

SOZIALE INNOVATION UND UNTERNEHMERTUM

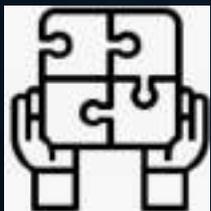


INNOVATUS INNOVATION TECEDDÜD



Innovation ist das Prozessmanagement, dass die Umwandlung neuer und innovativer Informationen oder Ideen in Produkte oder Dienstleistungen koordiniert.

KULTURELLE MERKMALE DER INNOVATION



- Kommunikation/Kollaboration/Kultur der interdisziplinären Problemlösung
- Den Unterschied sehen/Kreativität/Unzufriedenheit
- Risiken eingehen/Experimentieren/Unternehmertum
- **« Innovation koexistiert mit Unternehmertum »**
- Fehler toleriert (installierte Systeme sind fehlerhaft/erneut versuchen)
- Neugier/Frage (warum, wie, was können wir besser machen?)
- Kundenzentriertes Denken
- Animiert/dynamisch
- *Kreativität+Wille+Stärke+Unternehmertum
- Einsicht+Erfindung+Ausführung



WIRKUNGSFELDER VON INNOVATION

- Wissen / Denken
- Produkt / Dienstleistung
- Markt / Kunde
- Prozess / Bearbeitung
- Paradigma / Geschäftsmodell / Unternehmen

Der beste Weg, die Zukunft vorherzusagen, ist, sie zu erfinden!
(Alan Kay)

İNOVASYON ÖRNEKLERİ

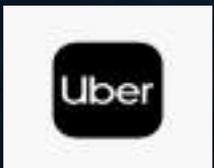


DESTRUKTIVE INNOVATION (Bsp. ARRIVAL – Mikrofabriken)

Kann in jeder Stadt eröffnet werden, 50 Millionen USD! < - > 1 Milliarde USD

Es deckt seinen Materialbedarf vor Ort und produziert es selbst. Design nach Produktionsmöglichkeiten! Elektrisch! 50% billiger!

UYANIKLAR



Kein Auto!



Keine Posts!



Keine Produkte!



Kein Haus!



Keine Aufnahme

OFFENE INNOVATION (Quirky)

Crowdsourcing-Plattform, auf der Menschen Produktideen generieren und verkaufen!

Sagen Sie Ihre Meinung > Wählen > Produzieren > Sie verdienen auch am Verkauf



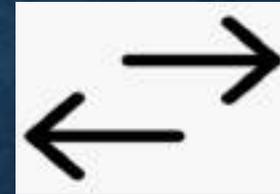
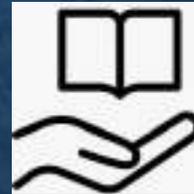
İNOVASYONUN FAYDALARI

- „Steigerung von Wohlfahrt und Beschäftigung in einem Land hängt von der Innovation- und Anpassungsfähigkeit in diesem Land ab“



(OECD, 2005)

- *Innovation verwandelt Wissen in Geld.
Forschung ist die Umwandlung von Geld in Wissen“*



Geoffrey Nicholson (Erfinder von Post-It)

- Innovatives Denken, Steigerung des Selbstvertrauens und Unternehmenskultur

„Wir können unsere Probleme nicht lösen, indem wir auf der gleichen

Denkebene bleiben, auf der wir sie geschaffen haben.“ *Albert Einstein*



NEDEN İNOVASYONA İHTİYACIMIZ VAR



➤ ERNEUERUNG, EIN ELEMENT DES LEBENS, IST HEUTE MIT DIGITALER GESCHWINDIGKEIT!

- Was einmal eine Lösung ist, kann später zum Problem werden. In diesem Fall ist Neuerung gefragt!

➤ **DESTRUKTIVE INNOVATION**; Technologie, Digitalisierung, finanzielle Dezentralisierung, künstliche Intelligenz, autonome Systeme, Netzwerk der Dinge usw. Entwicklungen haben stattgefunden und die bisherigen Methoden und Prozesse gehen zu Ende!

- Nicht hinter der Veränderung zurückbleiben!
- Nicht im Arbeits- und Sozialleben verschwinden!



➤ SEIEN SIE DER PIONIER DER VERÄNDERUNG, NICHT DAS OBJEKT!

- Innovationsführende Gesellschaften prägen mit ihren Innovationen Wirtschaft, Kultur und Moral! (Soziale Medien usw.)

