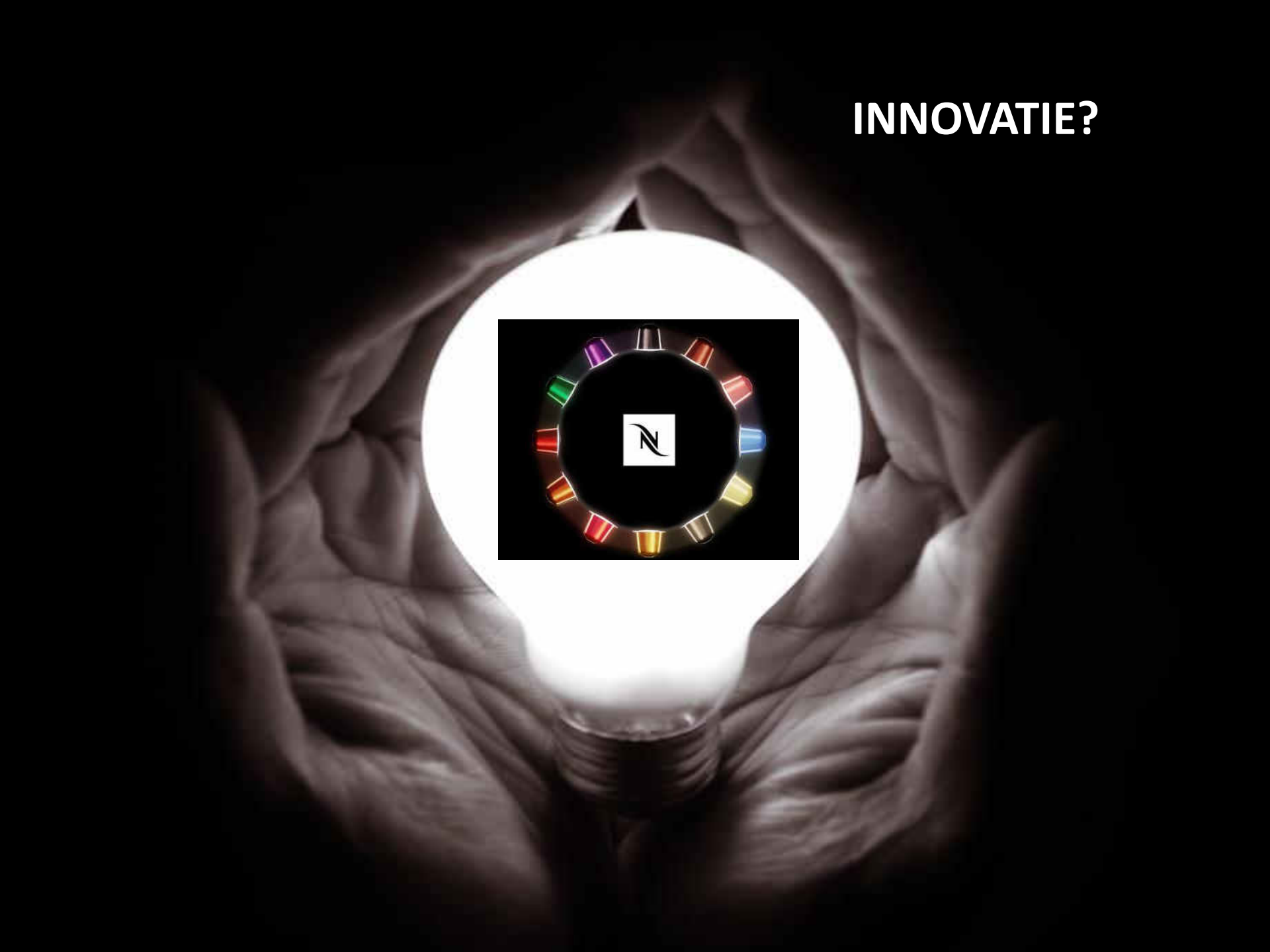
INNOVATIE?

Address
http://www
Google
amazon
Books
Save up to 4
amazon.com
Shop All Departments

INNOVATIE?

INNOVATIE?

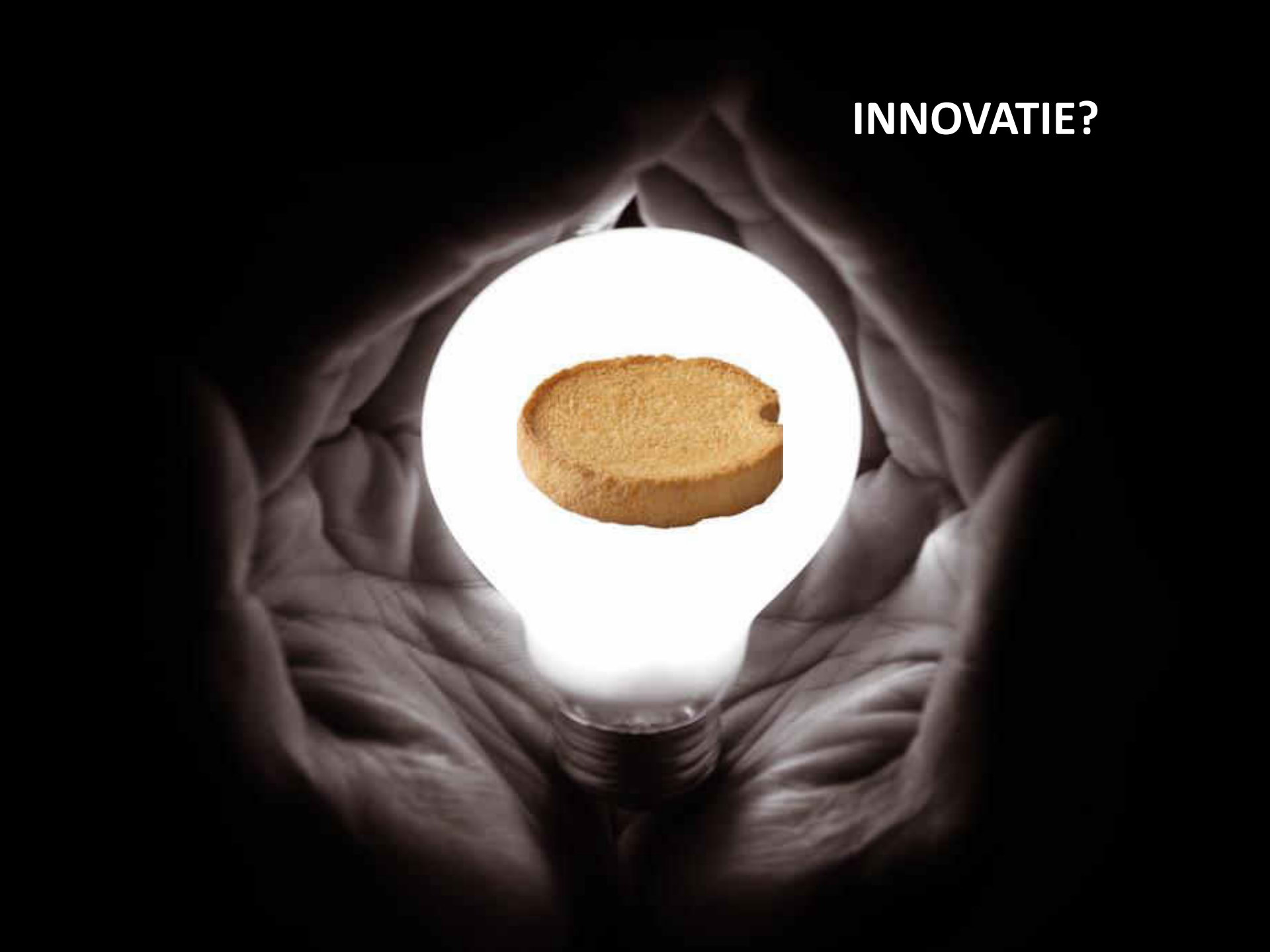
INNOVATIE?



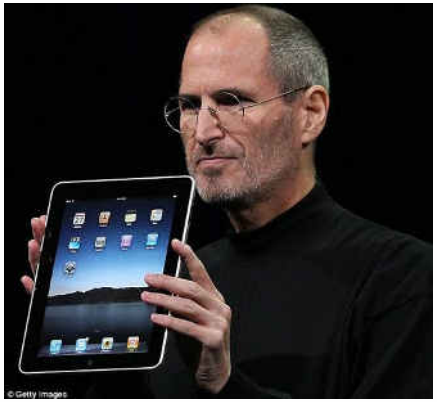
INNOVATIE?

