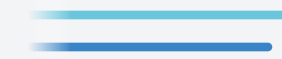


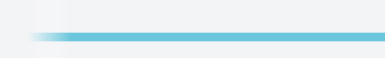

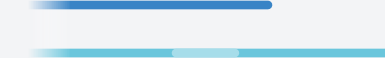
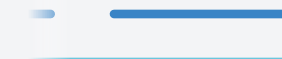
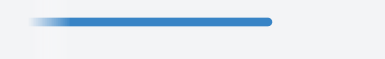
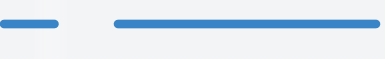


Cases fra Global Growth Robotics

Et vækstrettet forløb for ambitiøse robot-, automations- og dronevirksomheder i Danmark

Indholdsfortegnelse

	○ Forord	3
	○ Fem facts om virksomhedernes tilfredshed	4
	○ Det siger virksomhederne om deres deltagelse	5
	○ Casesamling - STRECON	7
	○ Casesamling – Autonomous Units	10
	○ Casesamling – Intelligent Systems	13
	○ Casesamling – Spin Robotics	16
	○ Casesamling – MyDefence	19
	○ Udvikling og begrundelse for at deltage	22

Forord

Global Growth Robotics

Efterspørgslen på automatiserede løsninger stiger verden over. Men hvis danske robot-, automations- og dronevirksomheder skal være konkurrencedygtige globalt, skal de ikke kun levere innovative løsninger – de skal også drive god forretning. Derfor har Odense Robotics og Industriens Fond lavet et unikt skaleringsprogram, som skal realisere vækstpotentialet i den danske robotindustri. Global Growth Robotics (GGR) programmet skal gøre 50 ambitiøse danske robot-, automations- og dronevirksomheder klar til at konkurrere på det globale marked.

Ved at deltage i en række workshops får virksomheder ekspertviden om salg og marketing, supply chain og produktion, organisationsudvikling samt finansiering. Virksomheder får samtidigt tilknyttet deres egen coach, som skal hjælpe dem gennem hele forløbet med at omsætte viden til et eksekverbart roadmap for skalering af den enkelte virksomhed. Derudover deltager virksomhederne i en række masterclasses, hvor nogle af branchens mest kendte ansigter deler deres viden.

Hvad siger virksomhederne

Denne casesamling indeholder virksomhedscases, som tilsammen formidler en bred indsigt i, hvordan Global Growth Robotics har gjort en forskel for virksomhederne. Den beskriver virksomhederne, deres vækstrejse, hvorfor de valgte at være med i programmet, og hvordan Global Growth Robotics har styrket deres potentiale for skalering.

Tak for deltagelse

COWI vil gerne sende en stor tak til alle de interviewpersoner, som har bidraget med viden og erfaringer. De har givet os muligheden for at få et unikt indblik i, hvordan robotvirksomheder arbejder på tværs af landet, og ikke mindst deres oplevelse af at have deltaget i programmet. Casesamlingen er udarbejdet af COWI for Odense Robotics med støtte fra Industriens Fond.

Fem facts om virksomhedernes tilfredshed



96%

Er i høj grad tilfredse med deres deltagelse



87%

Fik indfriet deres forventninger til programmet



88%

Kan omsætte læringen direkte i deres virksomhed



82%

Har øget deres forudsætninger for skalering



92%

Fik relevant viden fra eksterne oplægsholdere

Det siger virksomhederne om deres deltagelse

I nedenstående fortæller virksomhederne om deres foreløbige udbytte. Her fremhæver de særligt muligheden for erfaringsudveksling med de andre deltagere, en tæt kobling mellem teori og praksis, og hvordan de er kommet tættere på at udnytte virksomhedens potentiale.



Deltager, hold 1

Gode oplæg og inspiration kombineret med, at vi har haft tid til refleksion og arbejde med egen virksomhed.



Deltager, hold 1

Jeg har fået en forståelse af forskellen på de forskellige investeringsmuligheder og hvor vi måske passer ind.



Deltager, hold 2

Vi er sikre på at komme hjem med en action plan, samt at kunne sparre med de andre virksomheder.



Deltager, hold 2

Vi har fået inspiration og mulighed for at diskutere og afstemme i vores egen ledergruppe. Vi har fået erfaringer og idéer fra de andre virksomheder, som giver vores proces et nyttigt twist.



Deltager, hold 2

At man bliver tvunget til at vende tingene på hovedet og stille sig selv de kritiske spørgsmål. Og at der er et rum, hvor det eneste formål er at løse opgaven. Det er svært at skabe rum til dette i en travl hverdag.



