

Læsetid ca. 8 min.

INNOVATIONSEVNE ER KONKURRENCEEVNE

– hvis du kommer i gang nu!

timengo e-bog om innovation og konkurrenceevne

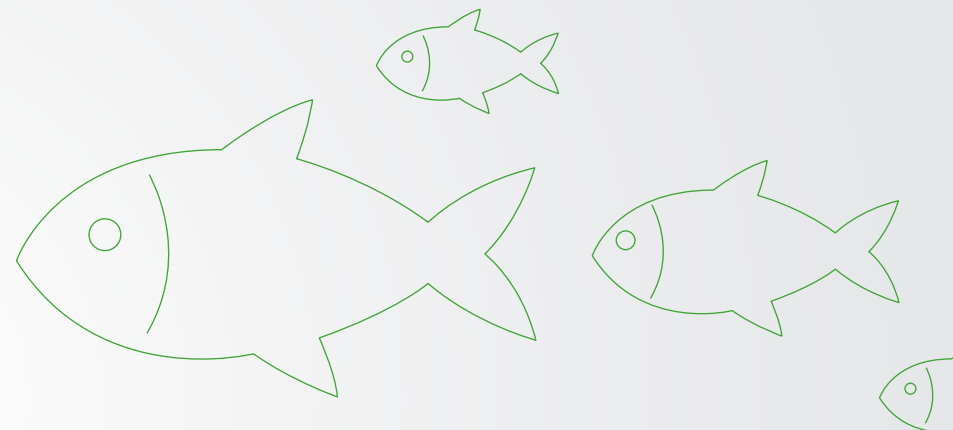
Udgivet oktober 2019

timengo.
enter the cloud

Bliver din virksomhed spist af de hurtige fisk?

Virksomheders innovationsevne har altid været et konkurrenceparameter, men øget digitalisering af kerneprodukter og -ydelser, behovet for konstant fornyelse af forretningsmodellen, og krav om hurtigere time-to-market gør innovationsevnen helt central for din virksomheds overlevelse.

Mere end nogensinde før er din virksomheds innovationsevne drevet af teknologi: Disruption, Big Data Analytics, IoT (Internet of Things) og AI (kunstig intelligens). Innovationskraften i den digitale revolution bliver mindst lige så gennemgribende som i den industrielle revolution.



Med cloud innovation, der understøtter effektivitet, fleksibilitet og hastighed, har små og mellemstore virksomheder en helt ny fordel, og kan oppe deres 'konkurrence-game' på lige fod med selv de helt store virksomheder.

Konkurrenceevne handler ikke længere om, at de store fisk spiser de små. Nu handler det om, at de hurtige fisk spiser de langsomme.

Indhold

1

Innovationsevne er konkurrenceevne – men kun hvis det går hurtigt

- Den der spiller defensivt, taber
- Potentialet i virksomhedernes it-afdelinger bør realiseres

2

Continuous innovation og ny teknologi indfrier innovationspotentialer

- Big Data Analytics, IoT og AI
- Fem konkrete fordele

3

Cloud innovation på Azure skaber forretningsværdi. Med det samme

- Investeringer i teknik og cloud øger innovationsevnen
- Azure har komponenterne til innovation og procesoptimering
- Tre eksempler på, hvordan cloud innovation på Azure skaber forretningsmæssig værdi

4

Innovationsmodellen – kom i gang og kom i mål med cloud innovation

- Innovationsmodel i tre trin
- Tag det første skridt mod cloud innovation

1 Den der spiller defensivt taber

Mange virksomheder forsøger at beskytte sig mod disruption ved at indtage en defensiv rolle og beskytte den eksisterende forretningsmodel, fx ved at drive omkostningerne ned – i stedet for at have mere fokus på, hvordan de selv kan bruge de teknologiske muligheder til at innovere produkter og services og disrupte deres egen forretningsmodel, så de kan vinde nye markedsandele.

Innovationsevne er det, der skaber konkurrencemæssige fordele i en verden i hastig teknologisk forandring. Men kun, hvis du kommer først.