INNOVATIE?

INNOVATIE?



INNOVATIE?



INNOVATIE?

INNOVATIE?

INNOVATIE

INNOVEREN BETEKENT ANDERE DINGEN DOEN, DINGEN ANDERS DOEN.

Verbeteren is de
volgende stap zetten.
Innoveren is springen.

3000 RUWE IDEEËN VOOR ÉÉN SUCCESVOL NIEUW PRODUCT

Bron
Stevens, G.A. and Burley, J., "3000 Raw Ideas = 1 Commercial Success!", (May/June 1997) *Research Technology Management*, Vol. 40, #3, pp. 16-27.

Geen tijd

Geen prioriteit

Geen marktvraa

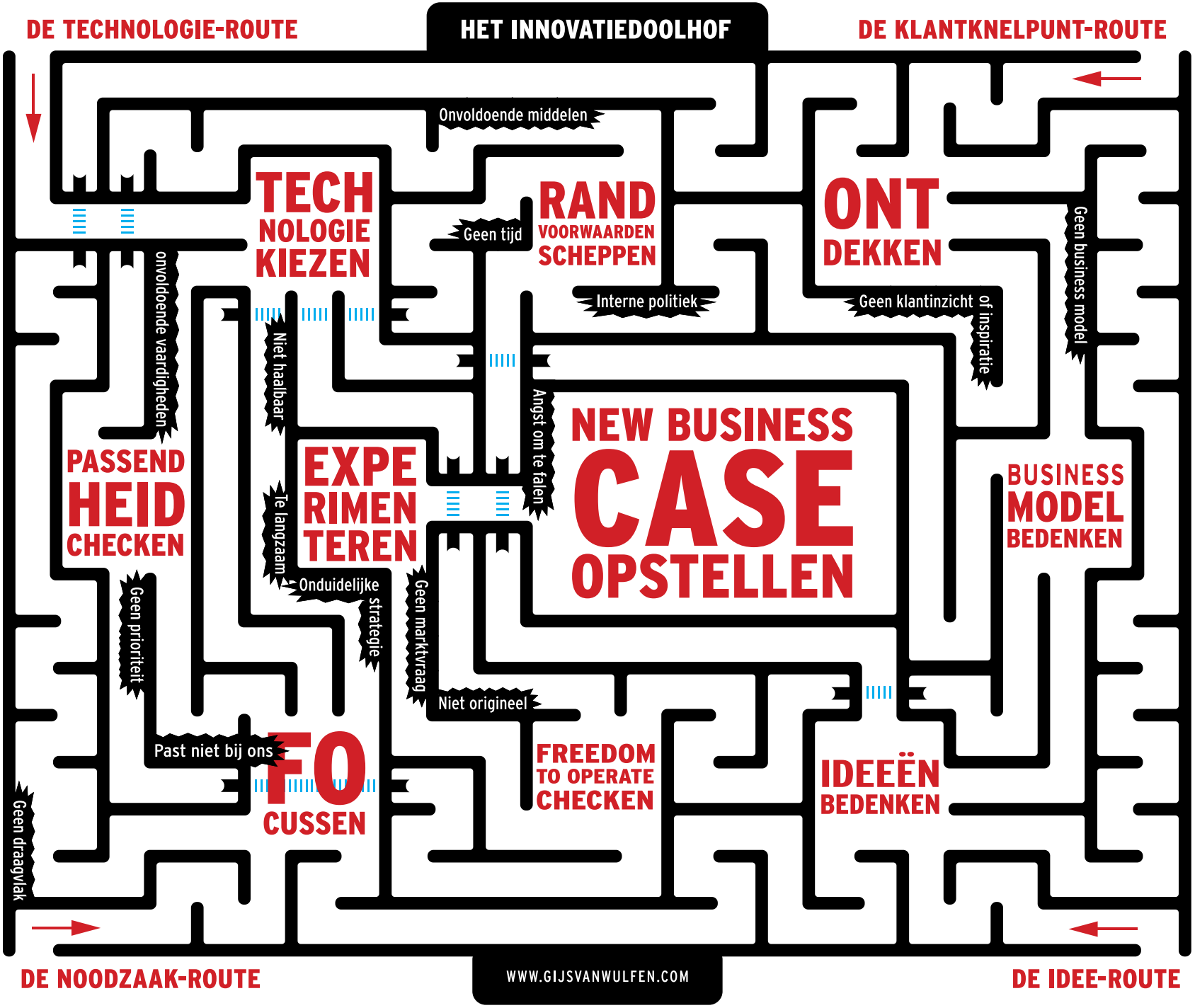
Onduidelijke strategie

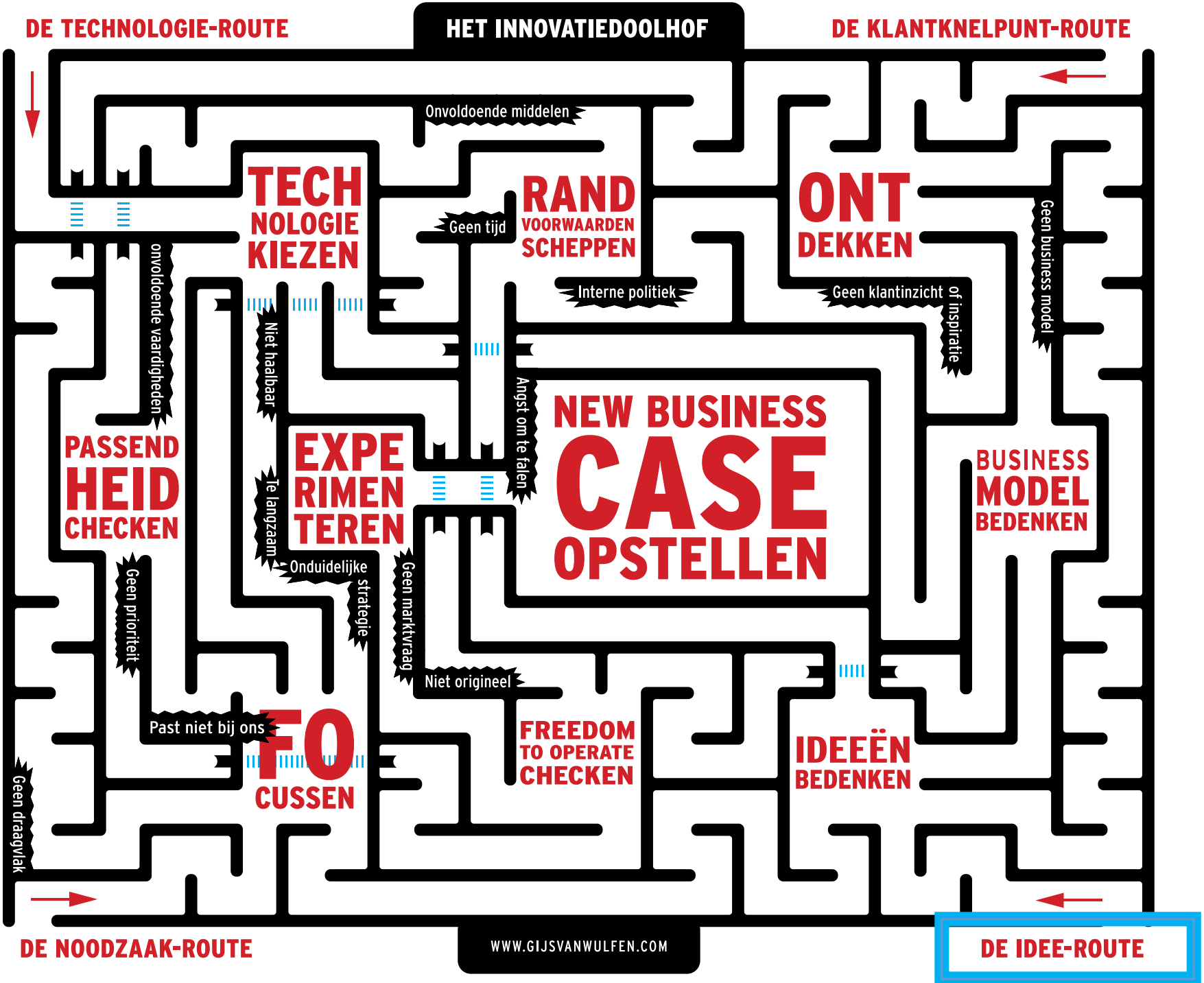
ngzaam

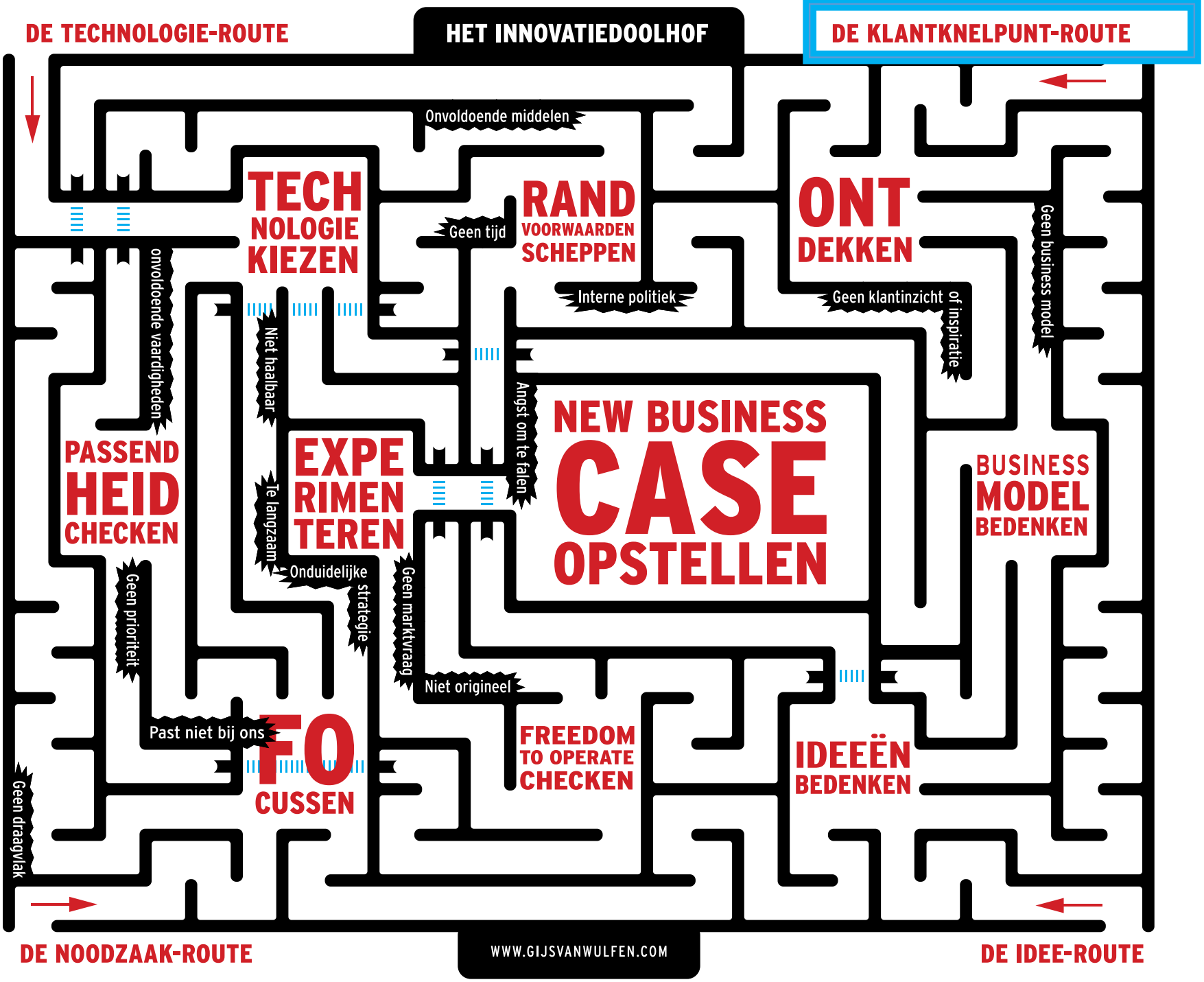
Geen klantinzicht of inspiratie

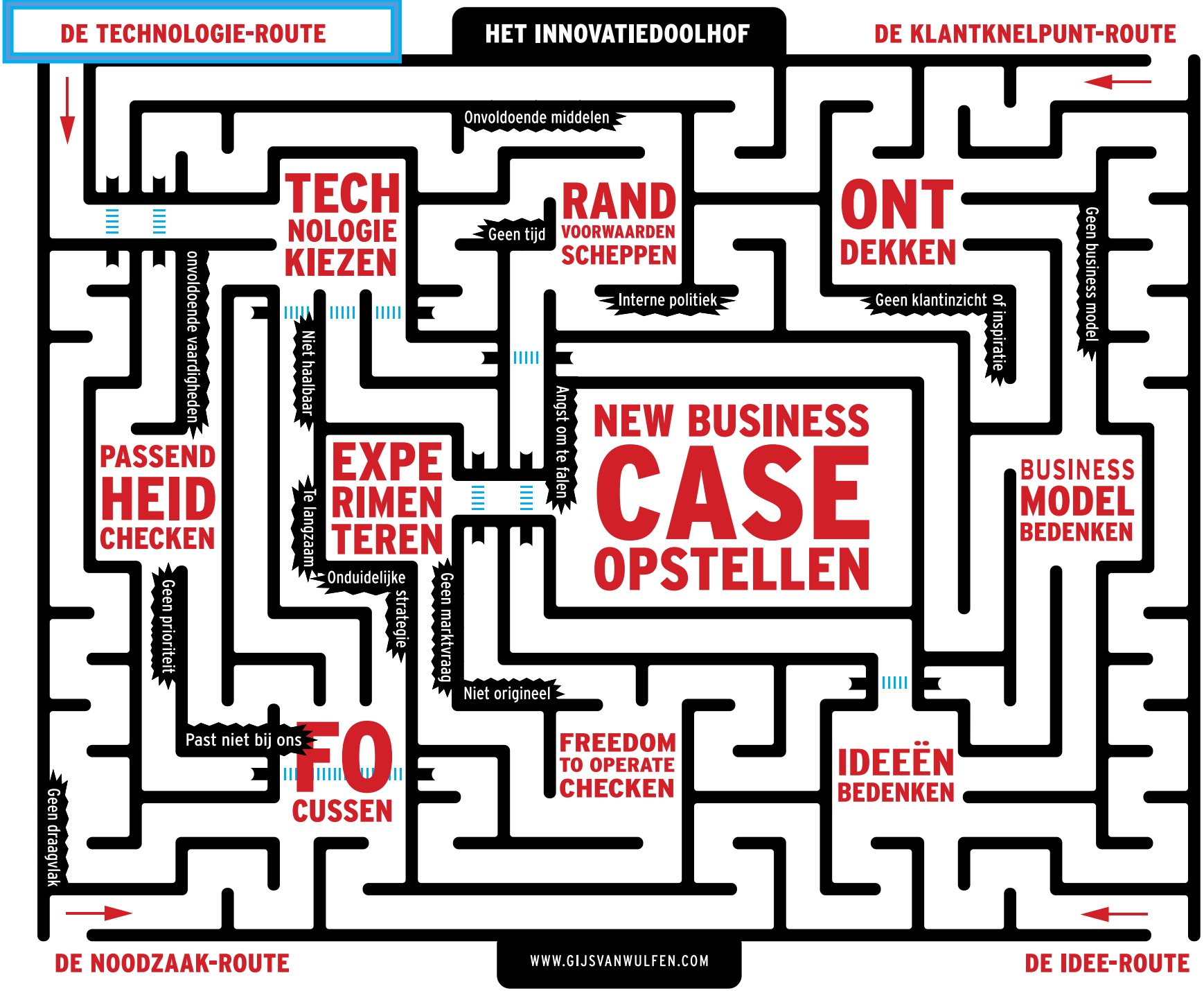
Geen draagvlak

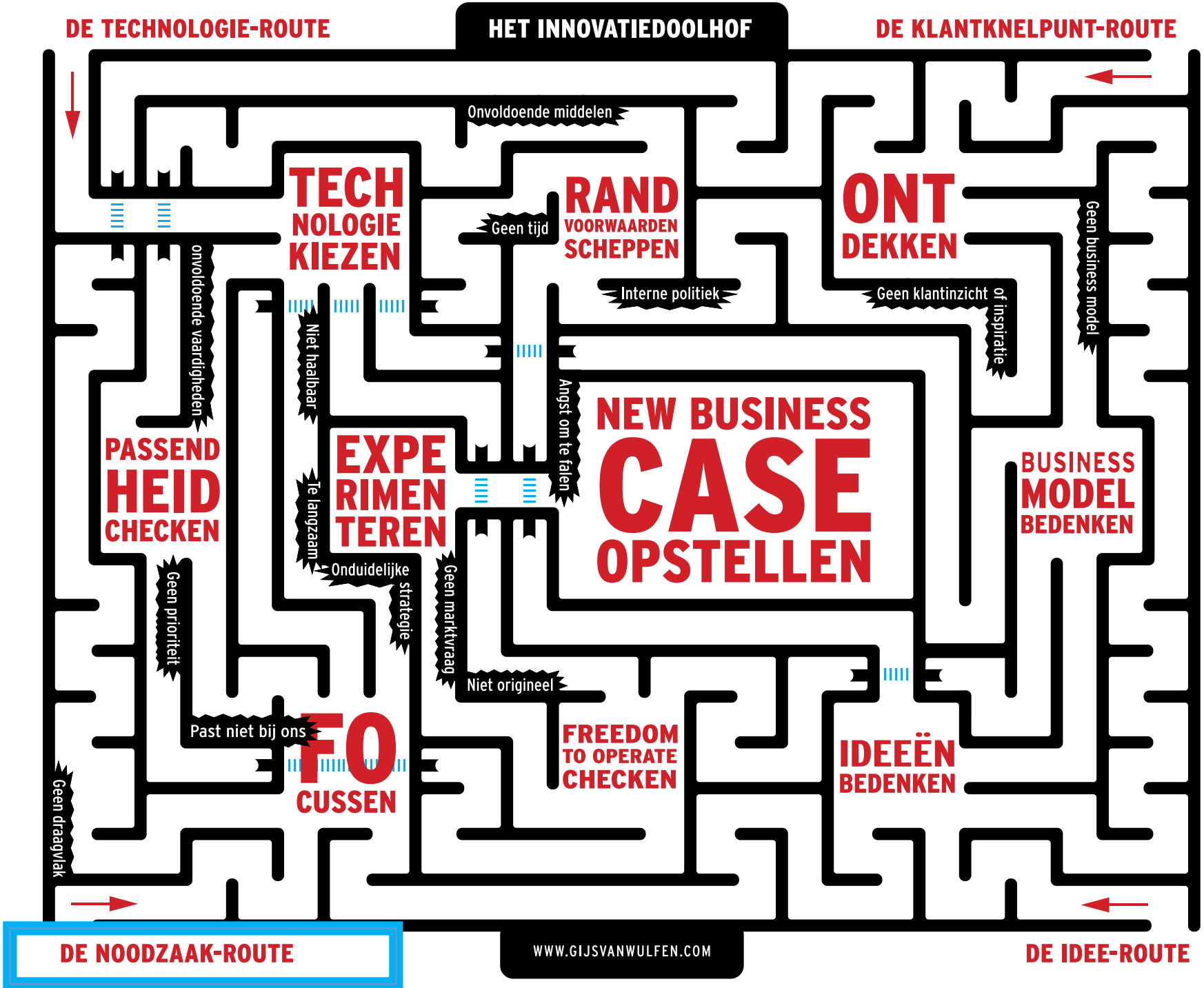
Interne politiek

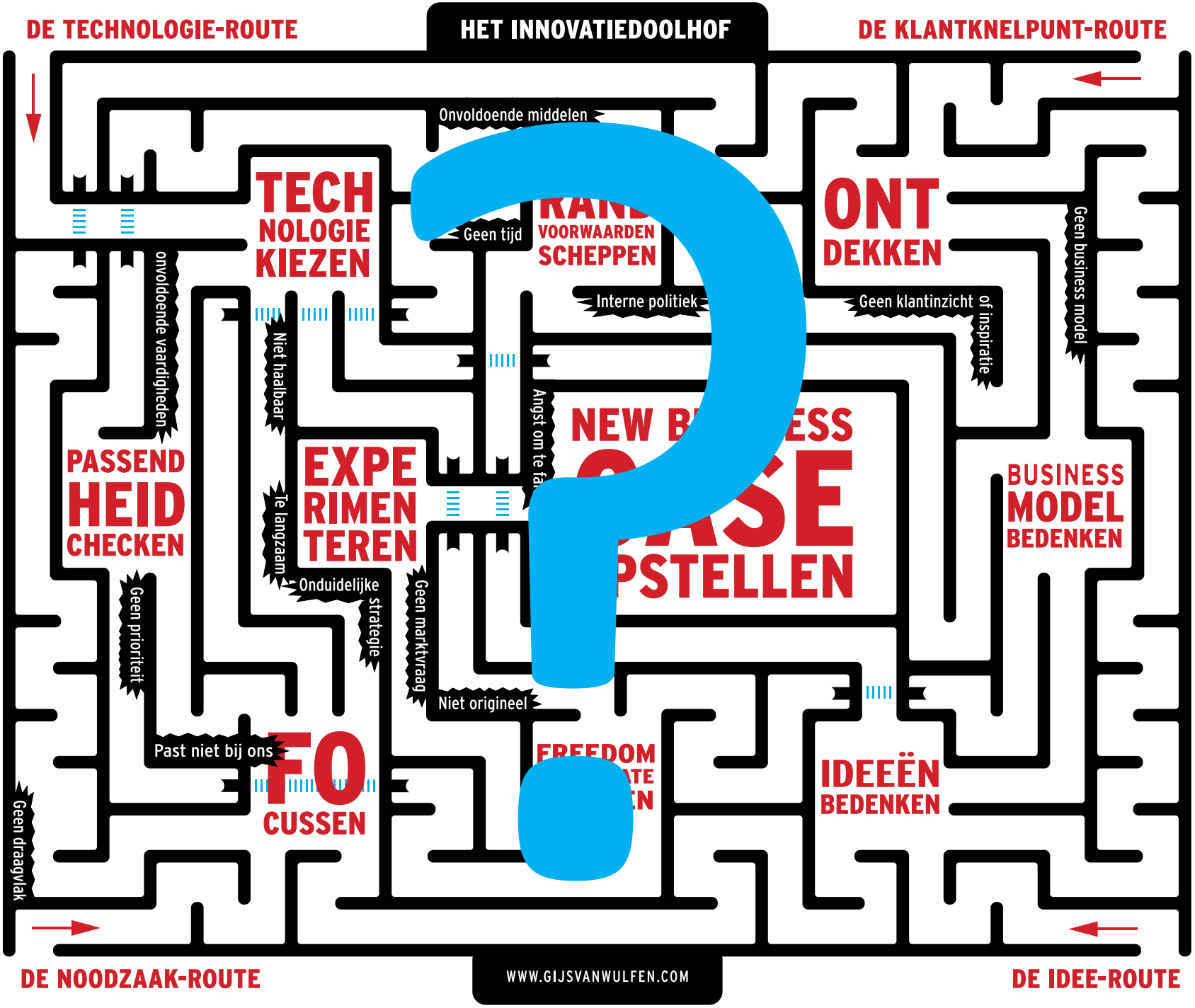

HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
WWW.GIJSVANWULFEN.COM


HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
WWW.GIJSVANWULFEN.COM
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak


HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
WWW.GIJSVANWULFEN.COM


DE TECHNOLOGIE-ROUTE
HET INNOVATIEDOOLHOF
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht
of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
DE NOODZAAK-ROUTE
WWW.GIJSVANWULFEN.COM
DE IDEE-ROUTE


HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
WWW.GIJSVANWULFEN.COM

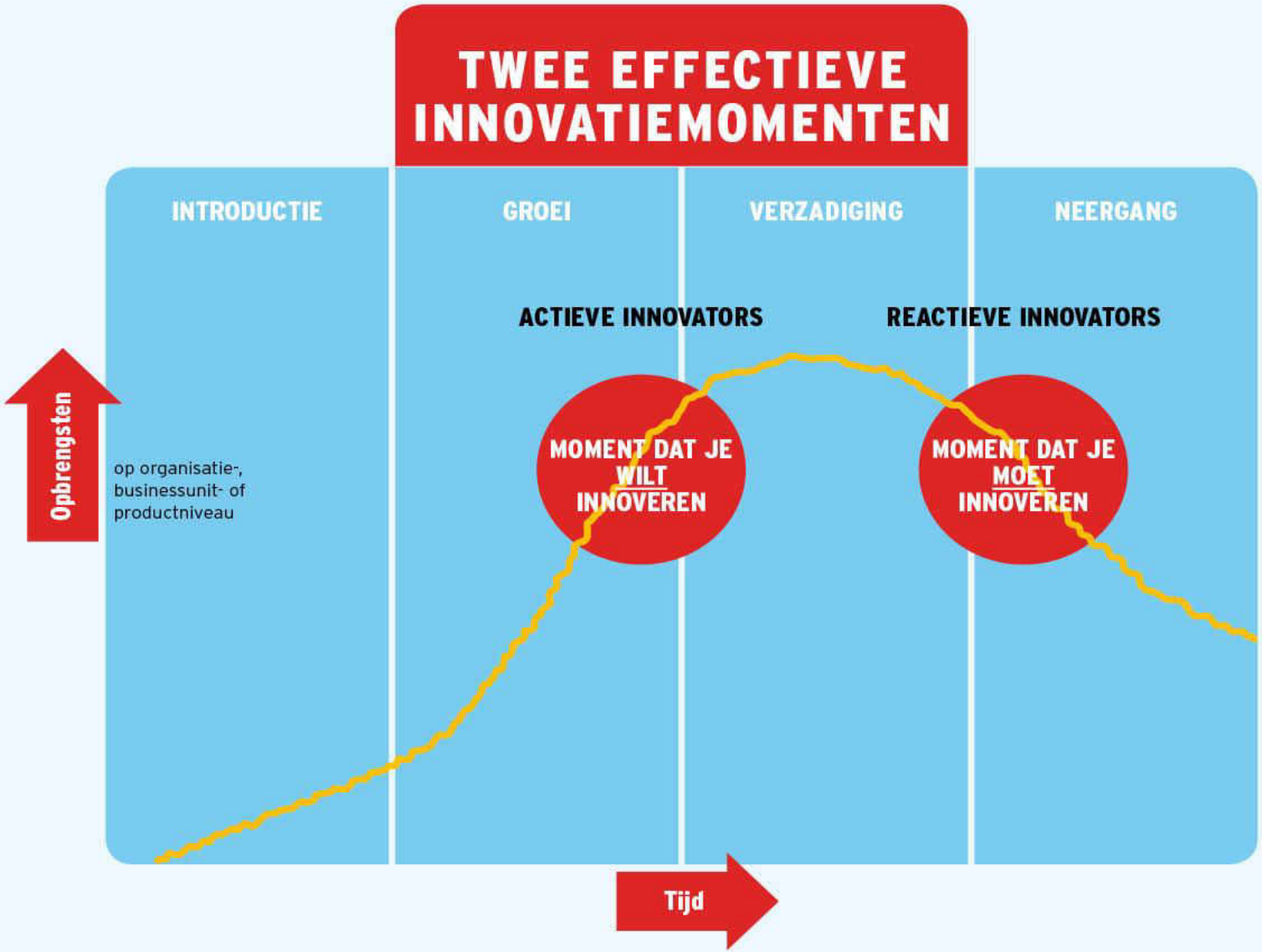

HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
Onvoldoende middelen
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Past niet bij ons
Geen draagvlak
Geen marktvraag
Niet origineel
Angst om te fa
TECH NOLOGIE KIEZEN
VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
IDEEËN BEDENKEN
FO CUSSEN
WWW.GIJSVANWULFEN.COM

HET INNOVATIEDOOLHOF
4 ROUTES NAAR EEN
SUCCESVOLLE NEW BUSINESSCASE
GIJS VAN WULFEN
HET INNOVATIE DOOLHOF
4 ROUTES NAAR EEN
VAN DUUREN MANAGEMENT
GIJS VAN WULFEN
MANAGEMENTBOEK
VAN HET JAAR
2017

8 praktische innovatie-inzichten

Picture JD Hancock

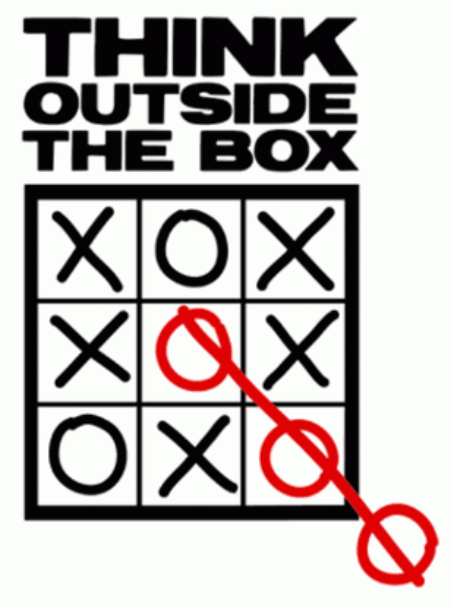
1. Uitvinden kun je alleen.
Innoveren lukt alleen maar samen.



2. Kies het juiste moment.

3. Een organisatie is net een kudde. Het langzaamste dier bepaalt het tempo.

4. Een groot idee is een eenvoudige oplossing voor een relevante klantfrictie of droom.



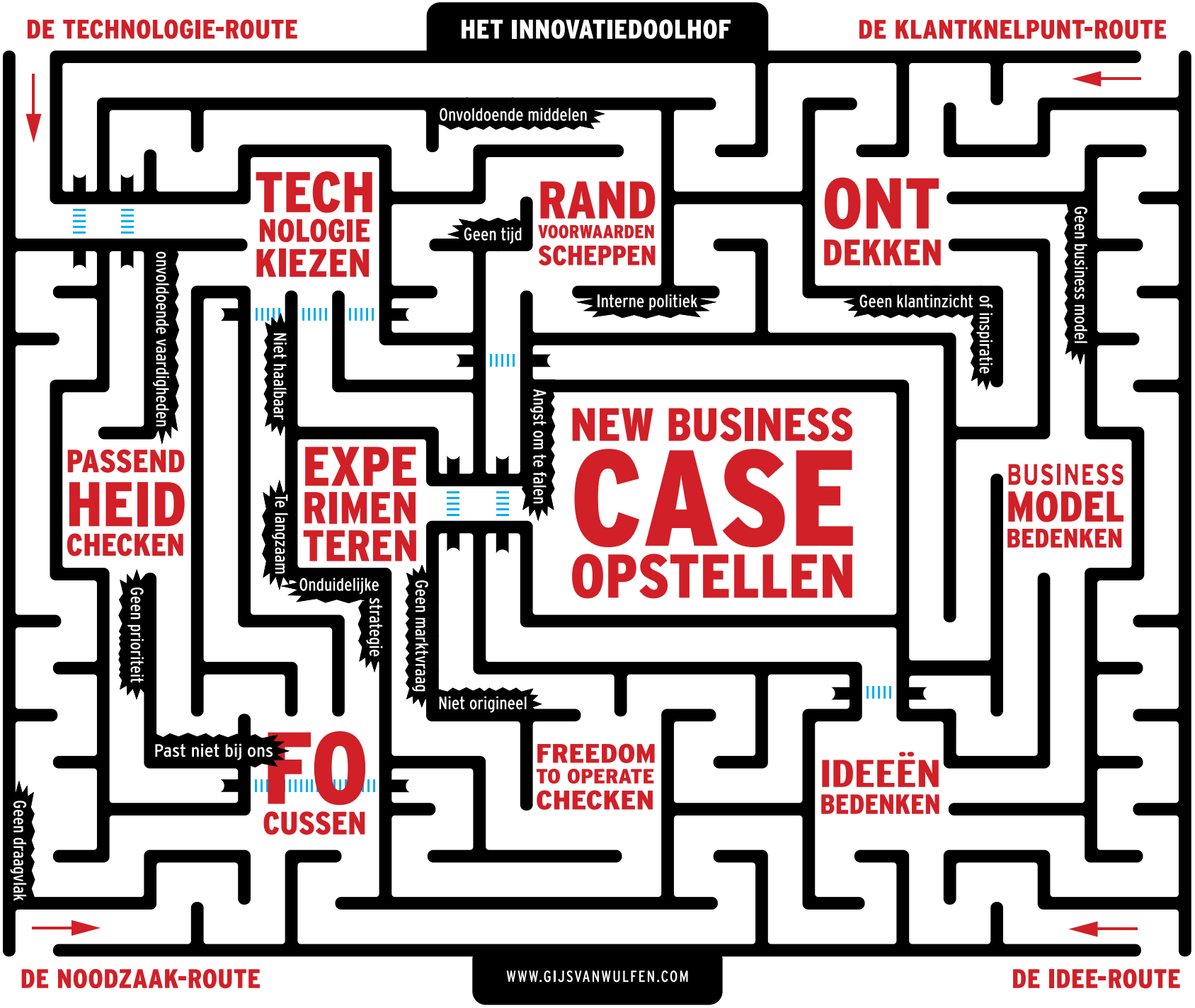
5. Denk ‘outside the box’ en presenteer ‘inside the box’ anders gebeurt er niets.

