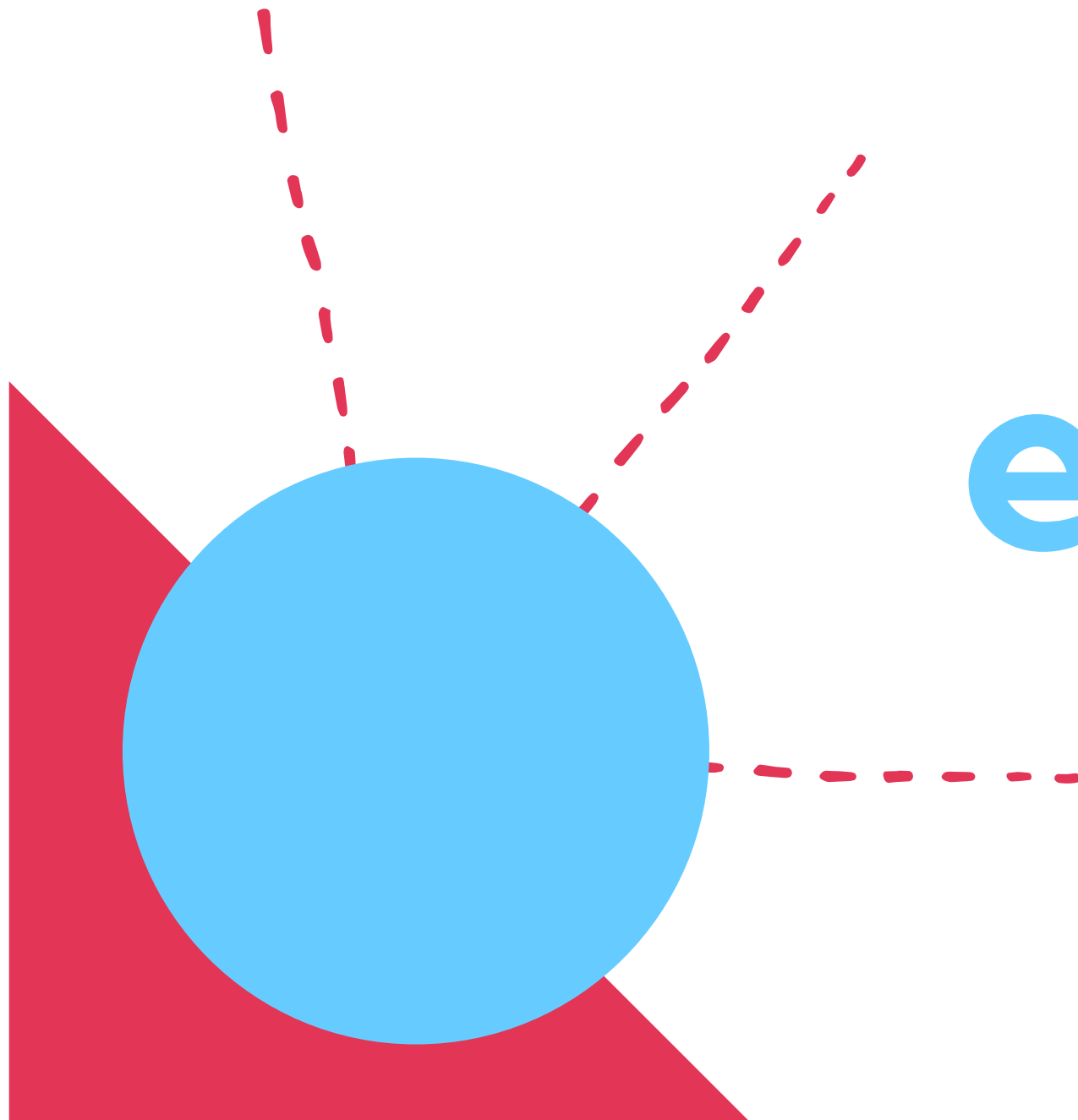


Fremtidens udfordringer

# At planlægge efter fremtidens udfordringer

PRÆSENTERET AF INNOHOW



# Diskussionspunkter

- Hvem er Innohow?
- Udfordringen ved at takle fremtidens problemer
- Fremtidsscenarier
- Case: Alfa Laval
- Opsamling og spørgsmål
- Afrunding

