

Innovatie Readiness Checklist

10 vragen die elke KMO zichzelf moet stellen voor een grote investering.

Deze checklist helpt u om te evalueren hoe goed uw organisatie voorbereid is op een innovatie-investering. Loop de 10 vragen door en scoor uzelf eerlijk.

De meeste KMO's scoren tussen 3 en 5 op 10. Dat is normaal. Het betekent dat er ruimte is om uw beslissingsproces te versterken, zodat u met meer zekerheid kunt investeren en het risico op een verkeerde keuze verkleint.

SCORING

0-3 / 10	Kritiek	Uw innovatieproces mist fundamentele structuur. Grote investeringen zijn risicovol.
4-6 / 10	Basis aanwezig	Er is een basis, maar significante blinde vlekken. Externe ondersteuning is sterk aangeraden.
7-8 / 10	Goed voorbereid	Stevige basis. Gerichte verbetering op specifieke punten kan het verschil maken.
9-10 / 10	Uitstekend	Uw organisatie is uitzonderlijk goed voorbereid. Hou dit vast.

1

Hebt u het probleem of de opportuniteit concreet gedefinieerd?

Niet 'we willen innoveren', maar een specifiek probleem of marktkans waar u een oplossing voor zoekt. Een heldere probleemstelling is het fundament van elke succesvolle investering.

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

2

Is er interne overeenstemming over de richting?

Zijn de beslissers (directie, projectleider, stakeholders) het eens over wat het probleem is en wat de gewenste uitkomst zou zijn? Of bestaan er verschillende visies die nog niet op elkaar afgestemd zijn?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

3

Hebt u meerdere conceptrichtingen vergeleken?

Of werkt u al toe naar één oplossing? Onderzoek toont dat bedrijven die minstens drie richtingen vergelijken significant betere investeringsbeslissingen nemen.

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

4

Beschikt u over een systematische manier om te kiezen?

Hebt u criteria gedefinieerd waarop u de opties vergelijkt? Denk aan haalbaarheid, wenselijkheid, levensvatbaarheid, risico. Of wordt de keuze gemaakt op basis van voorkeur of ervaring?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

5

Is het budget voor de investering realistisch vastgesteld?

Weet u wat de investering globaal zal kosten? Is er een bandbreedte bepaald? Of is het bedrag nog volledig onduidelijk?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

6

Hebt u de eindgebruiker of klant betrokken?

Zijn de mensen die het product of de dienst uiteindelijk gaan gebruiken bevraagd? Of baseert u de richting op interne aannames over wat de markt nodig heeft?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

7

Is uw team betrokken bij het beslissingsproces?

Voelen medewerkers zich gehoord en betrokken? Of komt de richting van bovenaf zonder input van de mensen die het straks moeten uitvoeren?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

8

Hebt u een duidelijk beeld van wie het gaat bouwen?

Weet u welk type bureau of partner u nodig hebt voor de uitvoering? En kunt u hen een duidelijke brief geven met wat ze moeten maken, voor wie, en waarom?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

9

Kunt u de investering verantwoorden naar uw directie of raad?

Hebt u een onderbouwing die verder gaat dan 'ik geloof erin'? Denk aan data, vergelijkingen, risicoanalyse. Of is het lastig om uit te leggen waarom dit de juiste keuze is?

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee

10

Hebt u een tijdslijn en go/no-go moment vastgelegd?

Is er een moment waarop de beslissing valt? Of schuift het steeds vooruit? Een duidelijke deadline voorkomt beslissingsverlamming en houdt het momentum.

☐ Ja, volledig☐ Gedeeltelijk☐ Nee**Uw totale score:**

/ 10

Tel het aantal keer 'Ja, volledig'. 'Gedeeltelijk' telt als 0.5 punt.

SCOOR JE ONDER DE 7?

Dan is er ruimte om uw innovatiebeslissingen beter te onderbouwen. Studio Anté helpt KMO's om in 4-6 weken van een vaag idee naar een onderbouwde investeringsbeslissing te komen. Neem vrijblijvend contact op voor een gesprek.

jolan.dijkmans@gmail.com