6. Niemand koopt van een clown. Lever een new business case op.

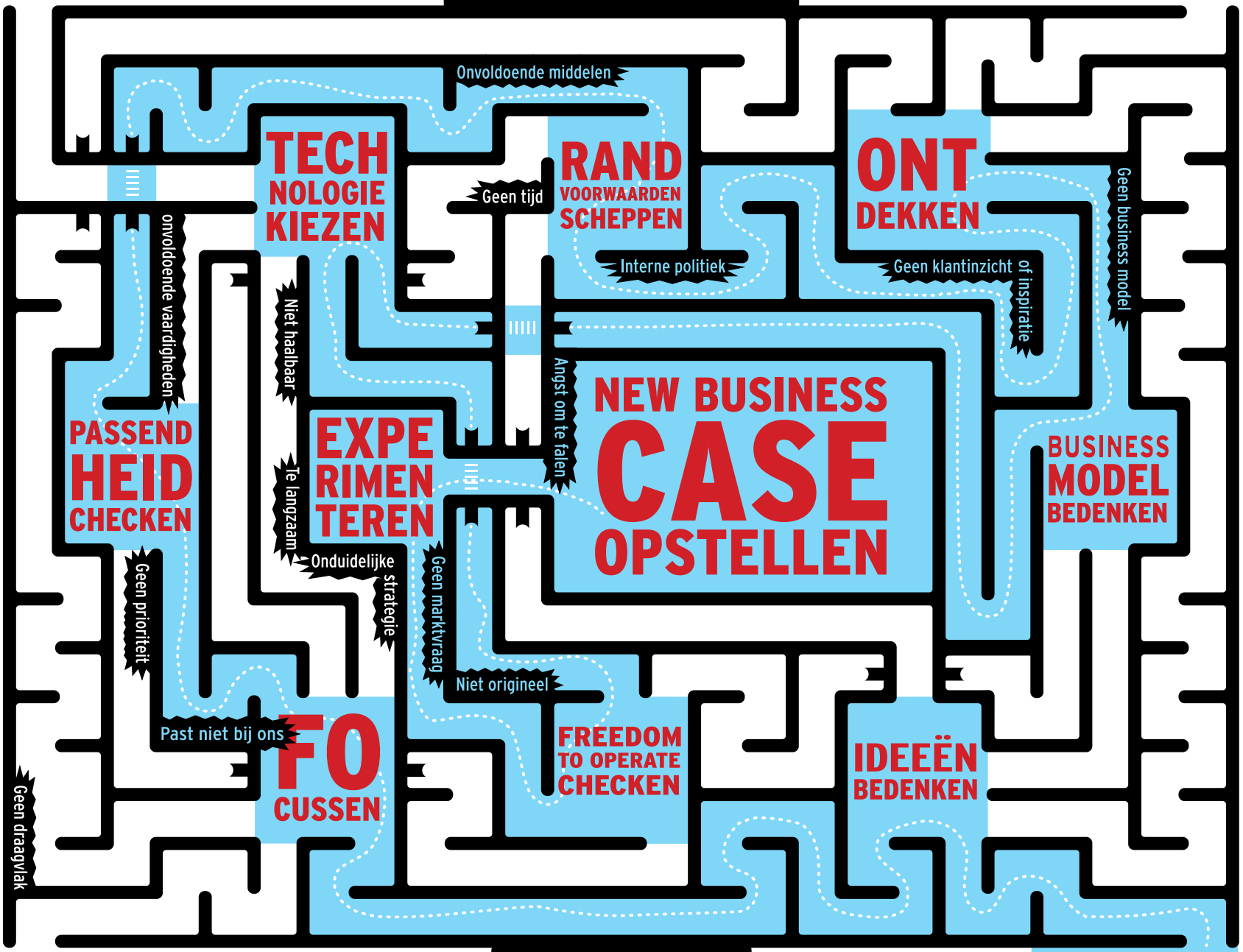
Picture Garett Le Sage

7. De stem van de (eind)klant
is jouw beste vriend.

8. Innovatie start met
100% onzekerheid.
Een pad biedt houvast.


HET INNOVATIEDOOLHOF
DE TECHNOLOGIE-ROUTE
DE KLANTKNELPUNT-ROUTE
DE NOODZAAK-ROUTE
DE IDEE-ROUTE
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen tijd
Interne politiek
Geen klantinzicht of inspiratie
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
WWW.GIJSVANWULFEN.COM

