

Case

Når tradition møder fornyelse

#grønomstilling #produktudvikling #iværksætter #innovation #design #tradition
#kultur #markedsføring #forretningsudvikling #samarbejde

**Afsætning - Innovation - Virksomhedsøkonomi - Forandringsledelse
Design - Produktion - Kommunikation/mediefag**

sådan
gør
vi
her

Business Skive

I samarbejde med

**Skive Kommune
Branding Skiveegnen
Spar Vest Fonden**



Om Sådan gør vi her-cases

Sådan gør vi her-cases samler virkelige historier fra virksomheder, organisationer og mennesker på Skiveegnen.

Hver case er udviklet som et inspirations- og undervisningsværktøj til ungdomsuddannelser, erhvervsuddannelser og videregående uddannelser.

Casen indeholder ikke færdige undervisningsforløb, læringsmål eller facitlister. I stedet giver det adgang til autentiske fortællinger, virkelige dilemmaer og aktuelle udfordringer fra det lokale erhvervs- og samfundsliv.

Formålet er at skabe et grundlag for undersøgelse, analyse, refleksion og problemløsning, som den enkelte underviser kan koble på aktuelle fag eller læringsmål.

Anvendelse i undervisningen - Byg casen til dine læringsmål med fire trin

Casen er udviklet med henblik på fleksibel anvendelse i fire trin.

Undervisere kan anvende materialet som:

Introduktion til et tema eller emne - Udgangspunkt for projektarbejde - Analyseopgave - Gruppearbejde - Innovationsforløb - Tværfagligt samarbejde - Virksomhedssamarbejde - Diskussion og refleksion mv.

01 Historien

Casen tager udgangspunkt i en virkelig fortælling fra Skiveegnen via **Sådan gør vi her**.

Historien giver indsigt i de mennesker, virksomheder eller initiativer, som casen kan bygges på.

02 Casen

Historien omsættes til en åben problemstilling eller et dilemma.

Casen har ikke ét rigtigt svar, men inviterer til analyse, diskussion og udvikling af løsninger.

03 Centrale spørgsmål og mulige perspektiver

Hver case kan anskues fra flere forskellige vinkler.

Perspektiverne viser nogle af de temaer og problemstillinger, som historien kan belyse.

Det er ikke en udtømmende liste, men inspiration til, hvordan casen kan anvendes og bygges.

04 Undersøgelsesopgaver

Til hvert perspektiv knyttes en række spørgsmål og undersøgelsesspor.

Spørgsmålene skal hjælpe elever og studerende med at identificere relevant viden, indsamle information og kvalificere deres analyser.

sådan gør vi her

Hvorfor lokale cases?

Mange elever og studerende møder cases fra store nationale og internationale virksomheder. Med **Sådan gør vi her** får de mulighed for at arbejde med virkelige udfordringer fra virksomheder og initiativer, som findes i deres eget lokalområde.

Det skaber indsigt i lokale styrker, erhvervsmuligheder og udviklingspotentialer, samtidig med at undervisningen forankres i virkeligheden.

Målet er ikke alene at lære om virksomhederne, men at lære af de udfordringer, valg og løsninger, som mennesker og virksomheder på Skiveegnen arbejder med hver dag.

01 Historien om en stenhugger

Nikolaj Tym-Andersen har arbejdet med sten hele sit liv og er en del af en branche, hvor traditioner, materialer og arbejdsgange i høj grad er blevet videreført gennem generationer.

Alligevel opstod der en idé om at udfordre de etablerede normer: Hvad nu hvis gravsten kunne fremstilles i keramik i stedet for natursten?

Idéen begyndte som en diskussion og udviklede sig gradvist til et innovationsprojekt. Undervejs blev produktet udviklet gennem samarbejde med forskellige fagligheder, lokale virksomheder og personer, som bidrog med viden, erfaring og netværk. Projektet handlede ikke kun om at skabe et nyt produkt, men også om at finde en plads i en branche, hvor kunder, leverandører og traditioner ofte er tæt forbundet med bestemte materialer og løsninger.