Hvis din virksomhed skal kapitalisere på sin innovationsevne, er det afgørende, at du kan reagere hurtigt. Når du ser en kommende forandring i markedet, skal du være klar til at omstille din virksomhed og eksekvere inden for seks-otte måneder.

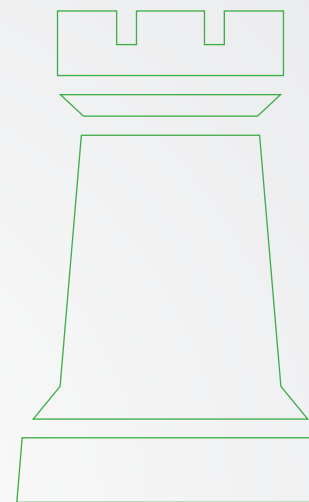


1

Potentialet i virksomhedernes it-afdelinger bør realiseres

Erkendelsen af, at det ikke nytter at spille defensivt, er dog slået mere og mere igennem i de senere år.

It er gået fra at fokusere på interne processer, effektivitet og optimering til at dreje sig om, hvordan du skaber værdi for din virksomhed, kunderne og markedet. Mange virksomheder bruger i dag it til at understøtte innovation, transformation og udvikling af nye forretningsmuligheder.



I den omstillingsproces gemmer virksomhedernes egne it-afdelinger som regel på et stort potentiale, som det desværre ofte kan være svært at forløse. I takt med de hastige forandringer søger medarbejderne jobsikkerhed ved at fastholde status quo og gårsdagens teknologi og håbe på, at den overlever, indtil de selv kan gå på efterløn.

Men jobsikkerhed følger ikke en bestemt teknologi. Jobsikkerhed følger værdiskabelse, længere er den ikke. Potentialet i din virksomheds interne it-afdeling bør derfor realiseres ved at omfavne de nye, teknologiske muligheder for at udvikle forretningen og skabe værdi.

2 Continuous innovation og ny teknologi indfrier innovationspotentialer

I dag foregår innovation hele tiden og alle steder. Intet er for stort – og intet er for småt – til at blive fintunet, forbedret og optimeret. Tiden for lange omstændelige udviklingsforløb er passé – i stedet handler det om continuous innovation, så du er mere agil og klar til at møde forandringer.

Innovations-potentialet gælder ikke kun for din virksomheds produkter og services, det gælder for hver en proces og hvert et element i din virksomheds samlede forretningsmodel.

Med avancerede teknologier som Big Data Analytics, IoT (Internet of Things) og AI (kunstig intelligens) kan du identificere og realisere forretningsmæssige potentialer og idéer, som tidligere var uopnåelige af teknologiske, ressourcemæssige eller økonomiske årsager.



2

Big Data Analytics, IoT og AI

De fleste virksomheder ligger inde med enorme mængder data. De ved, at der er værdi i disse data – men ikke altid, hvor stor en værdi de rent faktisk sidder inde med.

Big Data Analytics er et spørgsmål om at opsamle data, fx fra ERP-systemet eller ved hjælp af IoT-sensorer i produktionen, og udlede resultater af data, fx ved at anvende AI til at udlede mønstre, tendenser eller gentagelser og så bygge oven på denne viden.

BIG DATA

2 Fem konkrete fordele

1. Forudse fejl – før fejlen opstår

Hvor stor er værdien af at kunne forudse næste nedbrud i produktionen? En forsyningsvirksomhed undgår næste nedbrud på varmepumperne, fordi en IoT-sensor fortæller, hvornår der skal udskiftes en reservedel – før det går galt.

2. Reducer omkostninger til vedligeholdelse

Hvor mange penge spildes på at vedligeholde produktionsapparatet, fordi vedligeholdelsen foregår efter fastlagte tidsintervaller? En IoT-sensor på hver enkelt produktionsenhed registrerer, hvornår det er tid til vedligeholdelse af den enkelte produktionsenhed – hverken for tidligt eller for sent.

