

2.3 Der ideale Innovationspunkt - Sweet Spot of Innovation

Jede neue Geschäftsidee ist zwangsläufig mit kleineren oder grösseren Innovationen verbunden. Es stellt sich die Frage, ob die Idee in der Realität Bestand halten kann. Eine sorgfältige Prüfung der Idee sollte drei Fragen beantworten: Ist das Angebot erwünscht? Ist das Angebot machbar? Ist das Angebot lebensfähig? Können alle drei Fragen positiv beantwortet werden, so ist der «Sweet Spot of Innovation», der ideale Innovationspunkt in Griffnähe.

Wünschbarkeit des Angebots («Ist es erwünscht?»)

Besteht überhaupt eine Nachfrage nach dem Angebot? Gibt es einen Markt für das Angebot?

Aspekt	Prüffragen/Hypothesen	∅∅	∅	☺	☺☺
Schlüssel-kunden	Es gibt eine spezifische und genügend grosse Zielgruppe, welche begeistert ist vom Angebot und dieses oft in Anspruch nimmt!				
Kunden-versprechen	Das Angebot erfüllt einen grossen Wunsch der Kundinnen & Kunden (Zielgruppe), ist ideal auf diese zugeschnitten und unverwechselbar!				
Wald-ressourcen	Das Angebot ist gut eingepasst in die Waldentwicklung und stimmt mit den übrigen betrieblichen und gesellschaftlichen Zielen überein!				

∅∅: gar nicht erfüllt; ∅: teilweise nicht erfüllt; ☺: teilweise erfüllt; ☺☺: vollständig erfüllt.

Machbarkeit des Angebots («Können wir das?»)

Sind wir mit unseren Ressourcen in der Lage, das Angebot in der geforderten Qualität, in der gewünschten Menge & Zeit bereitzustellen?

Aspekt	Prüffragen/Hypothesen	∅∅	∅	☺	☺☺
Schlüssel-aktivitäten	Wir verfügen über das erforderliche Können, die Technik und die Mittel, um das Angebot in gewünschter Menge und Qualität rechtzeitig bereitzustellen!				
Wertschöpfungskette	Wir kennen die Wertschöpfungskette und verfügen über gute Kontakte zu den übrigen Akteuren der Kette!				
Ressourcen Kosten	Wir kennen die genauen Kosten zur Bereitstellung des Angebots!				

∅∅: gar nicht erfüllt; ∅: teilweise nicht erfüllt; ☺: teilweise erfüllt; ☺☺: vollständig erfüllt.

Lebensfähigkeit des Angebots («Ist es dauerhaft?»)

Ist das Angebot auf dem Markt überlebensfähig? Generiert das Angebot genügend Erträge um Aufwendungen und Risiken zu decken?

Aspekt	Prüffragen/Hypothesen	∅∅	∅	☺	☺☺
Kundenbe-ziehung	Wir pflegen regelmässigen Kontakt mit unseren Kund:innen und haben ein gutes Vertrauensverhältnis!				
Vertrieb	Wir verfügen über die Kanäle und Kommunikationsmittel, um den Vertrieb sicherzustellen und die Zielgruppe kontinuierlich zu erreichen!				
Ertrags-mechanik	Der Finanzierungsmechanismus ist derart, dass mindestens die Aufwendungen und die Risiken gedeckt sind!				

∅∅: gar nicht erfüllt; ∅: teilweise nicht erfüllt; ☺: teilweise erfüllt; ☺☺: vollständig erfüllt.

Quellen:

Bland, D.J., Osterwalder, A., 2020: Testing Business Ideas. Wiley, 348 S.

Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2011: Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus, 280 S.