HET INNOVATIEDOOLHOF



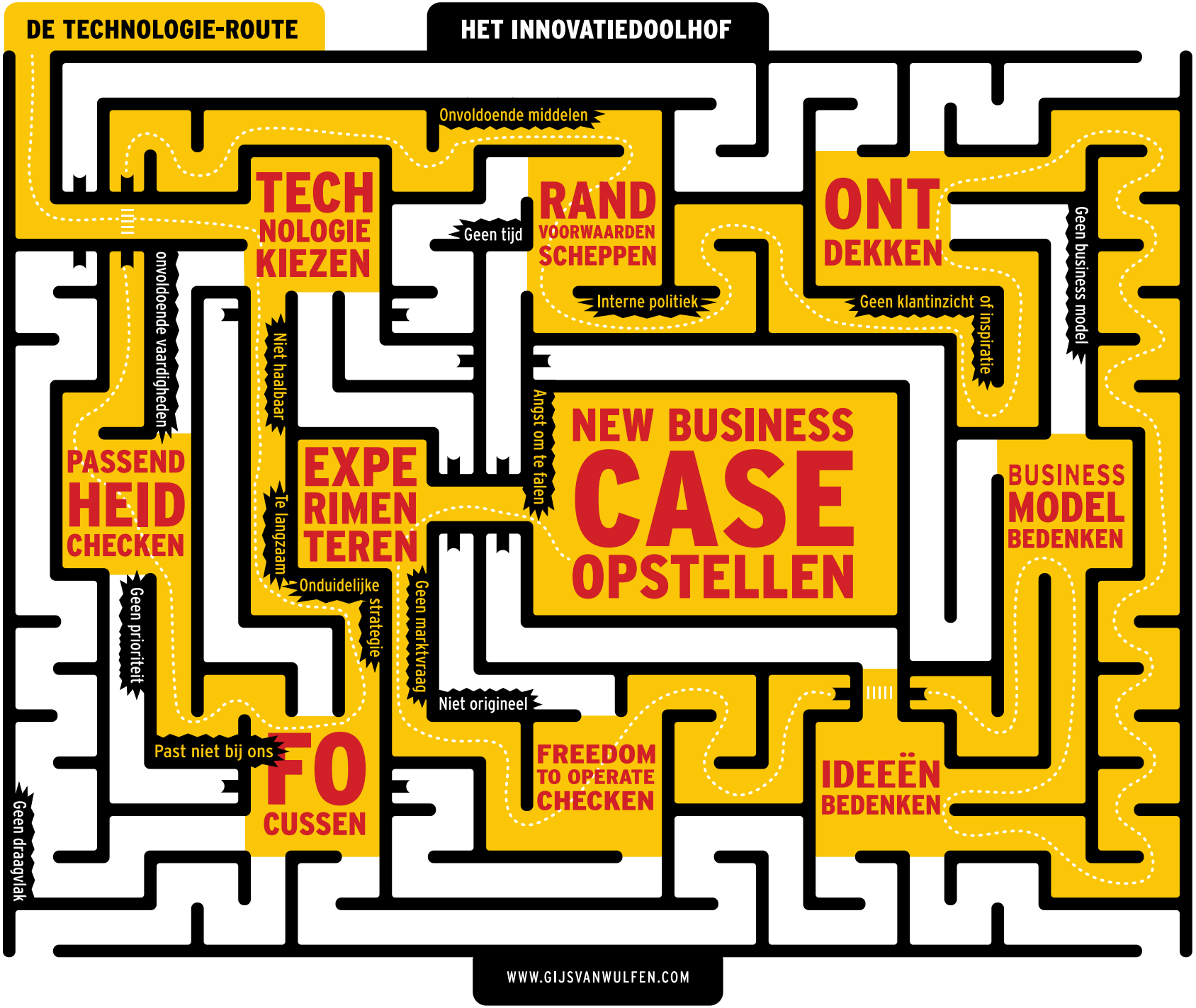
WWW.GIJSVANWULFEN.COM

DE IDEE-ROUTE

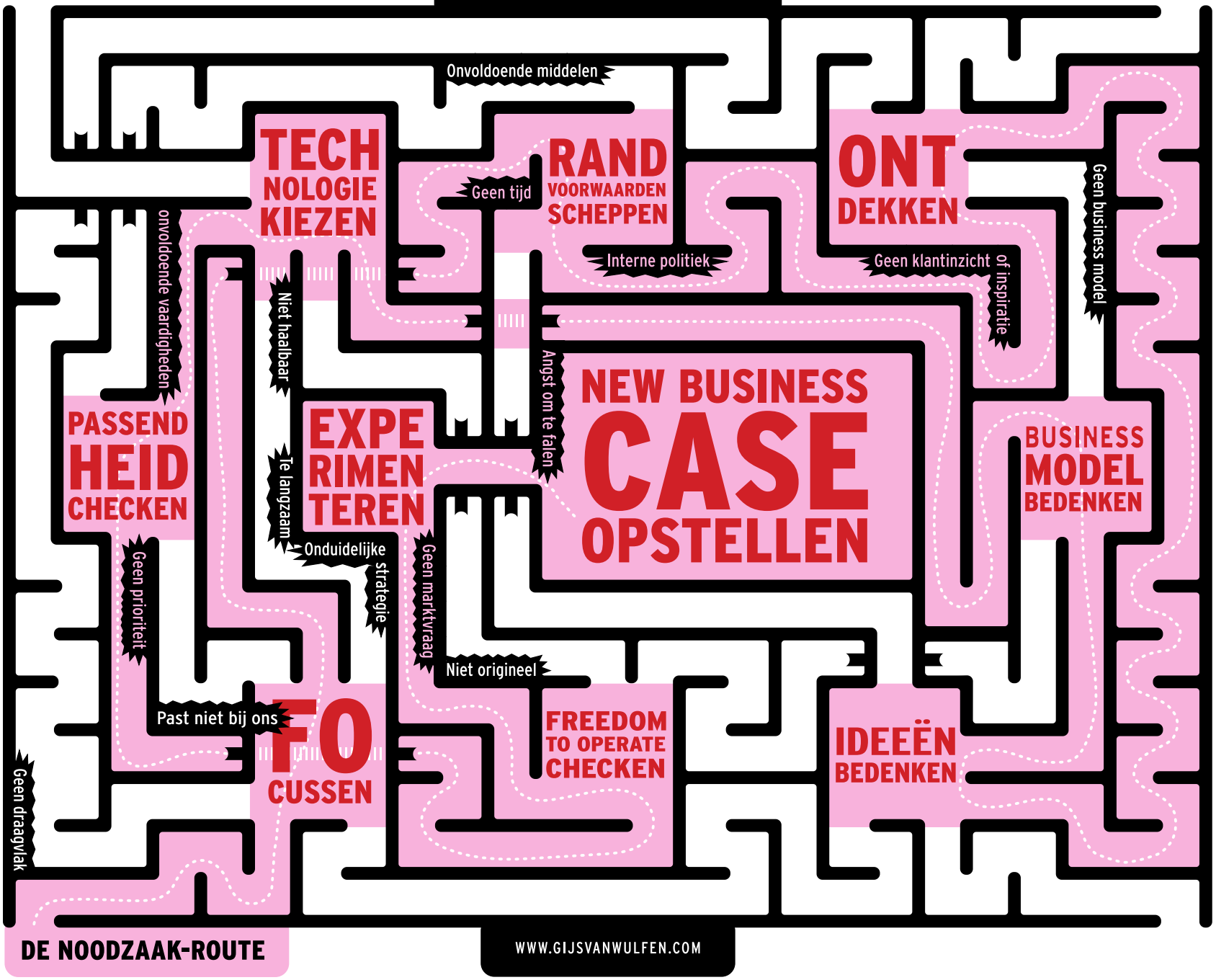
HET INNOVATIEDOOLHOF

DE KLANTKNELPUNT-ROUTE

WWW.GIJSVANWULFEN.COM

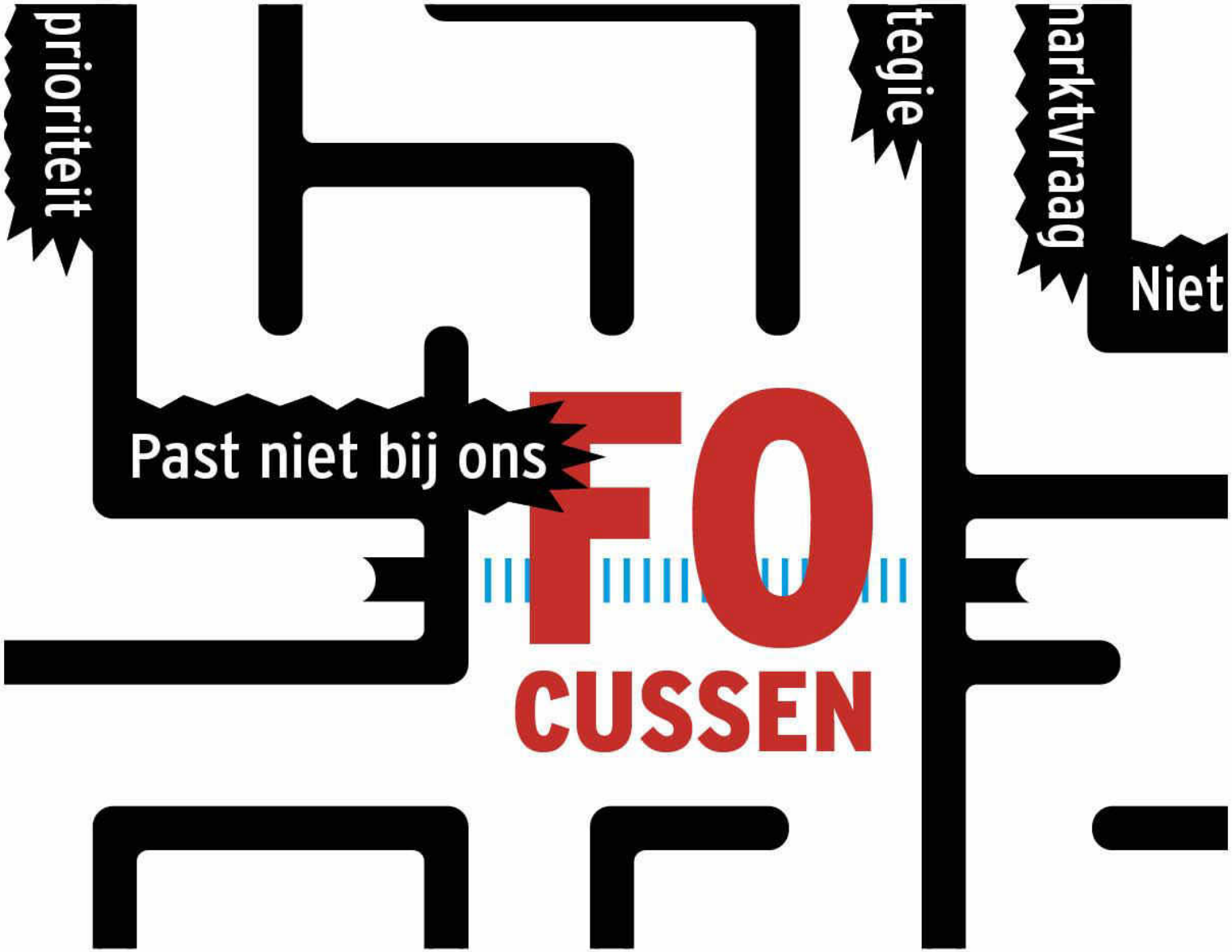

DE TECHNOLOGIE-ROUTE
HET INNOVATIEDOOLHOF
Onvoldoende middelen
TECH NOLOGIE KIEZEN
Geen tijd
RAND VOORWAARDEN SCHEPPEN
ONT DEKKEN
Geen business model
onvoldoende vaardigheden
Interne politiek
Geen klantinzicht
of inspiratie
Niet haalbaar
Angst om te falen
NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN
PASSEND HEID CHECKEN
EXPE RIMEN TEREN
BUSINESS MODEL BEDENKEN
Te langzaam
Onduidelijke strategie
Geen prioriteit
Geen marktvraag
Niet origineel
Past niet bij ons
FO CUSSEN
FREEDOM TO OPERATE CHECKEN
IDEEËN BEDENKEN
Geen draagvlak
WWW.GIJSVANWULFEN.COM

