

06.05.2020

**VIBORGegnens
Erhvervsråd**



Webinar

Innovation under pres og på en brændende platform

Webinar

Program

| Tid | Indhold |
|-------|--|
| 09.00 | Velkomst |
| 09.05 | Introduktion til indlægsholderen |
| 09.15 | Case 1 "Fra krise til ny produktsucces og patent" Hvordan brugte en mellemstor virksomhed en krise som en brændende platform til at igangsætte medarbejderdrevet innovation, der skabte en ny produktsucces og et patent, som blev til en eksportsalg? |
| 09.30 | Case 2 "Fra kundeforståelse til ny løsning på 2 dage" Sådan fandt en mindre virksomhed en effektiv metode til at lave forretningsudvikling for få ressourcer, uden en udviklingsafdeling og med kunden i fokus. |
| 09.45 | Guide til innovationstiltag nu og her Oversigt med eksempler på konkrete tiltag du kan sætte i værk i din egen virksomhed her og nu for at sætte fokus på innovation samt 16 kilder til innovation. |
| 10.00 | Spørgetid med indlægsholderen Dialog ud fra fremsendte spørgsmål og livechat på webinarret. Få direkte sparring og inspiration til dine spørgsmål om innovation i forhold til din virksomhed og ønsker |
| 10.30 | Slut |

Kort præsentation

Om Innohow og hvad vi laver

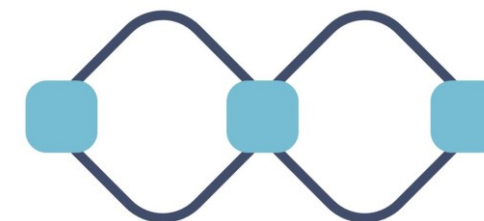
Om Innohow

Vores mission

Vi hjælper dig med at gennemføre de rigtige innovations aktiviteter

Vores services

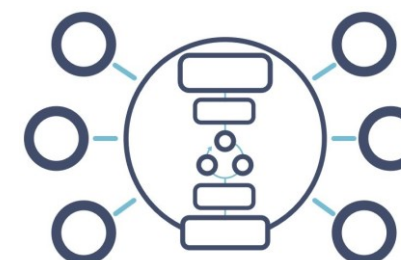
1 Innovationsforløb



2 Brugerdreven innovation



3 Organisatorisk innovation



Indlægsholderen



Søren Hejne Hansen
CEO og medejer af Innohow I/S

Arbejdet som innovationskonsulent siden 2003 og gennemført +200 kundeprojekter. Brancheerfaring fra den private sektor med store danske virksomheder samt SMV segmentet i Danmark indenfor håndværk, detail, service, software, produkter samt fremstillingssektoren.

Kompetencer indenfor forretningsudvikling, Front-end Innovation, forandringsledelse og organisationsudvikling, facilitator af innovationsprocesser, brugerdreven innovation, innovationsmodeller samt kompetenceudvikling.

Kontaktoplysninger:

Søren Hejne Hansen
soren@innohow.dk
Direkte mobil: (+45) 6092 1042

Innohow I/S
Birk Centerpark 40
DK-7400 Herning
Telefon: (+45) 7020 3436
www.innohow.dk

Case 1

”Fra krise til ny produkt- succes og patent”

Hvordan brugte en mellemstor virksomhed en krise som en brændende platform til at igangsætte medarbejderdrevet innovation, der skabte en ny produktsucces og et patent, som blev til en eksportsalg?