DAGENS  
HOVEDTEMAER

## OM INNOHOW

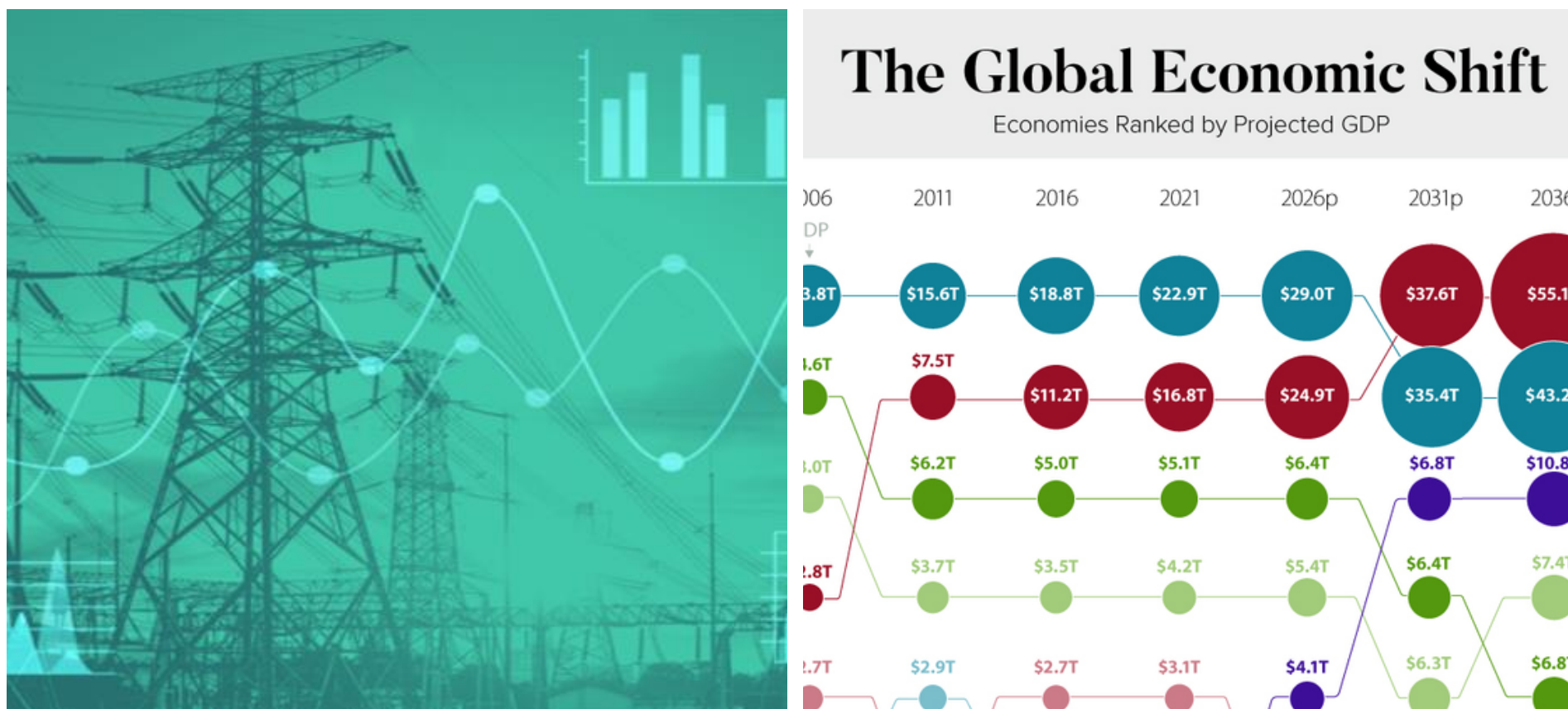
Snart 20 års erfaring med at skubbe til innovationsagendaen i danske virksomheder

Vi gør en dyd ud af at skabe innovation i samarbejde med vores kunder som passer til deres kontekst

## HVAD GØR VI

Vi planlægger og faciliterer aktiviteter der får innovationen til at ske - uanset om det er produkter, processer eller kulturelle forandringer

EN VERDEN I STORE FORANDRINGER



Verdenen er et foranderligt sted og virksomheder må konstant være parat til at tilpasse sig morgendagens udfordringer - hvad enten det er:

- Klimaforandringer
- Energikriser
- Digitalisering
- Økonomiske magtbalancer osv.

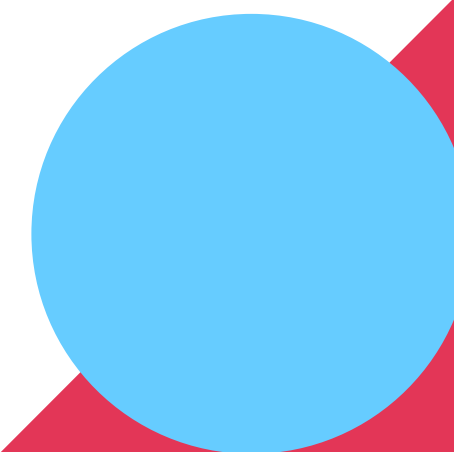
# Forbered dig på fremtiden med scenarier

## UDFORDRINGEN

Det kan være enormt svært at foregribe fremtiden og hvordan man skal handle på den - især hvis man ikke har en klar proces for, hvordan man griber det hele an; hvor starter vi? Hvad er vigtigst? Hvad hvis det bliver det ene udfald frem for det andet?

## FORMÅLET MED METODEN

Fremtidsscenarier kan være en god måde at få struktureret alle bekymringer og tanker omkring nogle af de største potentielle skift (positive, som negative), som ens virksomhed kan stå overfor i fremtiden, samt identificere muligheder og strategier for at møde disse skift



# Fremgangsmetode

## 1. DEFINÉR DRIVERS

Find gerne 3-4 store 'drivers' for fremtiden. De må gerne stå lidt i opposition til hinanden

## 3. TØM HOVEDET / RESEARCH

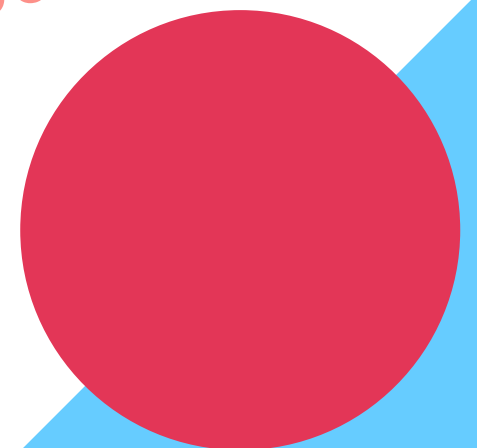
Hvad har du hørt, set, overbevist om omkring de store 'drivers'. Evt bakket op med noget viden

## 2. SCENARIE SNITFLADER

Hvad er det for en verden og et liv mennesker lever i de forskellige snitflader mellem vores 'drivers'?