Deltager, hold 1

At høre hvilke tanker og udfordringer de andre virksomheder har, og hvordan de arbejder med opgaverne, samt at der er mulighed for sparring med de andre virksomheder.



Deltager, hold 2

Der er dynamiske oplæg fra andre virksomheder, som gør problematikkerne håndgribelige. Det, at vi på workshoppen arbejder ud fra eksempler og med aktiv deltagelse, hvor vi har reelt output bagefter.



Deltager, hold 1

Vi er blevet udfordret på, hvorvidt virksomhedens strategi faktisk lever blandt medarbejderne. Vi har fået redskaber til at få udepeget svagheder og styrker i vores organisatoriske indretning og daglige drift.



Note: Citaterne stammer fra interview med deltagende virksomheder, samt deres feedback i kvalitetsmålingen udført af COWI.

På de følgende sider dykker vi yderligere ned i virksomhedernes oplevelse af deres deltagelse i Global Growth Robotics



STRECON Præcisionspolering til globale industrier.

Gammelt og stolt håndværk til nye højder

[Læs casen her ▶](#)



AUTONOMOUS UNITS Desinficerings teknologi skaber øget tryghed, sundhed og kvalitet.

Den første af sin slags på markedet.

[Læs casen her ▶](#)



INTELLIGENT SYSTEMS Google for robotter. Intelligent teknologi til industrielle anlæg.

[Læs casen her ▶](#)



SPIN ROBOTICS Bedre arbejdsvilkår vha. automatiserede processer

Samarbejdsdrevne løsninger der skaber smartere opgavehåndtering.

[Læs casen her ▶](#)



MyDefence Teknologi der beskytter og redder liv

Trådløs teknologi der højner personbeskyttelsen i missionskritiske områder

[Læs casen her ▶](#)

STRECON

STRECON er et spin-out af Danfoss og er grundlagt af Erik Lund og Christian Jepsen. Erik er uddannet økonom, har tidligere været ved Danfoss, og er ansvarlig for virksomhedens generelle salg og ledelse. Christian er uddannet maskiningeniør og har ansvar for den tekniske del af virksomheden.

STRECON er specialist inden for præcisionspolering, og med en præcis og automatiseret poleringsmetode leverer de specialiserede maskiner og udstyrsløsninger til forskellige kunder inden for særligt plast- og metalindustrien

STRECON anvender et robotmaskinsystem til præcisionspolering af værktøjer, forme og maskinkomponenter, og er den førende producent og udvikler på markedet.



Etableret I 2001



Marked: Industrien



22 ansatte



Gammelt og stolt håndværk til nye højder

Præcisionspolering er et gammelt og stolt håndværk, der tidligere er blevet udført som manuelt håndarbejde. Håndværket er tidskrævende at lære, og kvalitetsniveauet svært at leve op til. STRECONS præcisionspolering er den teknologiske løsning herpå, der bidrager til mindre nedslidning af medarbejdere og en højere kvalitet og præcision i slutproduktet. Robotsystemet gør, at overfladepolering af værktøjer og forme kan udføres og gentages med samme kvalitet og præcision - uafhængigt af den enkelte operatør. Teknologien (Robot Assisted Polishing (RAP)) forbedrer emnets overfladekvalitet uden at ændre på selve geometrien.



Erik Lund, Direktør

Vi har været i gang i mange år, og det har været et mangeårigt udviklingsforløb, som stadig er i gang.

STRECON er i gang med at udvikle flere nye industrielle udstyrløsninger, bl.a. en standardmaskine og en model, der kan håndtere krumme overflader.



Erik Lund, Direktør

Præcisionspolering er den svære del af poleringen, som man hidtil kun har gjort i hånden. Det er den udfordring vi har forsøgt at løse med vores teknologi.



Erik Lund, Direktør

Vi leverer specialudviklede maskiner til enkeltkunder, men vi er ikke lykkedes med at lave en standardmaskine. Det er vi dog i gang med at udvikle.





Værdien af forløbet

Erik vurderer, at de har haft et professionelt forløb, hvor viden og metode er blevet overført direkte til virksomheden. Emner på workshops har de fundet relevante og meningsfulde, og den tilknyttede coach har bidraget med god sparring forud for de forskellige workshops, men har også udfordret og problematiseret relevante felter og udviklingspotentialer i virksomheden undervejs.