CASE 1

”Fra krise til ny produkt-succes og patent”

Situationen

- 2009 – Finanskrisen
- +30% reduktion i antal medarbejdere
- Salget svigter og kunder sætter ordre på pause
- Bekymret for en nedadgående moral og manglende tro på fremtiden internt i organisationen

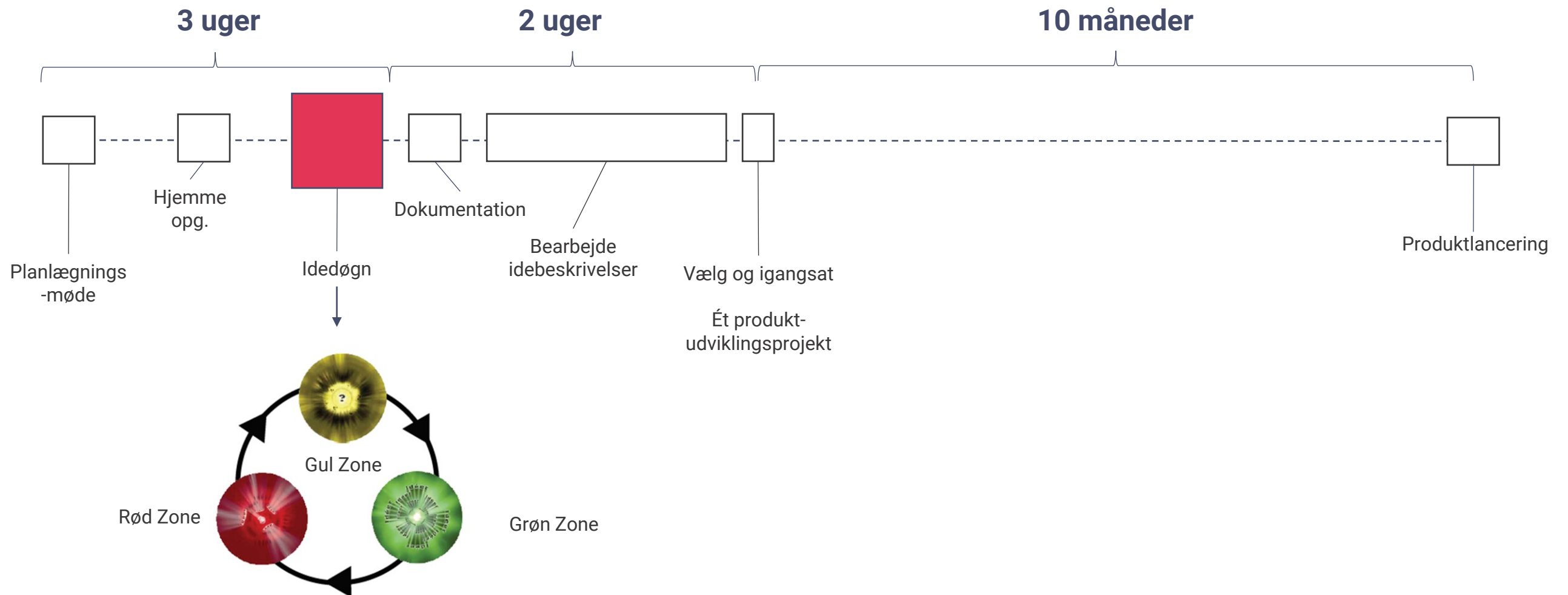
Ønske

- Sæt en målrettet udviklingsproces i gang
- Krav om involvering af sælgere og teknisk afdeling
- Mål. At udvikle et nyt produkt og vær klar til salg på maksimalt 1 år.

CASE 1

”Fra krise til ny produkt-succes og patent”