## 4. FIND MULIGHEDERNE

Hvad er det vi specifikt kan tilbyde vores kunder/brugere i de forskellige snitflader, som taler ind i netop den virkelighed?

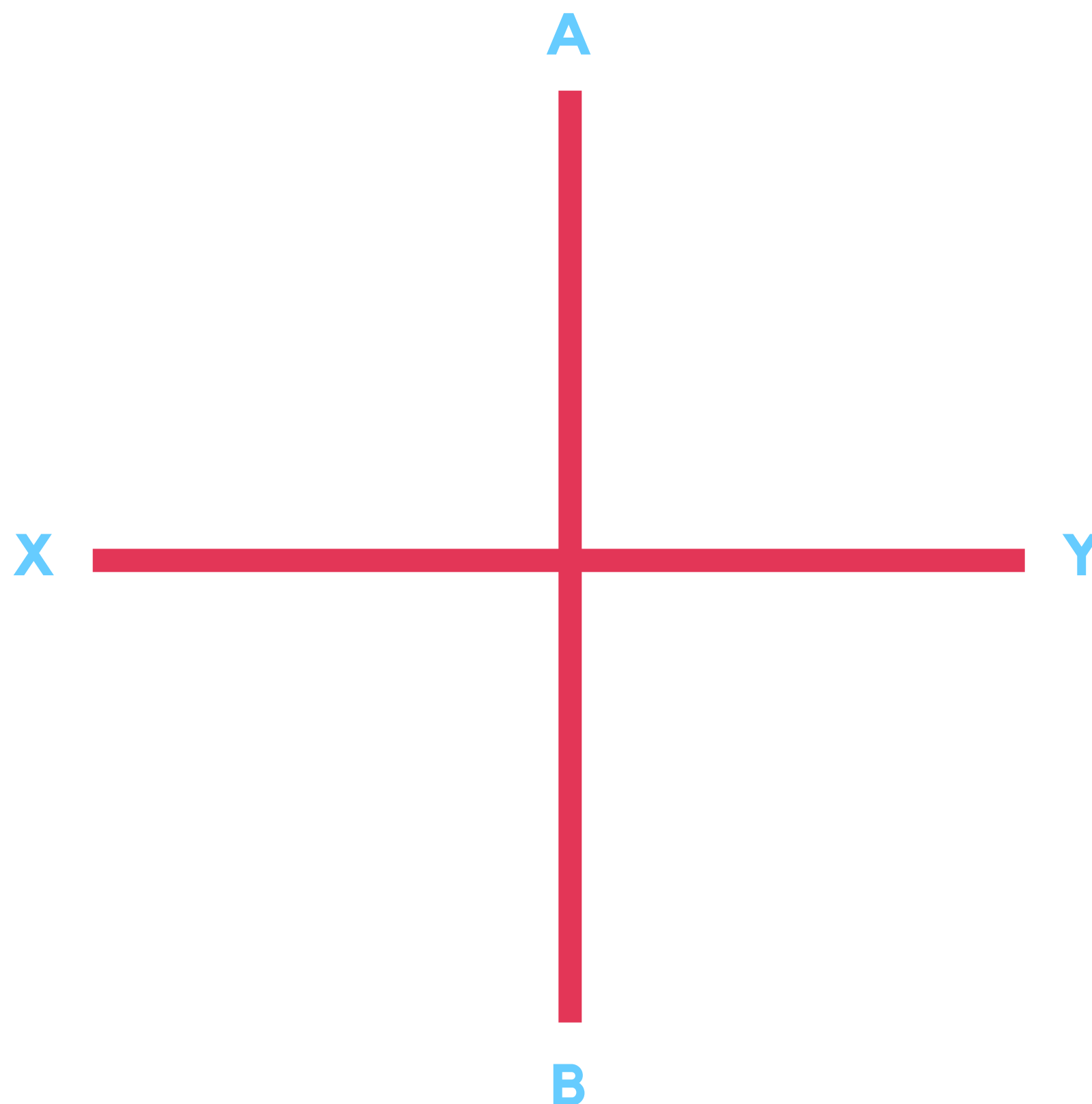


# 1. Definér drivers

Hvilke overordnede 'drivers' ser vi diktere vores fremtid og hvordan står de i relation til hinanden?

Eksempelvis:

- Flexibilitet >< konsistens
- Fysisk >< virtuelt
- Banebrydende idéer >< tilpasningsdygtighed
- Convenience >< Do it yourself
- etc.