Arbejdet førte til udviklingen af en ny type gravsten, som kombinerede design, nye materialer og bæredygtige overvejelser. Produktet opnåede senere anerkendelse og fandt vej til forhandlere flere steder i Danmark.

Samtidig gav processen erfaringer med innovation, produktudvikling, samarbejde og de udfordringer, der kan opstå, når man forsøger at forandre en branche med stærke traditioner.

Historien udspringer af podcastafsnittet:

'Hvordan fornyer man en branche, hvor alt er hugget i sten?'



Find podcastafsnit, artikler, videoklip mv. i kommunikationspakken:

Klik her

02 Casen - Kan man ændre en traditionsbunden branche med et produkt, ingen har efterspurgt?

En virksomhed arbejder i en branche, hvor kunderne forventer produkter, der ligner dem, man altid har kendt. Traditionerne er stærke, og mange aktører ser ingen grund til at ændre på eksisterende løsninger.

Alligevel opstår der en idé om at udvikle et helt nyt produkt. Produktet udfordrer både materialevalg, design og de vaner, som branchen bygger på. Problemet er, at ingen kunder direkte har efterspurgt løsningen, og det er usikkert, om markedet vil tage imod den.

Virksomheden skal derfor beslutte, hvor mange ressourcer der skal investeres i udvikling, samarbejder og markedsføring. Samtidig skal man vurdere, hvordan man håndterer risikoen ved at udfordre en etableret branche.

Er det klogt at satse på innovation i en branche, hvor traditionerne er en del af produktets værdi? Eller bør man i stedet fokusere på at forbedre de eksisterende løsninger?

03 Centrale spørgsmål og mulige perspektiver

Hvordan vurderer man, om en ny idé har potentiale i et marked, hvor kunderne er vant til traditionelle løsninger?

Hvilken rolle kan samarbejder spille, når man ønsker at udvikle og introducere noget helt nyt?

Hvordan balancerer man innovation og fornyelse med respekt for traditioner og kundernes forventninger?

Perspektiver

Innovation - Design - Produktudvikling

Iværksætterier - Forretningsudvikling - Bæredygtighed

Markedsføring - Samarbejde og netværk - Tradition og kultur - Forandringsledelse

04 Undersøgelsesopgaver

Vælg de perspektiver og undersøgelsesspørgsmål, der passer til dit fag og undervisningsforløb.

Spørgsmålene fungerer som afsæt for elever eller studerendes research og analyse.

Formålet er, at de selv indsamler viden, undersøger problemstillingen og udvikler egne refleksioner og løsningsforslag.

Innovation

- Hvordan opstår innovation typisk i traditionelle brancher?
- Hvilke barrierer kan gøre innovation vanskelig?
- Hvilke metoder anvendes til at udvikle nye produkter?
- Hvordan vurderes risikoen ved innovation?
- Hvilke eksempler findes på virksomheder, der har fornyet traditionelle markeder?

Design

- Hvilken betydning har design for kundernes valg af produkter?
- Hvordan kan design skabe værdi i traditionelle brancher?
- Hvordan balanceres funktion, æstetik og pris?
- Hvordan påvirker materialevalg produktets udtryk?
- Hvilken rolle spiller brugeroplevelsen i designprocessen?

Produktudvikling

- Hvordan udvikles et produkt fra idé til marked?
- Hvilke faser indgår typisk i en produktudviklingsproces?
- Hvordan testes nye produkter før lancering?
- Hvilke kompetencer er nødvendige i produktudvikling?
- Hvordan kan brugerfeedback indgå i udviklingsarbejdet?

Iværksætter

- Hvilke udfordringer møder iværksættere, når de introducerer nye løsninger?
- Hvordan skaffes ressourcer til udvikling af nye produkter?
- Hvordan vurderes markedsmuligheder for nye idéer?
- Hvilken betydning har netværk for iværksættere?
- Hvordan håndteres usikkerhed i nye projekter?

