

Foredrag: Innovasjon og ledelse:

Hverdagsinnovatørens muligheter

- Ser du produktet fra kundens ståsted?
- Dekker du kundens reelle behov?
- Øyner du nye vekstmarkeder?

Kom og hør hva verdens ledende innovasjonstenker, Clayton M. Christensen tror om mulighetene for vekst gjennom såkalt disruptiv (forstyrrende) innovasjon. En teori om at banebrytende endringer sjelden kommer fra de store, etablerte aktørene.

“ –Strategiprosessen i mindre selskaper er ikke mindre viktig enn i store selskaper som Statoil, fremholder Clayton M. Christensen når han beveger seg til norsk jord.

Rask vekst og god lønnsomhet er fellesnevneren for disruptive innovatører. Når Clayton M. Christensen kommer til årets telemedisinkonferanse i Tromsø 9. juni kan suksesshistorier om selskaper som Google og YouTube bli trukket frem. Dette er eksempler på selskaper som har lyktes å bli verdensledende på kort tid.

Ikke bare står Harvard-professoren bak teorien om disruptiv innovasjon, som The Economist har karakterisert som ”den eneste gode ledelsesteorien som kom ut av 90-tallet”. Han er også en fabelaktiv foredragsholder med en lavmælt og utrolig engasjerende stil slik at man kan lære både av innhold og fremføring.

Christensens teori peker på at banebrytende endringer sjelden kommer fra de store etablerte aktørene, men starter i områder som i utgangspunktet synes ubetydelig. Men ettersom funksjonaliteten forbedres og løsningen ofte er enklere og møter behovet til andre grupper enn de som tradisjonelt er kundene, tar dette nye over det etablerte markedet.



9. juni 2008 går verdens ledende innovasjonstenker, Clayton M. Christensen på talerstolen i Tromsø og fremfører sine tanker om hvordan man kan jobbe strategisk for å oppnå vekst og ta nye markeder gjennom disruptiv innovasjon.

Norwegian gjorde det

Flyselskapet Norwegian er et eksempel på en aktør som har lyktes gjennom å ta i bruk disruptiv innovasjon. Norwegian var en liten aktør uten et stort konsern i ryggen og ble trolig ikke vurdert som en stor trussel. Her feilet SAS Braathens ved å undervurdere Norwegians disruptive forretningsmodell og ved å neglisjere massemarkedets behov for billige flyreiser.

Foredrag med Clayton M. Christensen:

Tid: Mandag 9. juni 2008 kl. 09.30 – 11.30
Sted: SAS-hotellet i Tromsø, Tromsøsal
Pris: Kr. 1000,- eks mva.
Påmelding: E-post til sissel.bergvoll@telemed.no
Kontaktperson: Sissel Bergvoll, NST, tlf. 469 24 270.
Mer info om konferansen: www.telemed.no/ttec2008