



Тема и Интервју

Објавено на: 16.04.2009 11:49:34

Автор: Билјана Богдановска

Ексклузивно: Роуан Гибсон – Иновација, клуч за успех

Најдобриот, светски признат бизнис стратег, Роуан Гибсон, гостуваше во Скопје на иницијатива на Triple S Learning. Посетата на Скопје, Гибсон, ја искористи за промоција на неговата најнова книга “Иновација до корен”, како и да ги едуцира бизнисмените како да направат “Стратегија за раст и профит во услови на рецесија”. Харизматичниот експерт е заслужен за унапредување на работењето на бројни светски компании. Во неговата биографија се запишани личности како Бил Гејтс, Тони Блер, Том Питерс, со кои соработувал.



Од што се инспириравте да ја напишете книгата Иновација до корен?

За инспирацијата компаниите зборуваа со декади, но до ден денеска, нема дефиниран систем за имплементација на иновации, како длабока способност на фирмите. Секогаш, тоа беше решено на ниво на оддели, како на пример, оддел за истражување и развој, кој би се концентрирал на техничката иновација, а никогаш на иновација во начини на трошење, иновација на процеси, бизнис модели и други типови на иновации. Така што, се наоѓаме на раскрсница, пред пет до десет години, работевме на подобрување на квалитетот и создадовме систем за тоа, работевме на производството, на услугата, а не работевме на иновација. Ни требаше долго време да го пробиеме кодот на иновацијата, не знаевме како да ја направиме иновацијата организациона способност, а тоа да не биде сведено на оддел. Со оваа книга објаснувам како се постигне тоа.

Книгата е наменета за бизнисмени или може да ја користат и другите луѓе?

Може да им помогне и на двете категории граѓани. Секако, книгата е наменета за бизнисмените, но има принципи во книгата што секој на светот може да ги искористи за иновација. Во книгата се зборува за четири леќи за иновација, како алатки за иновација. Првата леќа е предизвикување на изворното, да се види светот на поинаков начин. Втората леќа е заздување на трендовите, третата зголемување на ресурсите, нови начини на вештини, на придобивки, четвртата леќа е разбирање на незадоволените потреби. Овие четири леќи може да ги користи, било тоа да е корпорација, или мала компанија со двајца вработени, дури и во бракот за да ги разбереш незадоволените потреби. Посебно мажите имаат проблем да ги разберат незадоволените потреби на нивните сопруги. Значи, можат да се користат и од поединци, како и од гигантски корпорации, принципите се исти, во кој било случај.

Што подразбира иновацијата и кој може да ја спроведува?

Мислам дека постои погрешно сфаќање на иновацијата, дека секогаш станува збор за огромни научни проекти. Владите, ако сакаат сериозно да се зафатат со иновации, се стремат да одвојат огромни суми

пари за да организираат научни паркови и големи истражувачки и развојни програми. Но, јас верувам дека иновацијата е повеќе за опортунисти. Ако ја земете како пример Силиконската долина, таа не е голем, владин проект, за кој требаше да бидат одвоени големи суми пари, за да се направи научен парк. Силиконската долина настана од опортунисти, кои ги основаа фирми во своите гаражи и потоа од нив изградија големи компании, како на пример Apple. Јас мислам дека она што владите треба да го направат е да ги поттикнат опортунистите, затоа што тие луѓе, иако невработени, можеби ги имаат најдобрите идеи, но не знаат што да направат со нив. Не располагаат со потребните средства. Не можат, утре, да основаат компанија, за да овозможат идеите да им заживеат. Тука важна улога игра владата, да создаде услови и поддршка на опортунистите. На пример, во Австралија, имаше еден човек, кој основа компанија со косење на тревата на другите луѓе и работејќи помислил дека може, исто така, да им ги мие автомобилите, да им ги шета кучињата. Сега илјадници луѓе во светот работат за него. Она што другите не сакаат да го прават, како шетање кучиња или косење трева, неговите вработени со задоволство ќе ја завршат работата. Значи, компанија од еден човек, порасна во огромна компанија во која работат неколку илјади луѓе, Тоа може да се направи во Македонија, не мора да биде во Австралија или во Америка. Поентата е во тоа што иновацијата може да се случи насекаде и од секого. Улогата на владата е да го овозможи тоа за секој што има некоја идеја, да обезбеди почетни средства. Зошто не би започнале со шетање кучиња, не ви требаат многу пари за тоа.

