

Innovaatio on hyödynnetty kilpailuetu

Uusista innovaatioista, yritysten innovaatiotoiminnasta ja yritysten kilpailuedusta on puhuttu jo pitkään – ja välillä tuntuu, että innovaatiosta on tullut lähinnä tietty yleisesti käytettävä hokema. Harva pysähtyy miettimään, mitä sillä oikeastaan tarkoitetaan ja mikä sen todellinen merkitys on.

Innovaatiolle voidaan esittää monia erilaisia määritelmiä, mutta itse olen aina mieltänyt, että innovaatio on hyödynnetty kilpailuetu. Innovaatio ei siis ole mikään oivallus tai uusi keksintö, vaan se on jotain – tuote tai palvelu tai näiden yhdistelmä – jota joku on pystynyt hyödyntämään. Jos sinulla on innovaatio – tuote, ratkaisu tai palvelu – jonka olet saanut hyödynnettyä (myytyä), tarkoittaa se myös sitä, että olet pystynyt tarjoamaan asiakkaalle – si jotain, mistä asiakkaasi hyötyy ja on siis valmis siitä myös maksamaan.

Mitä tämä tarkoittaa sähköalalle ja alalle toimiville yrityksille? Miten innovaatiotoimintaa voisi edistää ja sen avulla parantaa yksittäisten yritysten ja koko alan kilpailukykyä? Esitän seuraavassa muutaman ajatuksen, jotka perustuvat siihen näkemykseen, jonka olen saanut toimittuani reilun puolen vuoden ajan Sähköturvallisuuden edistämiskeskus STEKin toimitusjohtajana sekä niihin sähköalan muutoksiin ja haasteisiin, jotka olemme havainneet STEKin toiminnan kehitysprosessin aikana.

Tunne asiakkaasi

Asiakas on avainasemassa kaikessa liiketoiminnassa. Ilman asiakkaita ei ole liiketoimintaa. Yhä useammin ei kuitenkaan riitä, että myyt tuotteesi tai palvelusi asiakkaalle mahdollisimman edullisesti ja vain sitä, mitä hän osaa pyytää. Asiakkaalle pitää tarjota enemmän.

Onnistunut innovaatio tarjoaa asiakkaalle ylivoimaista lisäarvoa ja usein siis sellaista, mitä asiakas ei edes osaa odottaa puhumattakaan siitä, että osaisi sitä pyytää. Tämä onnistuu vain, jos tunnet ja ymmärrät asiakkaasi liiketoiminnan ja tarpeet.

Sähköala on niin nopeasti kehittyvä ala tarjoten kiihtyvällä tahdilla uusia mahdollisuuksia, joista asiakkaat – olivat ne sitten yritysasiakkaita tai kuluttajia – eivät edes ole tietoisia.

Tuntemalla asiakkaasi todelliset tarpeet ja muuttuvan teknologian tarjoamat mahdollisuudet pystyt tarjoamaan asiakkaalle sitä, mitä hän tarvitsee – mikä on usein sitä, mitä hän ei edes osaa pyytää. Eli onnistuneen innovaatiotoiminnan perusedellytys on asiakkaiden tarpeiden tunnistaminen.

Lisäksi on hyvä muistaa, että asiakas ei ole vain loppukäyttäjä, vaan monimutkaisissa kokonaisuuksissa on useita erilaisia asiakasrajapintoja, jotka kaikki tulee ottaa huomioon.

Verkostoidu ja tee yhteistyötä

Asiakkaan todellisiin tarpeisiin räätälöity tuotteiden ja palvelujen yhdistelmä edellyttää sellaista osaamista, jota yhdelläkään toimijalla ei yksinään ole hallussa. Se on totta kaikissa yrityksissä, mutta erityisen selkeä tilanne on silloin, kun alan toimijat ovat pieniä ja resurssit vähäisiä.

Sähköalalla on Suomessa muutamia suuria toimijoita, mutta valtaosa toimijoista on pieniä. Sen takia on erityisen tärkeää rohkeasti tehdä yhteistyötä muiden yritysten kanssa ja hakea kumppanuuksia.

Tärkeää on myös yhteistyö tutkimus- ja oppilaitosten kanssa niin tutkimuksen kuin opetuksenkin alueella. Erilaisten osaamisalueiden yhdistäminen ja yhteistyöhön pystyvät osajat ovat onnistuneen innovaatiotoiminnan edellytyksiä.

Meillä on Suomessa kaikki mahdollisuudet kehittää sähköalaa ja sen kilpailukykyä. Se edellyttää, että huolehdimme alan koulutuksesta ja osaamisen tasosta. Se edellyttää tiivistä yhteistyötä eri toimijoiden keskuudessa ja uusia kumppanuuksia. Se edellyttää innostusta, rohkeita kokeiluja ja lisääntyvää tietoa, ei vain alan toimijoiden keskuudessa, vaan erityisesti koko asiakaskunnassa.

Lähdetään yhdessä rohkeasti rakentamaan tätä sähköistä tulevaisuutta. Yhteistyöllä, jossa mukana ovat alan yritykset, alalla toimivat järjestöt, tutkimuslaitokset ja oppilaitokset. Tulevaisuutta, jossa sähköjärjestelmät ovat turvallisia ja luotettavia, sähköiset järjestelmät parantavat energiatehokkuutta ja sähköön älykäs käyttö avaa uusia mahdollisuuksia kaikilla yhteiskunnan osa-alueilla.



TIMO KEKKONEN

toimitusjohtaja
Sähköturvallisuuden
edistämiskeskus STEK ry