Udviklingsprocessen i korte træk

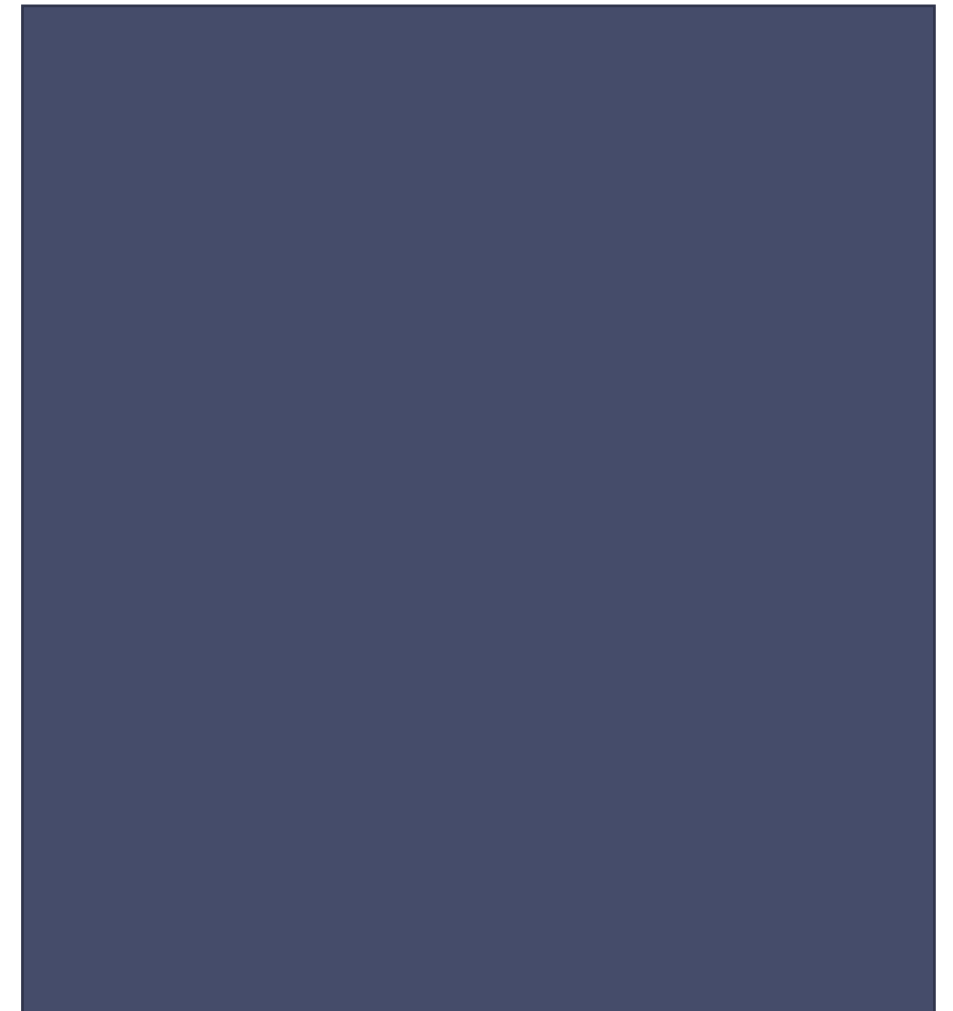


CASE 1

”Fra krise til ny produkt-succes og patent”

Resultat

- Presseomtale i danske aviser = synlighed overfor arbejdskraft
- 1 år efter start stod et nyt produkt i montagehallen klar til kundefremvisning
- 1 patent
- Det nye produkt har eksportpotentiale på 50 mio. dkk



Case 2

”Fra kundeforståelse til ny løsning på 2 dage”

Sådan fandt en mindre virksomhed en effektiv metode til at lave forretningsudvikling for få ressourcer, uden en udviklingsafdeling og med kunden i fokus.

CASE 2

”Fra kundeforståelse til ny løsning på 2 dage”

Produkt – isoleringsmåtter



Bruges som varmeisolering til f.eks.:

- Støbning af kompositmateriale. (Både, fly, vindmøllevinger osv.)
- Ved betonstøbning til at styre afkølingen under hærkning
- Isolering af paller med f.eks. madvarer under lastbiltransport

CASE 2

”Fra kundeforståelse til ny løsning på 2 dage”

Dag 1 - forstå behov og skabe ideer



Dag 2 - lav muck-up og præsentation



Eksempel – Amsterdam

Corona-proof-dining in a greenhouse

Guide til innovationstiltag nu og her

Oversigt med eksempler på konkrete tiltag du kan sætte i værk i din egen virksomhed her og nu for at sætte fokus på innovation samt 16 kilder til innovation.