➤ DURCH DIFFERENZIERUNG VON PRODUKT UND SERVICE VOM WETTBEWERB ABSTEHEN!

- „Die Nachhaltigkeit der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen hängt von der Nachhaltigkeit der Innovation ab.“ (OECD 2005)



LÖSUNGSKOMPETENZ DER INNOVATION

- Kommunikation; Gemeinsame Sprache, effektive Governance, Unternehmenszugehörigkeit
- Neue Portfolios,
- Innovative Projekte,
- Unternehmertum: „Unternehmer sind Personen, die neue Ideen oder Erfindungen entwickeln oder in erfolgreiche Innovationen umsetzen wollen“ (Schumpeter)
 - Unternehmertum, unternehmerischer Mitarbeiter, hohe Effizienz
 - Akquise ausländischer Unternehmer,
- Kapazitätserweiterung in externen Stakeholder-Beziehungen

SOZIALE INNOVATION UND BEISPIELE

- **SOZIALE INNOVATION**

- Lösungen für soziale Probleme durch Unternehmertum und Schaffung von Systemveränderungen.
- Eine Methode, Probleme mit neuen Methoden an der Wurzel zu lösen.
- Es passiert, wenn visionäre Menschen handeln und Veränderungen und Kämpfe einleiten.

Muhammad Yunus «Banking für die Armen»

2.600 Filialen, 9 Millionen Nutzer, %. 99,6
Amortisation, 97 % der Kunden sind Hausfrau.



Simon Barry

600.000 Kinder sterben, weil sie die Medizin nicht erreichen! aber COLA ist überall!

- Medizin in Cola-Kisten Verteilung!
- Allein in Sambia ca. 500.000 Medikamente



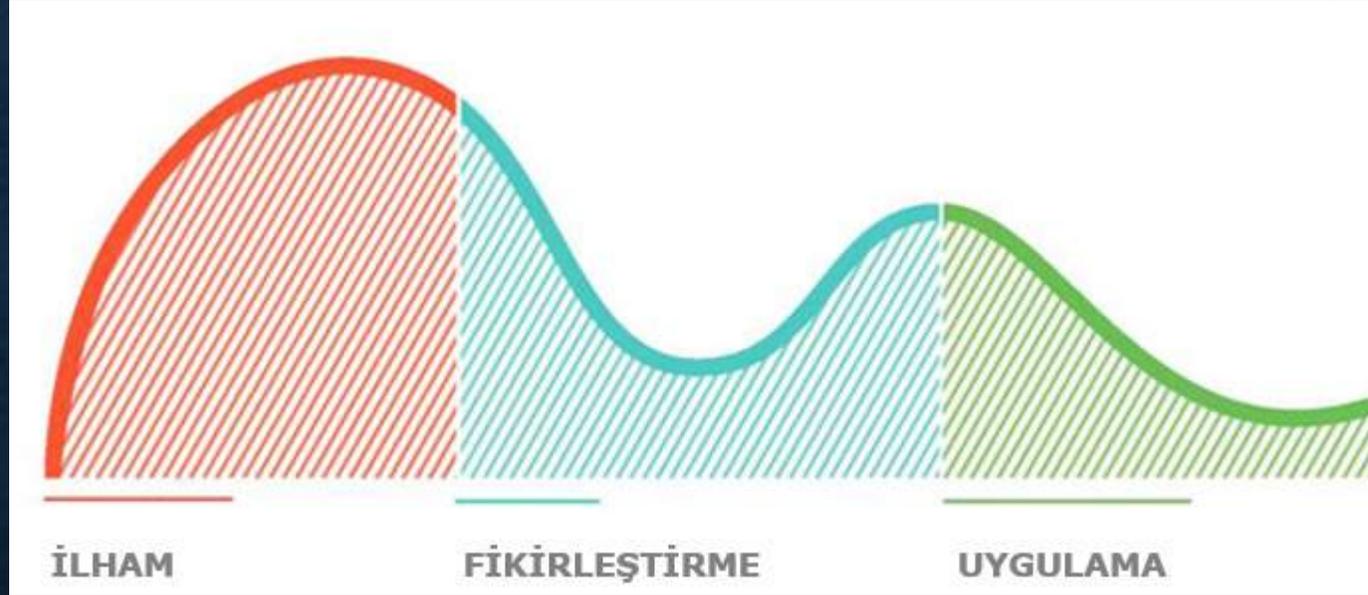
Kiva

Können wir dem Betreiber überall auf der Welt Geld leihen?