Во Македонија има голем број невработени лица. Им требаат ли на нив многу пари за инвестиција, за почеток, за самовработување или може да почнат со некоја работа без многу вложувања?

Мислам дека погрешен е ставот на луѓето. Не им е јасно дека нема да заработат милион долари за една година, дека е важно да се почне со работа и да се понуди цена. Македонците може многу лесно да заработуваат на интернет, буквално секој граѓанин во земјата. Да речеме, кој има идеја? Идеи имаат сите што размислуваат, но тоа понекогаш може да биде бизнис идеја, и ако мислиме дека е добра, ние можеме да овозможиме основање бизнис, за помалку од седум дена, да почнеме да експериментираме околу твојата идеја, или ќе ти понудиме милион долари награда или милион денари награда. Не е нова идејата. Владата треба да ги покрене тие иницијативи.

Светската економска криза ги загрози банките, компаниите... Владите на многу земји инјектираа многу пари за спас на нивните економии. Има ли добро решение за што побрзо надминување на кризата и дали владите се единствените што можатр нешто да направат?

Има некои работи кои не можете да ги избегнете, па едноставно, вредноста на вашиот производ паѓа за 30, 40, 50 отсто, и тоа е реално, но тоа е она што денеска се случува. Ако го погледнеме примерот на Hyundai, корејската компанија за автомобили, тие видоа дека продажбата драматично ќе им опадне за околу 48 отсто, па излегоа со предлог да ги свртат работите во своја корист. Им дадоа можност на луѓето да купат нов автомобил, а доколку останат без работа, во рок од една година по купувањето на новото возило, може да го вратат, а парите ќе им бидат вратени. Исто и со германската влада, кога го претставија принципот на премија, кој вклучува враќање на парите доколку се откажете од автомобил постар од девет години и купите нов автомобил, добивате 2.500 евра назад. Така, милиони луѓе одеднаш, се заинтересираа за купување нов автомобил. За тоа се работи, за креативно мислење, за тоа како да се извлечеме од можната ситуација во која ќе влеземе. Треба да мислиме на тоа постојно. Знаеме дека економијата има успони и падови постојано. И зошто секоја криза не изненадува? Ако сме професионалци, треба да ги знаеме овие работи. Тоа е поради тоа што секогаш очекуваме работите да останат како што се во моментот. Такви сме. Ако јас поминувам многу време во авион и нешто тргне наопаку со авионот, јас очекувам пилотот, кој е многу професионален, да знае како да се справи со ситуацијата. Тој е обучен да се справи со можниот проблем на авионот. Едниот мотор откажал, двата откажале, што да правите во таа ситуација? Пилотот е тој што треба да знае. Затоа пилотот во Америка го спушти безбедно авионот во реката Хадсон. Јас би сакал политичарите да се такви. Бизнисмените да се такви. Проблеми ќе се случуваат, а ние треба да имаме планови за да се справиме со таков вид проблеми.

Зошто иновацијата е клучен фактор за успех на компаниите?

