

INNOVATION & FORRETNINGS UDVIKLING I KULTURLIVET





Torben Ballegaard – forfatter til "Når bestyrelsen skaber værdi"

.... Bestyrelsen skal sikre sig overblik ved regelmæssigt at se på innovationspipelinen og støtte direktionen i balancen mellem forbedring og eksperimenter.

....nogle af de projekter, der spirer i dag bliver måske vigtige overskudsgivere om 3-5 år.

.... Bestyrelsen skal derfor vurdere innovationskapacitet i forhold til både kerneforretningen og mulige komplementære forretningsområder.



Torben Ballegaard – forfatter til ”Når bestyrelsen skaber værdi”

.... At ramme en sund balance mellem konstante innovationer i kernen og innovation af nye muligheder er en udfordring for mange bestyrelser og direktioner

.... Bestyrelsen skal inspirere direktionen til at forbedre virksomheden på den næste bølge af forandringer.

....Løsningen er at udvikle nogle få udvalgte, nye forretningsmuligheder, herunder nye forretningsmodeller

FORRETNINGSUDVIKLING I KULTURLIVET

Handler om VÆRDISKABELSE



Kerneydelser og komplementære områder –
brugerfokus



§ 50 – Anbragt

Bidrag til samfund, velfærd m.m. –
legitimitet

De 5 forudsætninger for innovation og forretningsudvikling i kulturinstitutionen

1 – Et klart Omverdensbillede

Fokus på:

- Konkurrenter
- Brugere
- Teknologi
- Politiske, sociale, økonomiske og miljømæssige faktorer

Generel Tilstand:

+ Stor opmærksomhed på omverdenen

- For lidt fokus uden for kulturverdenen og for lidt viden generelt om bruger-tendenser

2 – Værdiskabelse for brugerne og samfundet

Fokus på:

- Brugernes behov
- Værktøjer til at forstå brugerne (segmenter, feedback)
- Ideudvikling på baggrund af brugerbehov
- Diversitet i de kreative processer (eksterne deltagere)

Generel Tilstand:

- + Generel god forståelse for at bidrage til samfundsopgaverne
- Alt for lidt dataindsamling om brugere, manglende analyse af data og manglende værktøjer, antagelser frem for viden

De 5 forudsætninger for innovation og forretningsudvikling i kulturinstitutionen

3 – Ildsjæle og kreative sprintere

Fokus på:

- Ildsjæle i organisationen der kan udvikle og gennemføre
- Plads til at de kan være kreative og besluttende
- Ressourcer i form af tid og penge til udvikling?
- Kompetencer til at udvikle, kvantificere og kvalificere?

Generel Tilstand:

- + Generel godt kreativt og tillidsfuldt klima i organisationerne
- Manglende forståelse for kreative processer, for få penge til at udvikle, mangel på kompetencer til at køre processer

De 5 forudsætninger for innovation og forretningsudvikling i kulturinstitutionen

4 – Innovations-klima

Fokus på:

- Metoder og processer til innovation og forretningsudvikling
- Kompetencer til at eksekvere på udviklingsresultater
- Tillid og respekt mellem folk på tværs af organisationen
- Fejl og læringskultur, belønning

Generel Tilstand:

+ Rum for læring, interesse for metodik

- Erfaring med metodisk systematisk arbejde, det-plejer-vi- kultur

De 5 forudsætninger for innovation og forretningsudvikling i kulturinstitutionen

5 – Roadmap – hvor skal vi hen?

Fokus på:

En klar og levende vision med klare mål

Pipeline af udviklingsprojekter?

Ledelsens kapacitet til at sikre forandring og forretning

Strategiske milepæle – hvad skal der ske hvornår

Generel Tilstand:

+ Lyst og entusiasme, interesse for ledelse

- Få kulturinstitutioner har en klar vision og strategi,
ledelseskompeterer står i skyggen af faglige kompetencer

Værktøjer – Business Model Canvas: Forretningsmodellen


The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 		Revenue Streams 		



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

 **Strategyzer**
strategyzer.com

**Rasmussen
& Marker**

Værktøjer – Business Model Canvas: Forretningsmodellen

The Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
Hvem Hjælper dig?	Hvad Gør Du?	Hvad giver du? Og hvordan hjælper det?	Hvordan interagerer Du?	Hvem hjælper du? Hvem er dine målgrupper?
	Key Resources		Channels	
	Hvem er der? Og hvad har I at gøre med		Hvor kommunikerer du og hvordan?	
Cost Structure		Revenue Streams		
Hvad bruger du (udgifter)?		Hvad får du (indtægter)?		

CC BY SA ND I | This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

HAR VI BRUG FOR FORRETNINGSUDVIKLING?