3. Tilbyd kunderne bedre service med relevante tilbud

En medlemsorganisation drømmer om at yde en bedre service til sine medlemmer ved at skræddersy sin markedsføring, så medlemmerne tilbydes relevante kursustilbud. En robot gennemlæser de flere tusinde CV'er i medlemsdatabasen ved hjælp af kunstig intelligens og udvælger de medlemmer, som vil få gavn af det næste kursus.

4. Brug medarbejdernes tid og kompetencer rigtigt

En servicevirksomhed ønsker at være mere tilgængelig for kunderne og hjælpe dem med svar på deres spørgsmål. En chatbot besvarer de 25 oftest stillede spørgsmål fra kunderne, så medarbejderne i serviceafdelingen kan bruge tiden på at hjælpe kunderne med mere komplicerede problemer i stedet for at svare på rutinespørgsmål.

5. Automatiser tunge, manuelle processer

En logistikvirksomhed sælger reservedele til en meget compliance-tung industri. Der følger en masse dokumentation og certifikater med hver eneste reservedel påklippet kassen. I stedet for at en medarbejder bruger 15-20 minutter på at taste i excelark og dokumentationssystemer, tager et intelligent kamera billeder af certifikater og dokumenter og oversætter dem til data, som automatisk lægges ind i kundesystemet. Hurtigt og uden tastefejl.

3 Cloud innovation på Azure skaber forretningsværdi. Med det samme!

Med cloud er de teknologiske muligheder ikke længere forbeholdt store virksomheder. De oplever at blive udfordret af selv helt små virksomheder, der som det naturlige i verden går cloud vejen. Den, der er hurtigst til at innovere, vinder kunden.

3

Investeringer i teknik og cloud øger innovationsevnen

Virksomheder, som arbejder ud fra strategien cloud first og er rutinerede brugere af tjenester i skyen, er både mere innovative og mere fleksible end de virksomheder, som ikke har taget skridtet endnu.

Større brug af tjenester i skyen, f.eks. Azure, er grundlæggende for digital transformation. Mulighederne i skyen bliver i hastigt tempo flere og bedre og kan tages i brug enkeltvis og efter individuelle behov.



3

EKSEMPEL 1

IDA Ingeniørforeningen i Danmark

IDA Ingeniørforeningen i Danmark ønsker at give sine mere end 100.000 medlemmer en god oplevelse og service med de ydelser, de stiller til rådighed i deres medlemssystemer og på deres website. Med Azure får IDA en masse muligheder og fordele, de ikke har i dag i deres nuværende infrastruktur, fx har de med Azure's microservices opnået den fleksibilitet, som de har ledt efter til at understøtte deres rejse mod at blive mere agile.

'Medlemmerne vil fortsat opleve, at vi er tilgængelige på de platforme, de ønsker, vi skal være på, at vi tilbyder de services, vi kan. De stigende ændringer i behov, der vil være, kan vi meget bedre møde ved at gå i skyen og ved at benytte Azure og de muligheder, det giver os.'

Marc Stein, Leder af IT-udvikling og arkitektur, IDA



Video

Se videoen om
IDA - Ingeniørforeningens Azure løsning.

3

EKSEMPEL 2

IO Interactive med Hitman-spillet

IO Interactive står bag Hitman-spillet med mere end 18 mio. brugere verden over (dec. 2018) på trods af, at teamet bag Hitman-spillet er af ret begrænset størrelse. IO Interactive udnytter i høj grad de komponenter, der ligger i Azure til løbende at udvikle nye features i spillet.

‘Six years ago when I joined, Azure was the leader in Platform as a Service offering. What we knew was that with our limited team size, we would have to take advantage of the platform and not only traditional cloud provider. Azure is a known eco system in the gaming industry.’

‘The biggest advantage of Azure adding value is adding a new toolbox as the core component of our product development. When we are developing the game or a game feature, we can look at the Azure offerings and just pick up any service that we see fit for our future development.’

Christian Corsano, Lead Online Senior Programmer, IO Interactive.