На пример, холандска компанија што беше водечка во производство на машини што копираа ЦД-а во осумдесетите години на минатиот век, кога сите слушаа ЦД-а и ги продаваше овие машини низ целиот свет. Одеднаш сега, сме во можност да симнуваме музика од интернет и никој не купува ЦД-а. Компанијата остана без работа. Треба да гледате напред, треба да се запрашате, што се случува во светот кога имате дигитални записи, кои што можат да бидат симнати од интернет? Не е дека овие работи се невидливи. Можете да претпоставите, за 5 до 10 години, до каде ќе стигне технологијата. Проблемот не е невидлив, туку непријатен. Знаете дека ќе се случи, меѓутоа не се презема ништо, иако е неизбежно. Ги затвораат очите и велат, ќе биде добро.

Експертите, па и граѓаните, постојано ја критикуваат Македонија, владата, дека не оозможува извоз на македонски производи. Сметате ли дека нашата економија треба да се потпира повеќе на извоз?

Ако вашата земја зависеше од извоз, ќе бевте во многу поголема рецесија отколку што сте сега. Па сега е попријатно, кога не сте во таа ситуација. Но мислам, дека за да извезувате повеќе, министерот за економија има преземено добри чекори со тоа што остварува средби со Светската трговска организација, можности со други земји, региони итн. А удел треба да имаат и компаниите, да мислат пошироко, можеби на некоја земја во светот и се потребни продуктите кои вие ги нудите. Тука сум преку Трипл С, денеска, и тие прават пари со тоа што нудат услуги на компаниите и им организираат основни обуки. Можеби некаде тие обуки се понапредни, но овде се потребни токму основните. Има многу економии во светот на кои исто така им треба основаната обука. Поминав извесно време во Африка, бев во Боцвана и во Јужна Африка, каде имаат економии во развој. Тие ги имаат истите основни потреби. Тогаш, што ве спречува да извезувате во Боцвана? Јас продавам секаде, одам низ целиот свет, во повеќе од 40 земји.

Кој би бил вашиот совет за македонските бизнисмени и за македонската влада?

Треба да престанеме да ги обвинуваме другите луѓе за нашите неуспеси. Повеќе време да потрошиме за да го осигураме нашиот успех. Мојот совет би бил иновација, во секој поглед. Ако сакате да ги зголемите вашите приходи. Иновирајте! Потребно е постојано да се подновувате, да се рedefинирате. Ова може да го направите само преку иновација. Нема да го постигнете тоа со кратење на трошоците. Пораката до владата е дека ако сака да го поттикне растот на економијата во оваа земја, тогаш мора да иновира. Не може да очекуваме да се случи преку ноќ или да ни биде понудено на тацна.

Дали иновацијата е скапа? Ќе потроши ли некоја компанија многу пари доколку сака да воведи иновации во своето производство?

Не толку колку што некои компании мислат. Кога Apple ги извади на пазарот новите mechintosh компјутери, ИБМ трошеше сто пати повеќе на истражување и развој. Microsoft троши 6 милијарди долари годишно на истражување и развој, но, се уште немаат оперативен систем којшто е добар како оној на Apple. Apple оперативниот систем секогаш е 10 – ка. Apple држи само мал дел од пазарот на компјутери. Microsoft троши 6 милијарди, Apple троши многу малку, затоа што го користи јавниот domein, тоа е оперативниот систем Unix. Го земаат јадрото на Unix, коешто е бесплатно и го “премачкуваат“ при што го прават секси. И излегуваат со најубавиот, најдобриот оперативен систем што постои. Значи, не ви треба голем буџет, за да иновирате.

Кога сте посреќен, кога го советуваат Бил Гејтс или некој сопственик на фирма со двајца вработени?

Исто ми е. Успехот е навистина важен. Дали си успешен како еден човек или успешна е гломазна фирма со 300.000 вработени, успехот е успех. Тоа е секогаш позитивна работа. Ги прави луѓето среќни, генерира богатство и добро е кога ќе погледнеш назад и ќе речеш, ние сме успешни. Ни треба тоа како на човечки суштества. Значи, ако јас те советувам тебе за да станеш успешен, тоа значи дека јас сум успешен и тоа ме прави среќен.