Guide til innovationstiltag nu og her

Hvad kan man sætte i gang i virksomheden?

1 Internt idémøde

Samling af en gruppe medarbejdere til at skabe løsningsforslag på ét eller flere problemer

- "Hvilke tiltag kunne vi gøre overfor kunde x?"
- "Hvilke uforløste kundebehov kunne vi udvikle løsninger til?"
- Osv.

2 Online kunde idemøde

Arranger et møde via Skype/Teams, Zoom eller anden digital værktøj med din kunde, hvor I tilbyder gratis ideudvikling på "fase 0". (kan føre til en tilbudsfase)

3 Tavlemøder ugentligt

Stor tavle/væg tilegnet til at ideer kan synliggøres. Ideerne afstemmes med stemmer. Hver uge vælges én højt scorende ide ud og en person får 8 timers arbejde til at forfine ideen og resultatet præsenteres på næste tavlemøde.

4 Sæt tid af til vidensopbygning

1-2 personer får x timer over 14 dage til at undersøge et nyt teknologifelt, f.eks. 3D print, Virtuel Reality eller andet. Der laves en kort 2-3 sideres præsentation for en medarbejdergruppe, der sammen bruger præsentationen på et 1½ timers møde, til at finde på løsninger til virksomheden. Løsninger til intern brug såvel som overfor kunder.

Guide til innovationstiltag nu og her

Hvad kan man sætte i gang i virksomheden?

5 TED talk inspiration

TED.com er et foredragsforum med 100-vis af spændende foredrag om alt muligt. En person vælger 1 video, en gruppe ser videoen samtidig, og umiddelbar efter drøfter alle, hvad var inspirerende og hvad det satte gang i af nye tanker og løsningsmuligheder for jeres virksomhed.

6 InnoDag med studerende

Arranger en InnoDag (f.eks. online) med studerende fra en uddannelsesinstitution, hvor de skal skabe ideer til et problem efter jeres ønske. I stiller viden og tid til rådighed.