Forretningsudvikling

- Hvordan identificerer virksomheder nye markedsmuligheder?
- Hvilke strategier kan anvendes ved lancering af nye produkter?
- Hvordan skabes værdi for kunderne gennem innovation?
- Hvordan påvirker konkurrence virksomhedernes udvikling?
- Hvilke faktorer kan afgøre, om et nyt produkt bliver en succes?

Bæredygtighed

- Hvordan kan bæredygtighed vurderes ud fra både miljømæssige, sociale og økonomiske hensyn?
- Hvilke krav stilles til virksomheder i forhold til dokumentation af bæredygtighed?
- Hvordan påvirker bæredygtighed kunders og investorers beslutninger?
- Hvilke dilemmaer kan opstå mellem bæredygtighed og økonomi?
- Hvordan kan bæredygtighed integreres i værdikæder?

Markedsføring

- Hvordan markedsføres et produkt, som kunderne ikke kender?
- Hvilke målgrupper kan være relevante?
- Hvordan påvirker fortællinger og branding kundernes opfattelse?
- Hvilke markedsføringskanaler kan anvendes?
- Hvordan måles effekten af markedsføringsindsatser?

Samarbejde og netværk

- Hvordan kan samarbejder bidrage til innovation?
- Hvilke fordele og udfordringer er der ved tværfaglige samarbejder?
- Hvordan opbygges stærke professionelle netværk?
- Hvilken rolle spiller lokale erhvervmiljøer i udvikling af nye idéer?
- Hvordan kan forskellige kompetencer supplere hinanden i et projekt?

Tradition og kultur

- Hvordan vurderes et produkts miljømæssige påvirkning?
- Hvilke bæredygtige materialer anvendes i forskellige brancher?
- Hvordan kan bæredygtighed skabe nye forretningsmuligheder?
- Hvilke krav og forventninger møder virksomheder i forhold til bæredygtighed?
- Hvordan kommunikeres bæredygtige løsninger til kunder?

Forandringsledelse

- Hvordan skaber man opbakning til nye idéer?
- Hvilke udfordringer opstår ofte ved forandringsprocesser?
- Hvordan håndteres modstand mod forandring?
- Hvilke ledelsesværktøjer kan understøtte innovation?
- Hvordan kan organisationer skabe en kultur, der understøtter udvikling og nytænkning?

**Byg casen til dine elever
eller studerende**

**sådan
gør
vi
her**

Har I brug for sparring?

Sådan gør vi her-cases er udviklet som et fleksibelt værktøj, der kan anvendes på mange forskellige måder afhængigt af fag, uddannelse, niveau og læringsmål.

Nogle undervisere bruger casene som afsæt for diskussion og analyse. Andre anvender dem i projektforsøg, innovationsforsøg, virksomhedsforsøg eller tværfaglige samarbejder.

Der findes ikke én rigtig måde at arbejde med casene på.

Hvis I ønsker sparring om mulighederne i en konkret case, hjælp til at koble casen til en virksomhed eller inspiration til, hvordan casen kan bringes i spil i undervisningen, er I altid velkomne til at kontakte os i Business Skive.

Kontakt

Linda Routh Kærgaard

Tlf. 28 51 63 91

lik@bskive.dk

Del jeres erfaringer - #sådangørviher

Når elever og studerende arbejder med cases, opstår der ofte nye perspektiver, idéer og løsningsforslag. Det er netop den nysgerrighed og skaberkraft, som **Sådan gør vi her** ønsker at sætte fokus på.

Derfor hører vi meget gerne om jeres erfaringer med casen.

Har elever eller studerende udviklet spændende analyser, projekter, koncepter eller anbefalinger, vil vi gerne høre om det. Måske har de fundet vinkler, som virksomheden ikke selv havde overvejet.

Måske har de arbejdet med udfordringen på en helt ny måde.

Med jeres accept vil vi gerne være med til at synliggøre de gode historier og resultater gennem f.eks. artikler, interviews eller socialer.

Del på egne kanaler eller kontakt os for at snakke nærmere om mulighederne.

Kontakt

Helle Dons Larsen

Tlf. 21 29 61 67

htl@bskive.dk