Video

Se Christian Corsano beskrive de fordele IO Interactive har oplevet ved Azure cloud.

3

EKSEMPEL 3

Danmarks største forlag Gyldendal

Danmarks største forlag Gyldendal, der har eksisteret i ca. 250 år, sælger bøger til boghandlere, skoler og undervisningssektoren. Gyldendal plukker nye komponenter direkte fra den elektroniske hylde i Azure, så de lynhurtigt kan komme ud på markedet med nye produkter.

‘Azure løser rigtig mange opgaver for Gyldendal. Azure DevOps skaber gode rammer omkring vores produkter og gør, at vi kan skubbe vores ting ud til markedet rigtigt hurtigt.’

‘I stedet for at bruge tid på at installere og konfigurere produkter, så kan vi vælge dem fra en markedsplads’ elektroniske hylde og rigtig hurtigt have noget oppe at køre. Gyldendals slutbrugere kan helt sikkert mærke det på vores time-to-market – de oplever, at når vi får meldt fejl eller produktforbedringer, så kan det være et spørgsmål om timer, før vi har det ude hos vores slutbrugere.’

‘Gyldendal har en vision, hvor vi tænker Azure ind i vores fremtid – rigtigt langt frem.’

Thomas Knappe, Senior System Administrator, Gyldendal



Video

Se Thomas beskrive fordelene som Gyldendal har oplevet ved cloud.

4 Innovationsmodellen – kom i gang og kom i mål med cloud innovation



IDENTIFICÉR

Find Jeres potentialer
for innovation



INNOVÉR

Oversæt potentialer
til konkrete løsninger



REALISÉR

Skaler Proof of Concept til drift
og realisér gevinsten

Innovationspotentialer ligger i alle funktioner af din virksomhed – også der, hvor du allermindst forventer det. På basis af mere end 100 innovationsprojekter har vi udviklet en effektiv model, der sikrer en kort og risikofri vej fra potentiale til løsning.

Vores innovationsmodel er tilpasset små og mellemstore virksomheder. Den identificerer og kvantificerer innovationspotentialer, så forretningen effektivt og med lav økonomisk risiko kan efterprøve, sætte i drift og realisere værdien af Microsoft Azure cloud.

4

Innovationsmodellen består af tre trin

Et staldtip: Vær opmærksom på de situationer, hvor svaret er noget med, at 'det lever vi med...' eller 'det er bare sådan, det er...' – her findes som regel gode potentialer!



1. Identificér – find din virksomheds potentialer for innovation

Tag udgangspunkt i din forretning, ikke i dit it-miljø. Hvor bliver værdien skabt? Hvad er det, du gerne vil opnå: vækst, bedre kvalitetsniveau i produktionen, færre registreringsfejl? Eller omvendt: hvad vil du gerne undgå eller slippe for? Udvælg fem-seks potentialer, du vil arbejde videre med.



2. Innovér – oversæt potentialer til konkrete løsninger

I denne fase går du fra forretningsmæssige udfordringer eller problemer – eller ønsker og drømme – til potentielle løsninger. De identificerede potentialer skal nu oversættes til løsninger, som kan testes via business cases og proof of concepts, hvor potentialerne bliver koblet med komponenter i Azure.



3. Realisér – Skaler proof of concept til drift og realiser gevinsten

Til sidst realiseres gevinsterne ved at skalere proof of concept til drift. Proof of concept er bygget direkte oven på Azures produktionsmiljø, så den kan meget nemt køres i produktion, hvis den virker.

AFRUNDING

Tag det første skridt mod Cloud Innovation

Vil du høre mere om, hvordan timengo arbejder med cloud innovation og hvordan vi kan hjælpe dig igang med at innovere med vores skræddersyede innovationsworkshop, så læs mere her eller book et uforpligtende møde.

*Tak fordi du læste med. Med venlig hilsen Jens Jakob, Cloud Innovation Director i timengo.
Tlf. 22 20 87 07 – Mail: jjn@timengo.com*

BOOK ET MØDE

Læs mere på vores hjemmeside
www.timengo.com