- 1,6 Milliarden US-Dollar
- 96 % Amortisation
- 1,9 Millionen Kreditgeber
- 77 Länder -15 Jahre
- 100% Spendentransfer

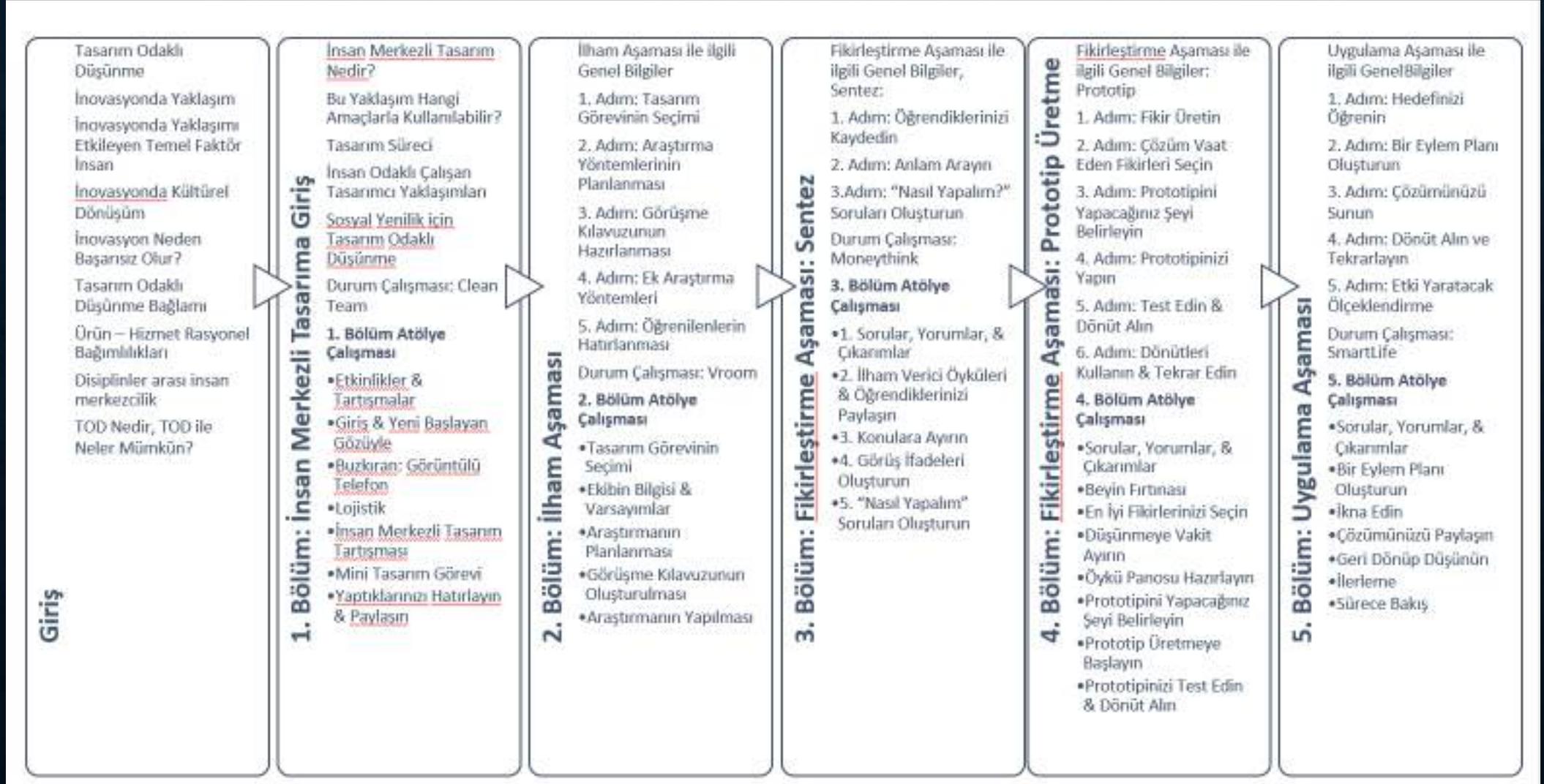


İNSAN MERKEZLİ TASARIM



İLHAM FİKİRLEŞTİRME PROTOTİP UYGULAMA

INSPIRATION IDEATION PROTOTYPE IMPLEMENTATION



SOZIALES UNTERNEHMERTUM

- **Unternehmerschaft; Bereitstellung von Lösungen, die mit Inspiration aus menschlichen Bedürfnissen entwickelt wurden, als systematische und kontinuierliche Dienstleistung nach Managementmethoden.**
- **Unternehmer; Eine fleißige Person mit der Vision, eine Reihe von Dienstleistungen in kommerzielle Angebote umzuwandeln und auszuführen.**
- **SOZIALES UNTERNEHMERTUM; Bereitstellung von Lösungen für soziale Probleme durch Unternehmertum und Erfüllung sozialer Bedürfnisse mit einzelnen gemeinnützigen Unternehmen.**