7 Leverandør møde / co-creation

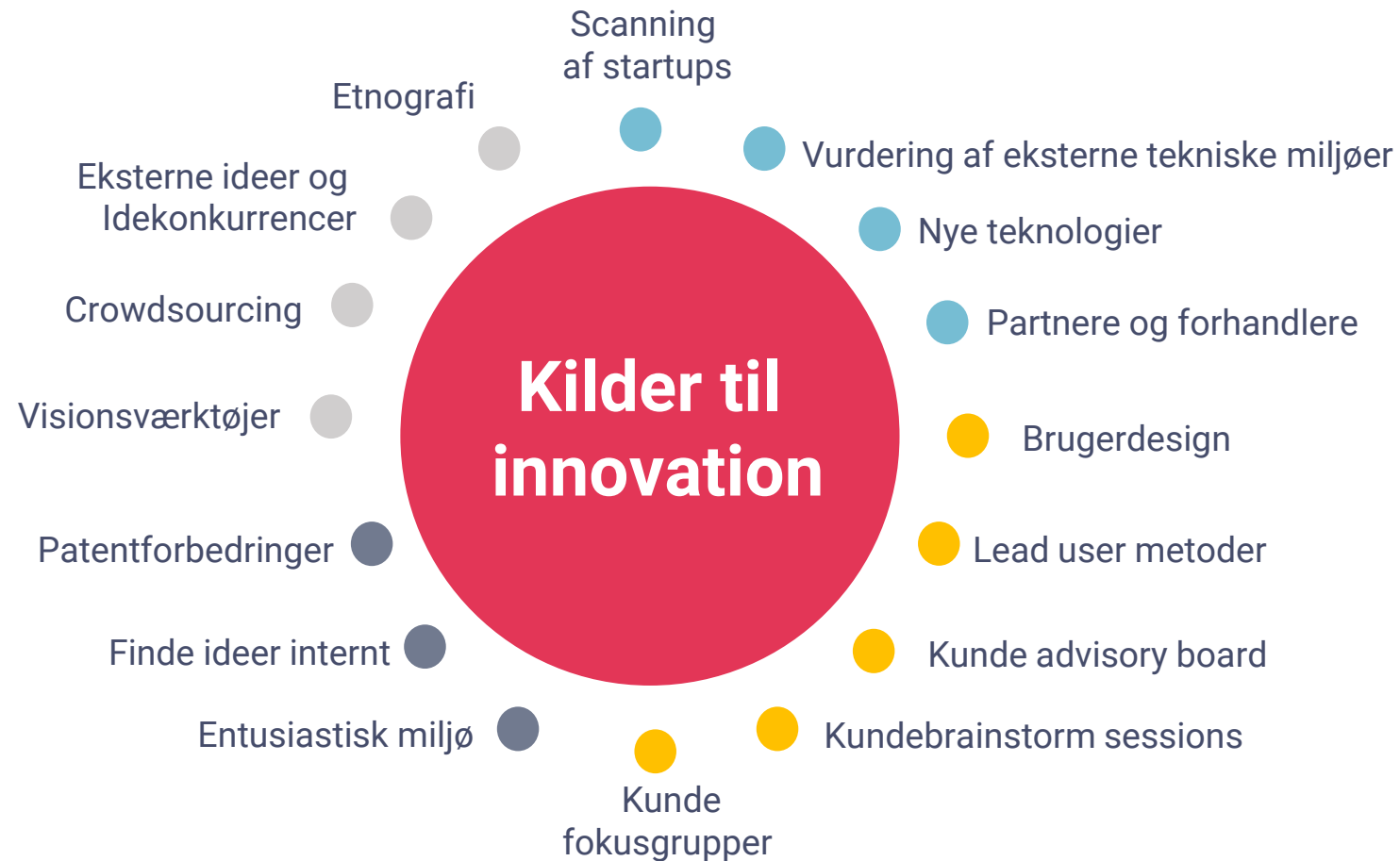
Inviter en eller flere leverandør til "fase 0" ideproces gratis. Fokus f.eks. På jeres produktionsetup, salgsetup osv. Målet er, at jeres leverandører kommer med et tilbud på løsningen af en af jeres valgte problemstillinger.

8 Sæt gang i kortsigtet projektet

Invéster jeres medarbejders tid i kortvarige og målrettet udviklingsprojekter, der kan føre til:

- Optimering af interne processer
- Styrkelse af salget
- Nye tilbud til jeres kunder
- Osv.

16 kilder til innovation



Gruppering af innovationskilder:

Markedsforhold

For at kunne sikre den rette timing, vide hvad konkurrenterne foretager sig og hvad nye og fremtidige trends på markedet er.

Kundefokus

For at sikre attraktivitet og tilfredse kunder, kan disse kilder være med at skærpe kundernes/brugernes præferencer.

Internt fokus

Skabe et miljø for engagerede medarbejdere samt anvende nuværende eller forbedre ressourcer og kompetencer for bedre at imødekomme innovation.

Andre kilder

Generelle metoder, der kan give et nyt perspektiv eller et dybere indblik i innovationsbehovene.

Spørgetid med indlægsholderen

Dialog ud fra fremsendte spørgsmål og livechat på webinaret.

Få direkte sparring og inspiration til dine spørgsmål om innovation i forhold til din virksomhed og ønsker.

Mange tak for jeres opmærksomhed



Virksomhedskontaktoplysninger



Innohow
Birk Centerpark 40
7400 Herning



info@innohow.dk



+ 45 7020 3436



www.innohow.dk

Kontaktperson

Søren Hejne Hansen
CEO

soren@innohow.dk
(+45) 6092 1042