Deltagelse i GGR har som noget særligt hjulpet STRECON med at håndtere et uforløst potentiale (kommercialisering), på en måde og i et omfang, som de ikke selv ville have gjort indenfor samme tid. Ifølge Erik har det øgede strategiske blik bl.a. gjort, at de har fået øjnene op for deres behov for nye kompetencer til at understøtte den videre proces, samt strategiske udvikling og tænkning omkring virksomheden.



Erik Lund, Direktør

Vi var ikke kommet frem til de her konklusioner, hvis ikke vi havde været med i programmet. Så havde vores udvikling været baseret på en mavefornemmelse i stedet for en struktureret business-beslutning.

Erik vurderer, at forløbet har bidraget til at deres forretning er blevet mere skalerbar, og samtidig har det også tydeliggjort et behov for at tage stilling til virksomhedens videre udvikling. Oprindeligt har virksomheden lavet maskiner med en robot i programmet, men i de seneste år har det udviklet sig til, at det er robotten i maskinen der er omdrejningspunktet. STRECON skal derfor tage stilling til, om internationalisering af RAP-teknologien på sigt bør udvikles af en anden virksomhed med mere specialiserede kompetencer. Forløbet har ifølge Erik givet dem en struktur til at diskutere kommercialiseringsspørgsmålet og det optimale ejerskab, hvilket har stor betydning for den proces, som de står overfor.



Erik Lund, Direktør

Jeg har klart oplevet at STRECON er blevet dygtigere og skarpere ift. hvordan vi skal kommercialisere vores maskine. GGR-forløbet har været i stand til at binde forretningsprocesserne sammen i en naturlig overgang, og det har gjort at vi har kunnet udviklet virksomheden løbende.

AUTONOMOUS UNITS



Autonomous Units er grundlagt af Flemming Thinggaard, der har erfaring fra robotbranchen. Flemming er uddannet ingeniør og har derudover en bachelor i elektronik og kommunikationsteknik og har arbejdet som bl.a. elektriker, projekt- og produktions manager.

Autonomous Units er en innovativ desinficerings teknologi, der består af en tør desinfektionsdamp, der sprayeres ud via et mekanisk spraysystem. Desinficeringsrobotten er blevet udviklet med afsæt i den daværende corona-situation, hvor et stigende behov for renlighed og desinficering blev en realitet for det danske samfund og resten af verden.

Robotten, som Autonomous Unit har udviklet, er blevet klassificeret til at være mere effektiv og kraftfuld end andre løsninger på markedet.



Etableret I 2020



Marked: sundhed, fødevarer- og landbrug



8 ansatte



Desinficerings teknologi øger tryghed, sundhed og kvalitet

Desinficeringsrobotten er en ny teknologi, der bidrager til lettere arbejds gange, og skaber et mere trygt og sundt miljø inden for særligt sundhedsområdet samt Food & Beverage og Pharma-industrien – tre markeder, hvor et sterilt miljø er en forudsætning. Corona-situationen skabte et behov for at begrænse smitte og spredning af bakterier, hvilket Autonomous Units desinficerings teknologi bidrager til.



Søren Bjerre, CCO

Desinficerings teknologien er det mest effektive og kraftfulde der er på markedet i dag.

Autonomous Units skaber med deres teknologi øget tryghed, sundhed og kvalitet, ved at minimere bakterie- og smitterisici, og samtidig understøtter en lettere arbejds gang for branchernes medarbejdere.



Søren Bjerre, CCO

Vores teknologi letter ikke bare en række arbejds gange og skaber et mere sterilt miljø, men den bidrager også til øget tryghed, sundhed og kvalitet.



Søren Bjerre, CCO

Corona-situationen ændrede ikke på rengørings paradigmet i det omfang vi havde troet, men nogle brancher havde større potentialer og behov end andre.





Værdien af forløbet

Søren vurderer, at deres forløb har været godt tilrettelagt, bestået af veludvalgte oplægsholdere og, vigtigst af alt, har det indeholdt overførbare viden, strategier og værktøjer. De oplever de har skullet investere meget tid i det, men at det har været godt givet ud, da de har fået noget nyt med derfra hver gang. Den tilknyttede coach oplever, at han har udfordret dem på en konstruktiv og kritisk måde, hvilket Søren mener, har været med til at ændre på deres kunde- og markedstilgang.