«Es passiert etwas, wenn visionäre Menschen handeln und Veränderungen einleiten und unermüdlich drumkämpfen»

EIN BEISPIEL FÜR SOZIALUNTERNEHMEN AUS DER TÜRKEI

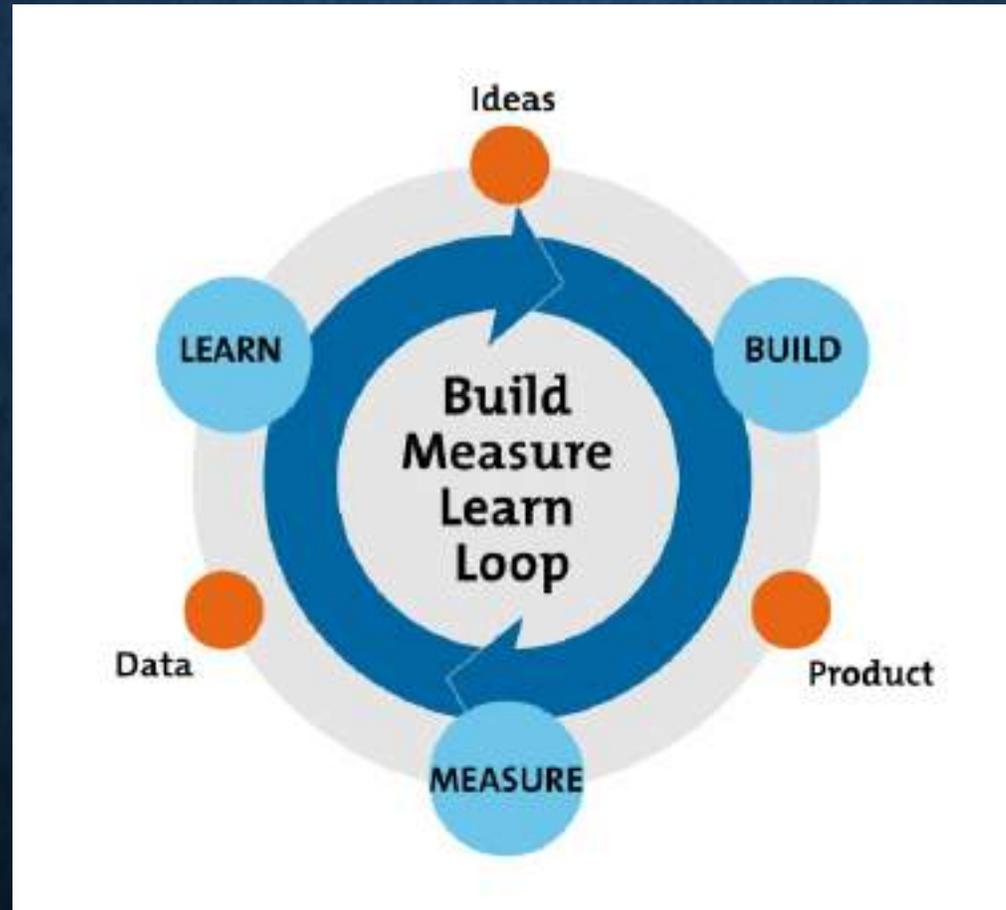


- BAMBU FREIWILLIGE BILDUNGSPLATTFORM
- Eine Online-Bildungsplattform, die gegründet wurde, um eine Lösung für die Chancenungleichheit in der Bildung zu finden.
- <https://bambugep.org/>



*SCHLANKES UNTERNEHMEN UND ERSTELLUNG VON GESCHÄFTSMODELLEN

- THE BUILD MEASURE LEARN LOOP



1. Identify clear hypotheses

- + Who are your target customers?
- + What pains do they have? What problems do they need to solve?
- + What solution could you create to meet their needs?