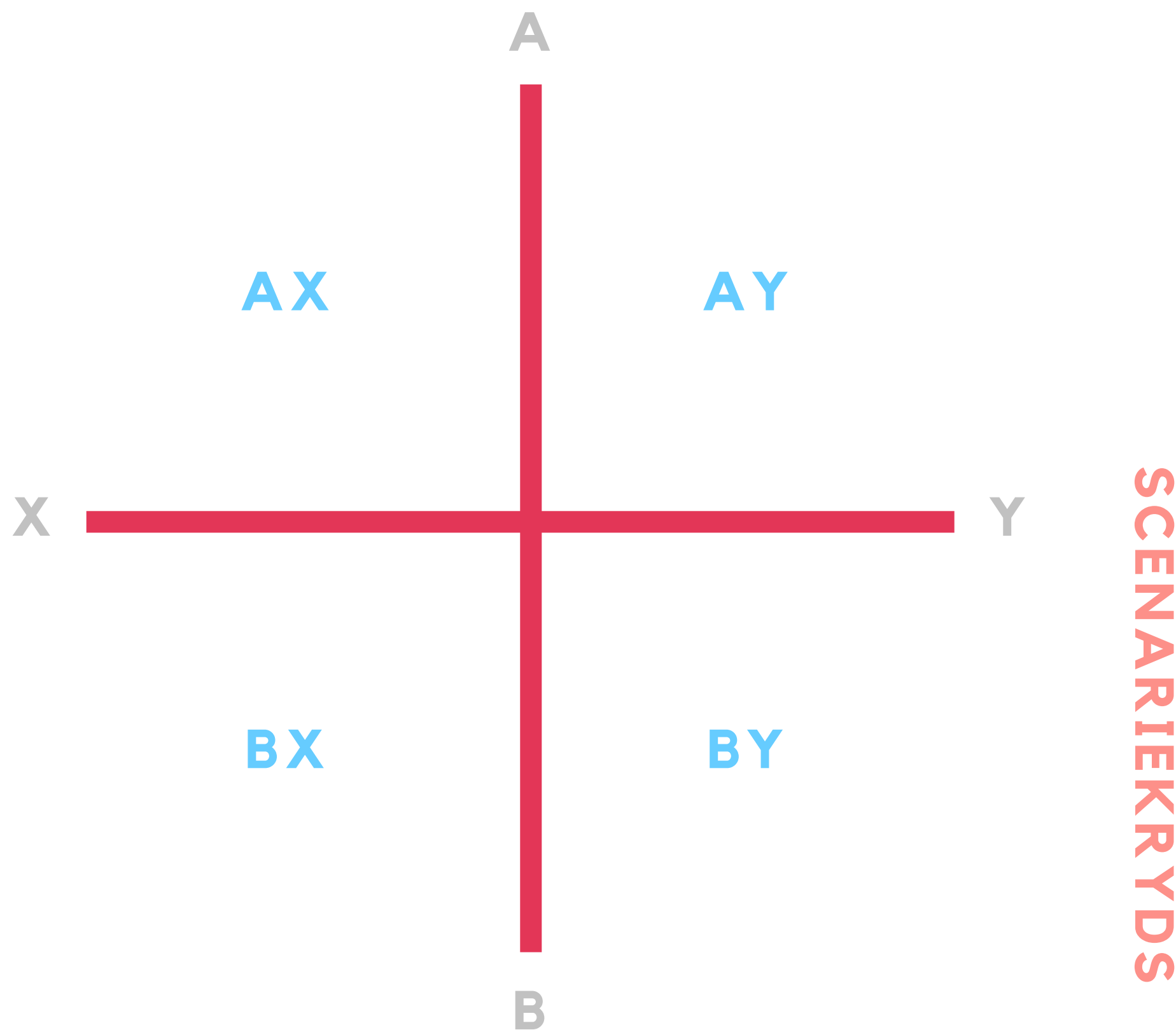


DE DOMINERENDE DRIVERS

# 2. Scenarie Snitflader

Hvert scenarie bliver defineret i snitfladerne mellem to store drivers og udgør dermed et potentielt fremtidsscenario.

Øvelsen er her at se på kombinationerne af nøgleord fra begge drivers og formulere disse som tendenser for scenariet