HET INNOVATIEDOOLHOF



Picture Khalid Ailbah

5 tips voor onderweg


prioriteit
tegie
harktvraag
Niet
Past niet bij ons
FO
CUSSEN

WAAROM?

WAAROM WILLEN WIJ INNOVEREN?

WIE?

WIE ZIJN DE DOELGROEPEN?

WAT?

WAT: DIENSTEN, PRODUCTEN OF OPLOSSINGEN?
EVOLUTIONAIR OF REVOLUTIONAIR?

WELKE?

AAN WELKE CRITERIA MOETEN NIEUWE CONCEPTEN VOLDOEN?

WAAR?

WAAR: DISTRIBUTIEKANALEN? LANDEN? CONTINENTEN?

WANNEER?

WANNEER: BEOOGD INTRODUCTIEJAAR?

Innovatieopdracht

Onze samenleving ontwikkelt zich steeds sneller. De bouwmarkt, -processen en -methoden veranderen blijvend. Op dit moment onderscheiden wij ons te weinig.

Als toeleverancier willen wij innovatie in ons bloed krijgen om in de markt weer 'te spelen om te winnen'. Daarom gaan wij op zoek naar producten, diensten en/of sectoren die nieuw zijn voor Bruil en onderscheidend zijn in de markt.

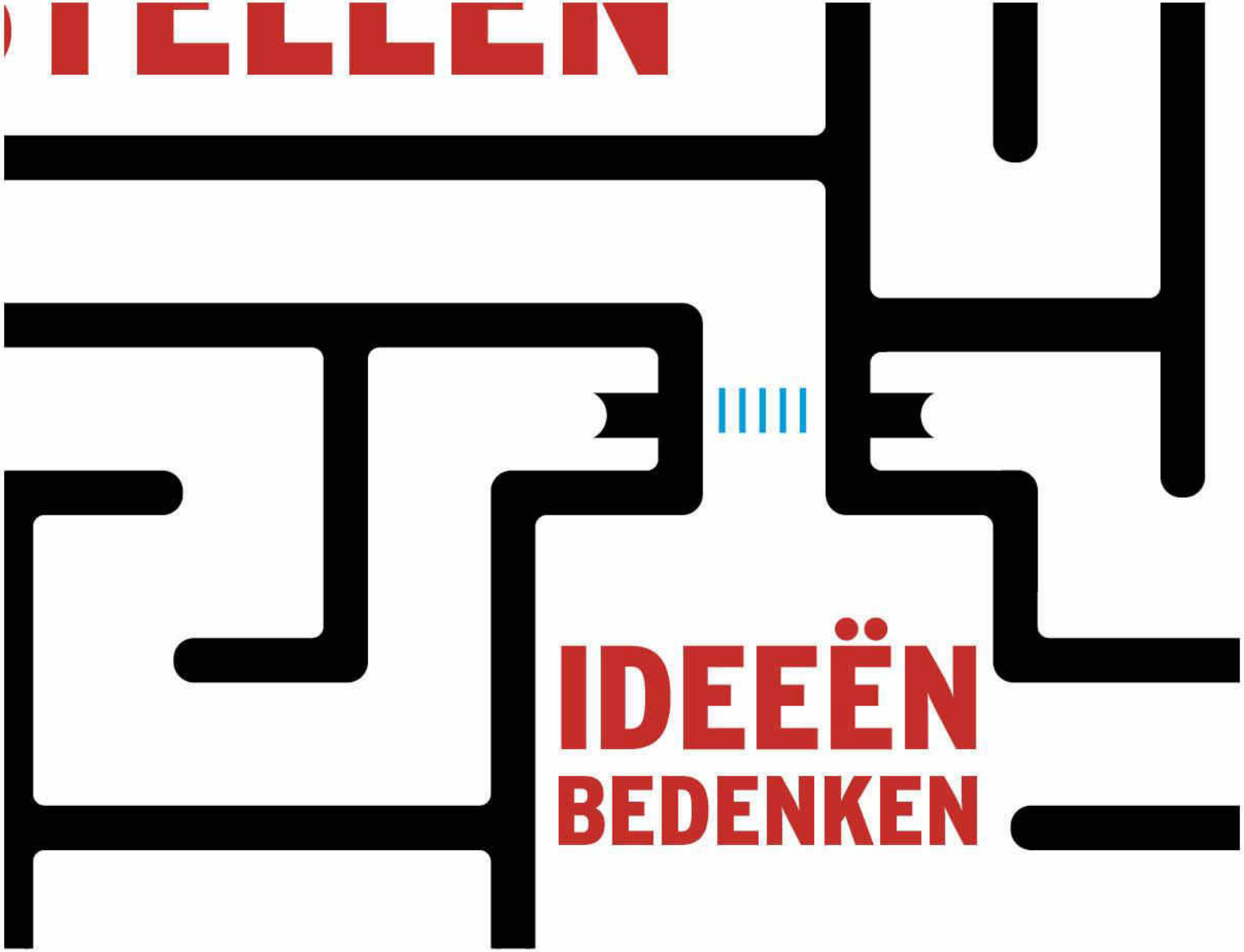
Wij richten ons primair op de bouwketen in brede zin en aanpalende sectoren. Wij focussen op Nederland met een mogelijke spin-off in het buitenland. De mini new business cases worden geintroduceerd tussen 2015-2018, waarvan ten minste een in 2015. Wij keren terug met vijf mini new business cases. Voor elke mini new business case geldt:

1. **Een omzet van tenminste € 3 miljoen in jaar drie na introductie met verdere groeipotentie.**
2. **Een winstmarge van 10 procent.**
3. **Break-even binnen drie jaar.**
4. **Er is een investeringsbudget beschikbaar als een R.O.I. wordt gerealiseerd van 7 procent.**
5. **De MNBC kan de duurzaamheidstoets weerstaan.**
6. **Er kan mogelijk ook met externe partners worden samengewerkt in de realisatiefase.**

bruil®

ONT
DEKKEN
itiek
Geen klantinzicht
of inspirat

Je leert het meest van mensen
die het minst op je lijken.


IDEEËN
BEDENKEN

Wanneer krijg jij je beste ideeen?

VANMOOF
ELECTRIFIED S
OUTSMART THE CITY

964 ideeën

Angst om te falen
Geen marktvraag
EXPE
RIMEN
TEREN
Onduidelijke strategie
haalbaar
Te langzaam
ardigheden

Fake it before you make it.

Angst om te falen

NEW BUSINESS CASE OPSTELLEN

EEN INNOVATIE IS EEN NIEUWE OPLOSSING VOOR EEN RELEVANTE KLANTFRICTIE.

DAN IS ER VANZELFSPREKEND EEN BUSINESS MODEL.

Zes ‘take-aways’

1. Innoveer samen.
2. Kies het juiste moment.
3. Een pad geeft je zekerheid.
4. Los een relevante klantfrictie op.
5. Gebruik de stem van de klant.
6. Keer terug met ‘New Business’.

an actual drawing, handed to a flight attendant on a Quantas flight by an 8 yr old girl

dear Captain

My name is Nicola im 8 years. old, this is my first flight but im not scared. I like to watch the clouds go by. My mum says the crew is nice. I think your plane is good. thanks for a nice flight dont fuck up the landing

LUV Nicola

xx xx

Interne Auditors; veel succes op jullie eigen innovatieroutes!