2. Conduct customer discovery

- + Get out of the building & talk to your customers/clients to figure out what they really want or need.

3. Formulate a value proposition

- + Based on what you know about your customers, what product or service could you create that would alleviate their pains or create valuable gains for them?

4. BUILD a "minimum viable product" to test your value proposition

- + Based on insights from customers, develop a product that has just the minimum number of features needed to test your key hypotheses

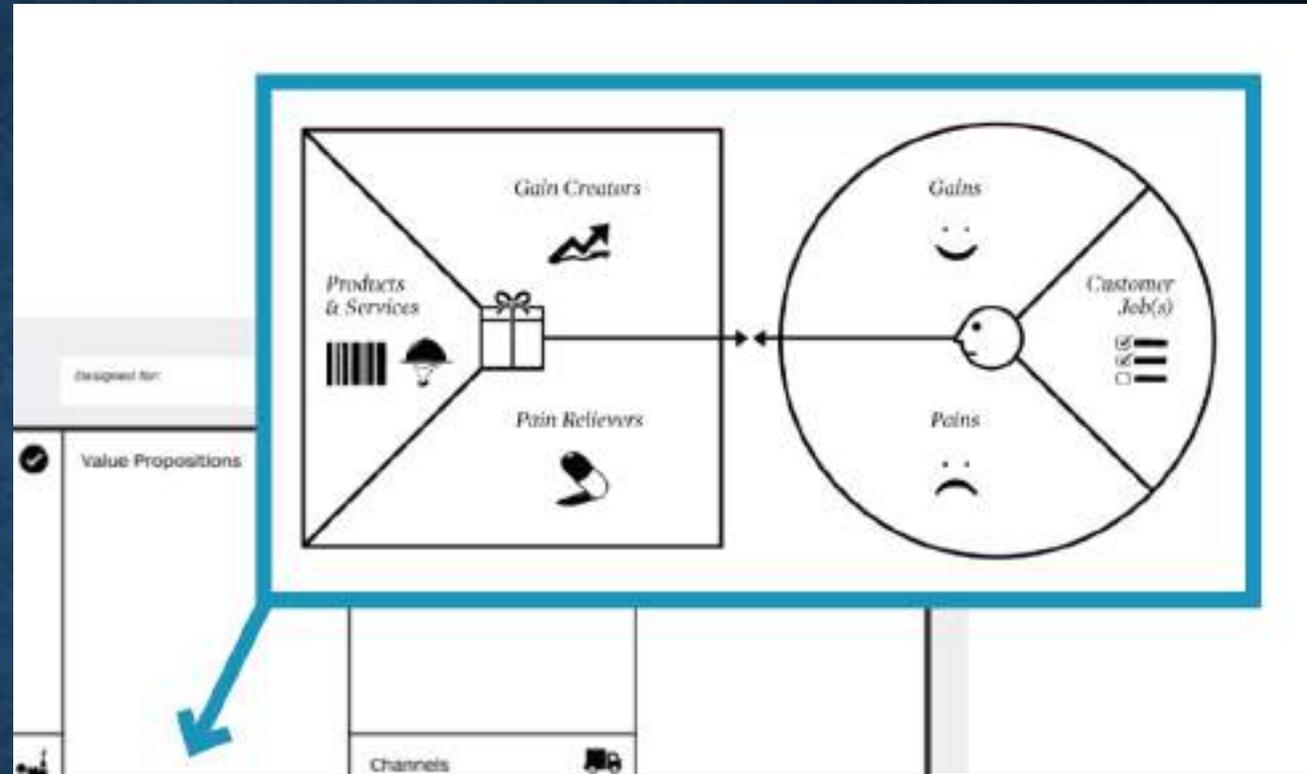
6. LEARN use your data to refine your business model

- + Use the data you've collected to refine the model for your program, product or service.
- + Decide to persevere with your existing model or "pivot" to a new one.

5. Conduct rapid experiments & MEASURE the results

- + Design tests to conduct with your customers to see if your hypotheses are accurate.
- + Define clear metrics to see if your hypotheses hold true.

BUILD,
MEASURE,
LEARN,
LOOP



The Business Model Canvas

Designed for: _____ Created by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Key Resources	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Channels		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

BUSINESS MODEL CANVAS REPORT

OUR CORE PROBLEM

OUR BUSINESS MODEL TYPE

- PRODUCT
- SERVICE
- PLATFORM
- MARKET

Strategyzer
strategyzer.com