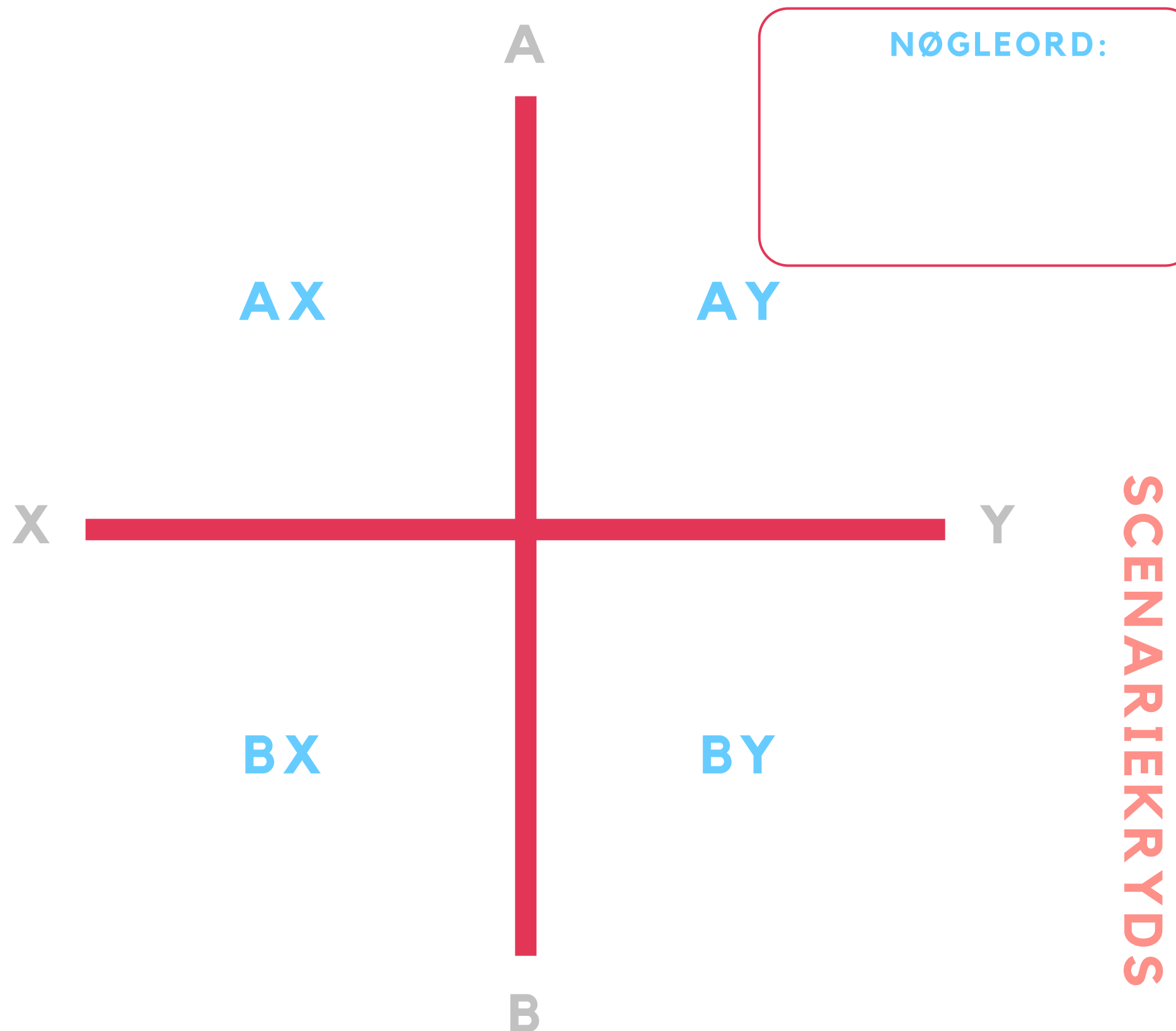




# 3. Tøm hovedet / research

Udbyg jeres forståelse af de enkelte 'drivers' med nøgleord og noter - eksempelvis:

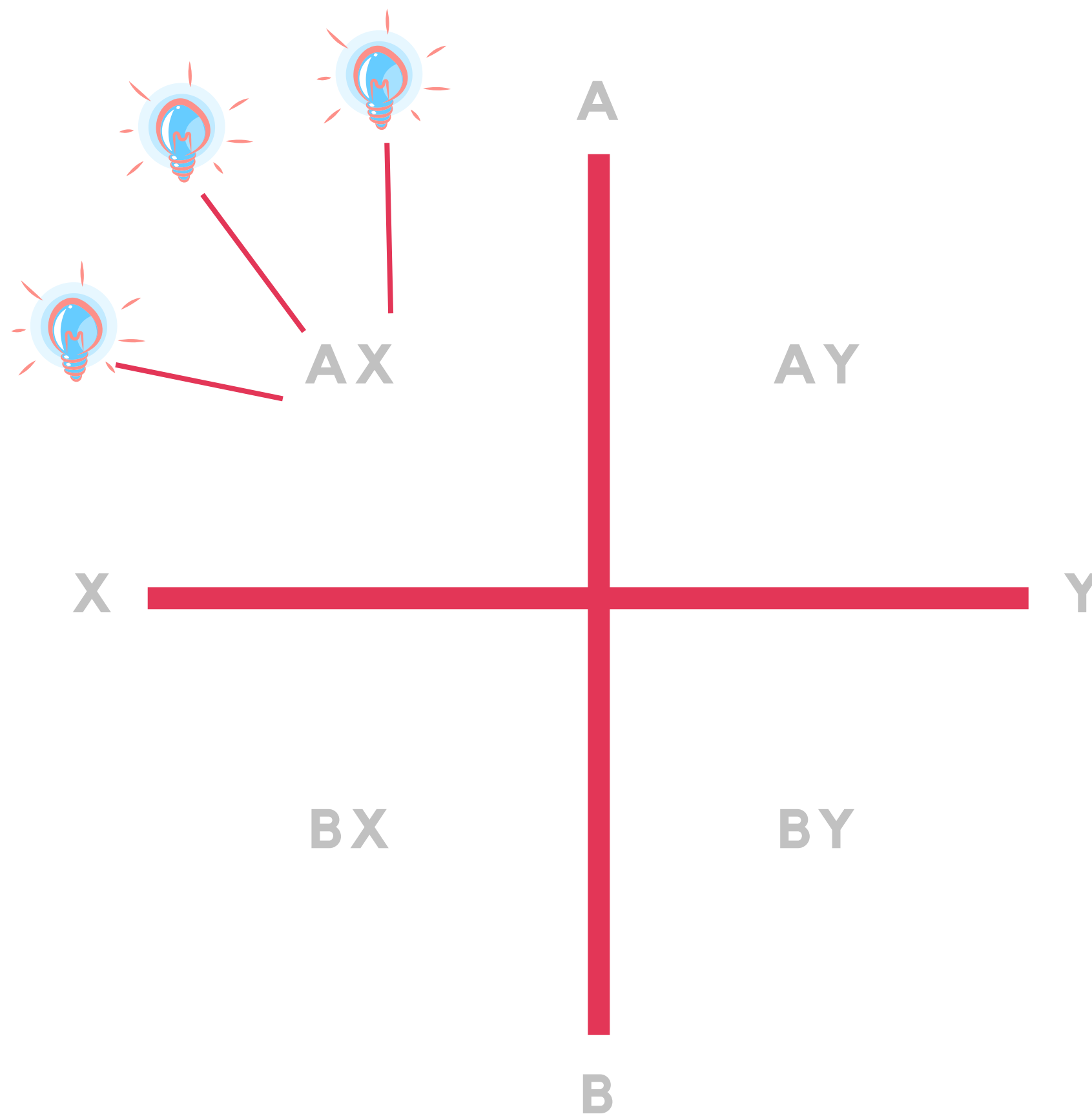
- Hvad betyder det for måden vi..
  - arbejder på?
  - er sammen på?
  - vurdere succes?
  - handler med hinanden?
  - konkurrere på?
  - etc.



