

Win-winnovatie

Neem voorsprong door slimme
samenwerking

Inhoud

Voorwoord	9
Hoofdstuk 1 Win-innovatie	11
1.1 Verandering van tijdperk	11
1.2 Innovatie is de nieuwe mantra	14
1.3 Samenwerking rond innovatie is een must	18
Hoofdstuk 2 Win-winstrategieën	21
2.1 Win-winstrategie 1: gebruik de kracht van het maagdelijke oog	22
2.2 Win-winstrategie 2: denk verder dan je eigen discipline	24
2.3 Win-win-strategie 3: zie de opportuniteiten in de waardeketen	26
2.4 Win-winstrategie 4: denk breder dan de waardeketen	28
2.5 Win-winstrategie 5: ken en begrijp de eindgebruikers	29
2.6 Win-winstrategie 6: innoveer samen met de gebruikers	31
2.7 Win-winstrategie 7: co-investeer in innovatie	33
2.8 Caveat: samenwerkingskillers	33
2.9 Conclusie	37
Hoofdstuk 3 Win-windoelstellingen	39
3.1 Besef dat samenwerken iets anders is dan meewerken	39
3.2 Leg de win-winnovatieruimte vast	43
3.2.1 Weet wat je wil	44
3.2.2 Sta open voor anderen	46
3.2.3 Bepaal het gemeenschappelijke doel	47
3.2.4 Evalueer en verbeter	49
3.3 Werk niet met identieke maar met gealigneerde doelstellingen	50
3.4 Definieer je doelstelling en je verwachte resultaten in functie van je stakeholders	51

6 | INHOUD

3.5	Gebruik de 'innovation binder' als lakmoesproef	52
3.6	Expliciteer en schrijf neer	53
3.7	Conclusie	54
Hoofdstuk 4 Win-winattitude		55
4.1	Maak werk van een open mindset om te ontleren	56
4.2	Communiceer beter	60
4.2.1	Afspraken maken over communiceren	60
4.2.2	De manier waarop	61
4.2.3	Process Communication Model	62
4.3	Conclusie	67
Hoofdstuk 5 Win-winpartnerships		69
5.1	Zoek naar raakvlakken	69
5.2	Ga niet voor eenheidsworst bij het kiezen van de samenwerkingsvorm	73
5.2.1	Wij veel, jullie weinig	73
5.2.2	Wij evenveel als jullie	75
5.2.3	Wij weinig, jullie veel	77
5.2.4	Wij-student-jullie	77
5.3	Bepaal je samenwerkingsvorm in functie van het verwachte resultaat	79
5.4	Focus niet op de hiërarchie maar op de dominante coalitie	81
5.5	Conclusie	84
Hoofdstuk 6 De win-winnovatiepartners kiezen, vinden en overtuigen		85
6.1	Bepaal de innovatieruimte en communiceer er helder over	88
6.1.1	SWOT is meer dan een momentopname	88
6.1.2	Het NABC van de win-winnovatieruimte	89
6.2	Volg vier stappen om partners te vinden	91
6.3	Het betrekken van eindgebruikers: wie wanneer?	92
6.3.1	Kennisniveaus	92
6.3.2	Verschillende eindgebruikers	95
6.3.3	De gebruikers en domeinen samengevat	96
6.4	Conclusie	97

Hoofdstuk 7 De win-winwerking	99
7.1 Besef dat win-winnovatiesamenwerking een proces is	100
7.2 Plan zorgvuldig maar controleer niet te veel	103
7.2.1 Opleverprojecten	104
7.2.2 Innovatieprojecten	105
7.2.3 Werkplannen voor innovatieprojecten	107
7.3 Focus op het eindresultaat	108
7.4 Maak de praktische elementen van de samenwerking efficiënter met de juiste tools	113
7.5 Conclusie	115
Hoofdstuk 8 De win-win beschermen	117
8.1 Gun iedereen een plek onder de zon	119
8.2 Geef informatie door maar bewaar geheimen	121
8.3 Deel alles rond de samenwerking op in 'voor', 'tijdens' en 'na'	126
8.4 Hou de voeten op de grond	128
8.4.1 Werk met een middelenverbintenis in plaats van een resultaatverbintenis	128
8.4.2 Omschrijf duidelijk de background en foreground	129
8.4.3 Sluit vooraf een akkoord over het gebruik van de resultaten	130
8.5 Conclusie	132
Hoofdstuk 9 Evalueren en leren	133
9.1 Meerwaarde meten	136
9.1.1 Stap 1: Beschrijf de verwachte resultaten	138
9.1.2 Stap 2: Beschrijf het startpunt	140
9.1.3 Stap 3: Bepaal welke data je zal verzamelen en hoe	142
9.2 Samenwerken is een leercurve	149
9.2.1 De 'junior' samenwerker	149
9.2.2 De ervaren samenwerker	151
9.3 Killers	152
9.4 Conclusie	153
Hoofdstuk 10 Het win-winnovatieoverzicht	155