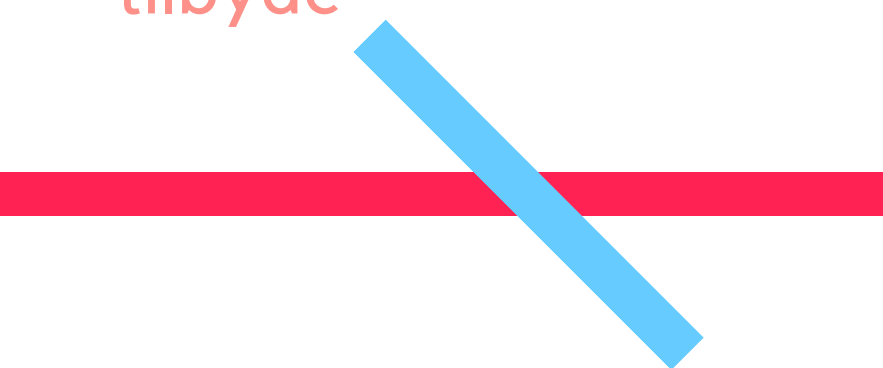
# 4. Find mulighederne

Hvad er det vi specifikt kan tilbyde vores kunder/brugere i de forskellige snitflader, som taler ind i netop den virkelighed?

Tænk både i forhold til, hvordan man kunne tilpasse den eksisterende forretning til scenariet, samt nye produkter og services man kunne tilbyde



SCENARIERKRYDS



**CASE EKSEMPEL**

# The future of shipping

FRONT END INNOVATION AT  
ALFA LAVAL

# Shipping industriens fremtidige marked og kunder

- et forsimplet overblik over processen

## 1. Research kunder

- Desk research
- Kundebesøg
- Trend rapporter

## 2. Research tech trends

- Desk research
- Fremtids-forsker workshop

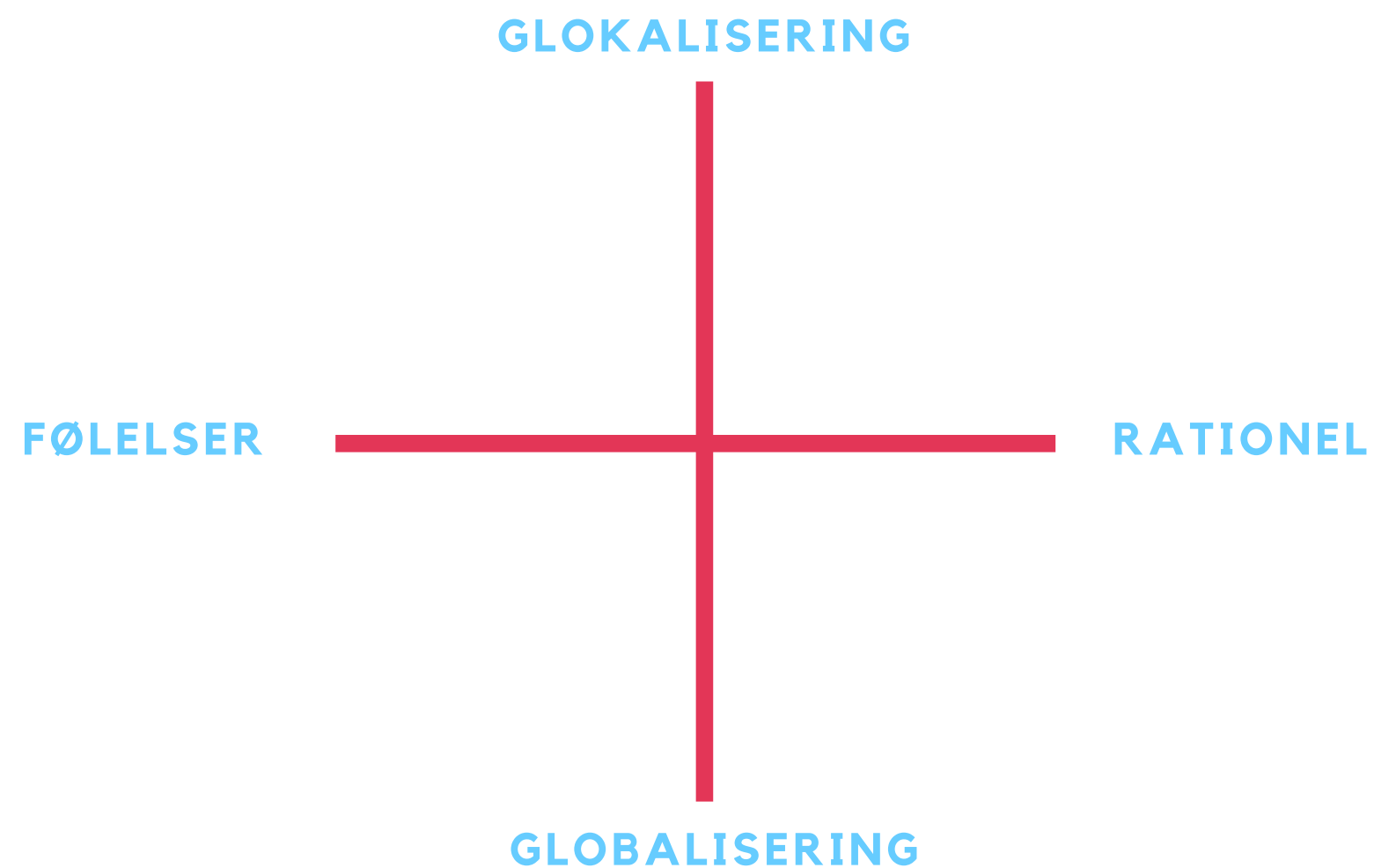
## 3. Fremtidsscenarier

- Definere drivers på baggrund af step 1 og 2
- Workshop: mulighederne i hvert scenarie

## 4. Udvikling af løsninger

- Kvalificering
- prototyper
- patentering

# Definér drivers - fremtidens marked og kunder



# Scenarie snitflader og reasearch

"DON'T TALK TO US, BUT WITH US!"

Tillids- og netværks-baseret  
 Føler sig sikre med lokale spillere  
 Relationer er vigtigere end pris og time-to-market

**RELATIONS-ØKONOMI**

GLOKALISERING

**FUNCTIONEL NÆRHED**

Relationer betaler sig på den lange bane > zappe rundt  
 Vi er tæt på hele værdikæden  
 Vi ved hvad vi får og vi har mere kontrol over lokale processer

"DON'T TELL IT, PROVE IT AGAIN AND AGAIN!"

FØLELSER

RATIONEL

"DON'T BORE ME, MAKE ME FEEL GOOD AND SMART"

Verdens er din legeplads  
 Global konkurrence med globale brands  
 Fokus på image, kreativitet og følelser > beviser

**BRANDING**

**GLOBAL OPTIMERING**

GLOBALISERING

Konstant global konkurrence om tenders  
 Leverandører skifter hele tiden efter hvem er billigst og bedst lige nu  
 Ingen loyalitet

"DON'T TELL ME, DO IT!"

# Find mulighederne

"DON'T TALK TO US, BUT WITH US!"

Blive udviklingspartner for vores kunder

Flere globale kontorer tæt på vores kunder

Loyalitetsprogrammer

GLOKALISERING

RELATIONS-ØKONOMI

FUNCTIONEL NÆRHED

Globale mini-produktions sites tæt på kunden (3D print)

Langsigtede udviklings-samarbejder med vores kunder

24/7 virtuel fjernsupport (AR / VR)

"DON'T TELL IT, PROVE IT AGAIN AND AGAIN!"

FØLELSER

RATIONEL

"DON'T BORE ME, MAKE ME FEEL GOOD AND SMART"

Alfa Laval Zero Emission Promise

Alfa Laval Academy

Storytelling in recruitment; who is the employee of the future

BRANDING

GLOBAL OPTIMERING

Auto-repair & diagnose løsninger

Ultradetaljeret dokumentation på al performance

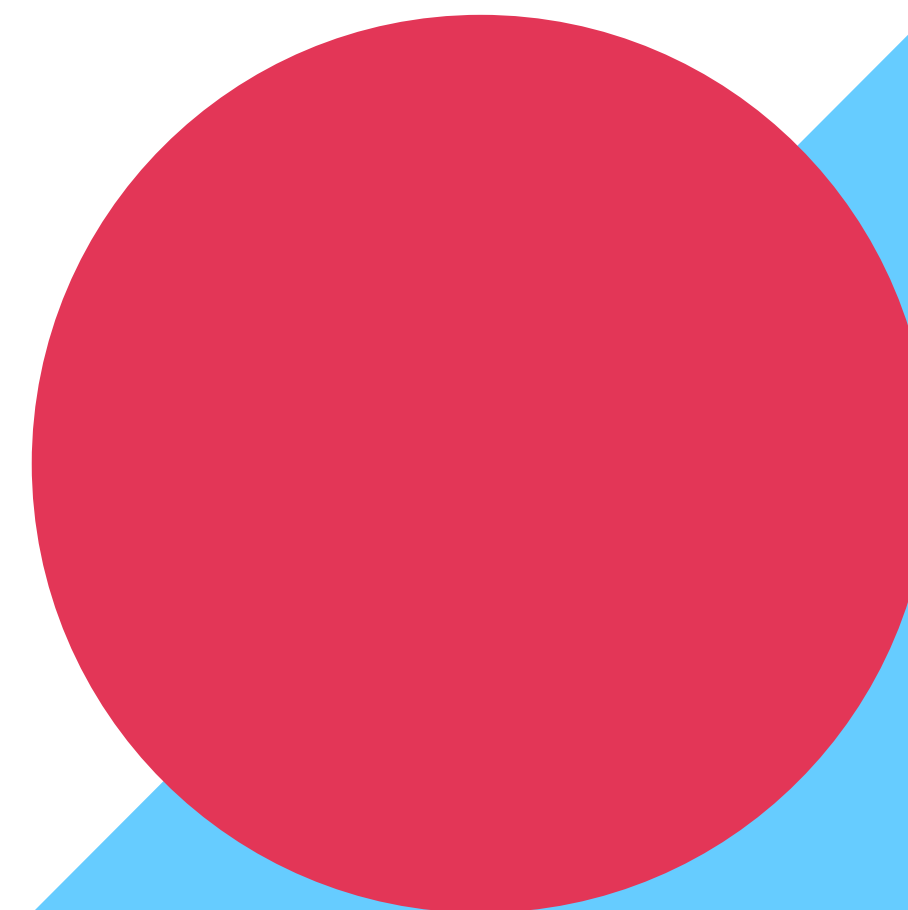
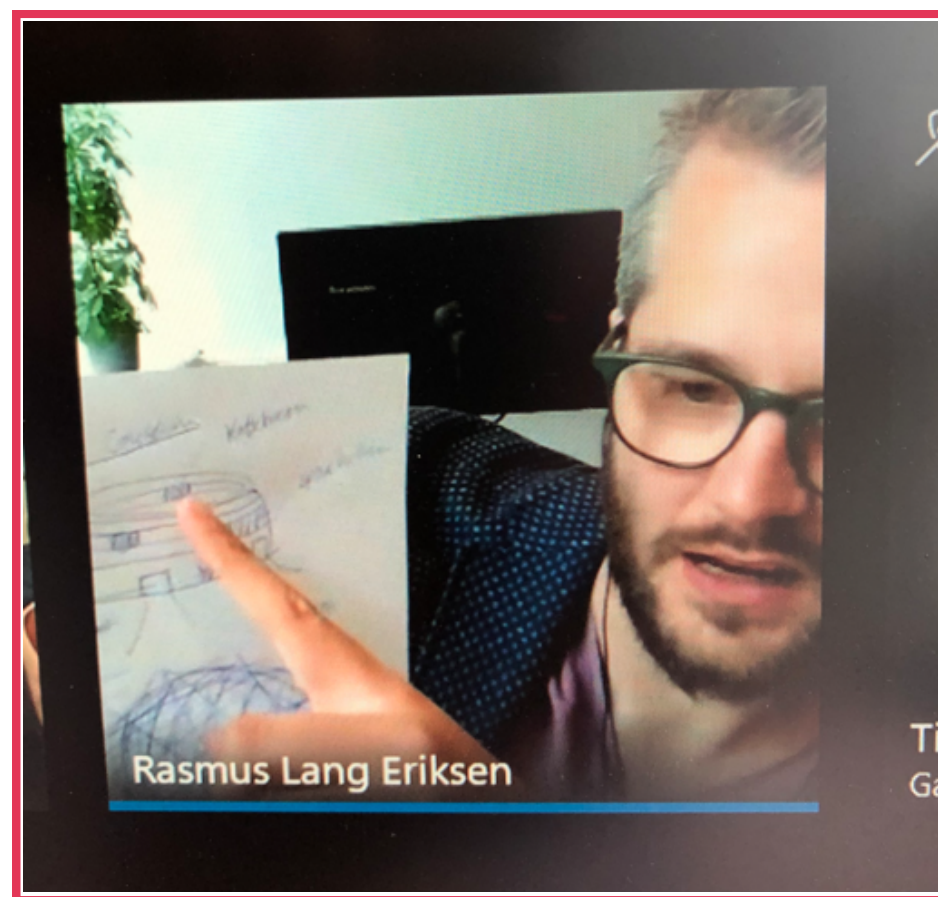
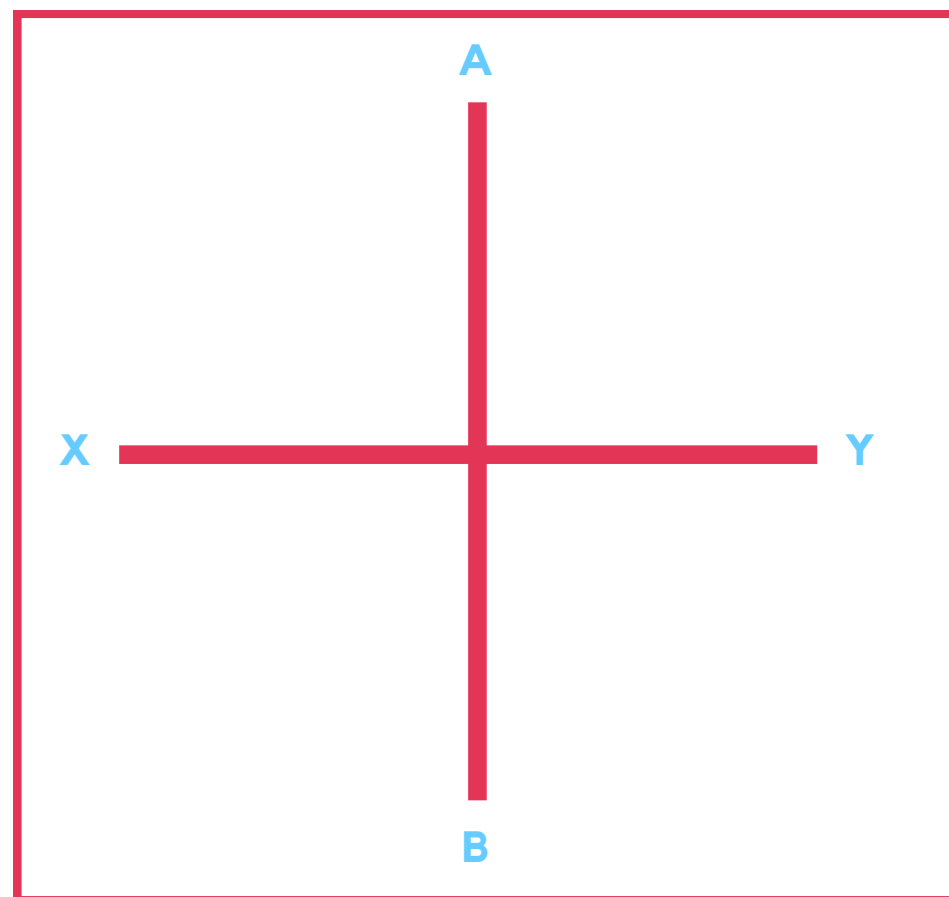
Service-free boilers

"DON'T TELL ME, DO IT!"

GLOBALISERING

# Et tilbud fra Innohow

- Få skabelonen + vejledning + et gratis sparringsmøde → Kontakt Rasmus





# Kontakt- information

## ADRESSE

Banegårdsgade 2  
8700 Horsens, Danmark

## TELEFON

+45 4059 1042

## E-MAIL

Rae@innohow.dk



FOR SPØRGSMÅL  
OG SPARRING