Deltagelsen i GGR har givet Autonomous Units et fællessprog og nogle referencepunkter, som de ikke havde før, hvilket Søren oplever har gjort, at de som ledelse er blevet bedre rustet. Yderligere har de fået hjælp til at kigge nærmere ind i virksomhedens skaleringspotentiale, og de større strategiske beslutninger der bl.a. er forbundet med på sigt at komme ud over Danmarks grænser salgsmæssigt. Samlet oplever Søren, at de med forløbet har udviklet sig hurtigere og i en mere strategisk retning, end hvad de ellers ville have gjort.



Søren Bjerre, CCO

Vi har fået værktøjer med hjem, som vi kan bruge til noget. Både som enkeltmand og som virksomhed. Som lille virksomhed har vi fået redskaber til at komme hurtigere frem.

Søren vurderer, at forløbet har bidraget til, at de har fået et netværk indenfor branchen, hvilket har stor værdi når man er en mindre og ung virksomhed. Derudover fremhæver Søren, at de har fået en skarpere forretningsplan og er blevet mere målrettede. De står nu overfor at skulle lave flere demonstrationer i Danmark, med henblik på at øge salget af robotter samt eventuelt internationalisere på sigt. De vurderer, at forløbet har accelereret deres strategiske udvikling, og derfor også den efterfølgende proces, som de står overfor nu.



Søren Bjerre, CCO

Der skal investeres tid før man kan rykke sig. Vi har fået værdifulde input, og er blevet meget mere målrettet og klarsynede ift. hvor vi skal hen og hvordan vi strategisk kan gribe det an.



INTELLIGENT SYSTEMS

Intelligent Systems er grundlagt af Niki Nicolas Grigoriou (CEO / Software Architect) og Frank Sørensen (CTO), der har været kollegaer siden 1998. I november 2021 kom Torsten Bielefeldt Schlägelberger til som COO.

Intelligent Systems er verdensførende indenfor softwareudvikling til automatiserede logistik og produktionsløsninger. Intelligent Systems' software gør fabrikker til Smart Factories og lagre til Smart Warehouses ved at binde robot og automatisering sammen med virksomhedens digitalisering og IT-systemer, så de fungerer nemt og helt fuldautomatisk. Virksomhedens unikke kerne ekspertise og forståelse hjælper kunderne med at blive mere konkurrencedygtige og nå deres mål. Fx ved at nedbringe omkostninger, øge automatiseringsgraden, skabe gennemsigtighed og forbedre kvalitet. Intelligent Systems evner at bygge bro mellem IT, robotter og automatisering - og forretningens mål.

Intelligent Systems er bredt forankret i hele verden og har projekter der spænder bredt fra bagge håndtering i lufthavne, til post og pakke services, lager- og distributionscentre, detail eller storskala fremstilling, samt automatiseret logistik til hospitaler.



Etableret I 2006



Marked: Intelligent Software til varehuse, produktion og intralogistik



50+ ansatte



Google for robotter

Hos Intelligent Systems skaber deres software og teknologi sammenhæng mellem den virtuelle/digitale verden og den virkelige/håndgribelige verden. Det sker gennem intelligente systemer, der interagerer med mennesker (eks. brugergrænseflader, robotteknologi, sensorer og aktuatorer, netværk og IT-systemer). Teknologien skaber værdi i krydsfeltet mellem automations- og robotteknologi, informations- og kommunikationsteknologi (IKT) og logistik, automatisk materialehåndtering og ressourceoptimering.



Niki Nicolas Grigoriou, direktør

Vores intelligente systemer er med til at give vores kunder fuld styring og muligheder for at starte, pause og stoppe når behovet opstår.

Det er Intelligent Systems' ambition at demokratisere automatisering og robotteknologi – og gøre nemt for virksomheder selv at tage kontrol over teknologien.

Virksomheden har konstant kontrol over de systemer, som de leverer styring til, og med en 24/7/365 support hotline er der garanti for, at deres kunder altid har intelligente løsninger, der fungerer.



Niki Nicolas Grigoriou, direktør

Vi er specialister til at udvikle intelligent software, der kan understøtte større industrielle anlæg. Vi binder anlæg og processer sammen. Det er os, der tilføjer det smarte.

Virksomheden har mange og alsidige løsninger indenfor intelligent teknologi, og Niki beskriver derfor deres store portefølje som "Google for robotter". Intelligent Systems løsningerne spænder fra automatiserede intelligente logistiksystemer, højniveau styring samt intelligens, der styrer store automatiserede logistikløsninger.



Niki Nicolas Grigoriou, direktør

På sigt håber vi på, at vi kan lave en platform til SMV'er, så de også kan få gavn af digitalisering og robotteknologi. Det vil kunne give mange virksomheder adgang til mere omkostningseffektive løsninger.

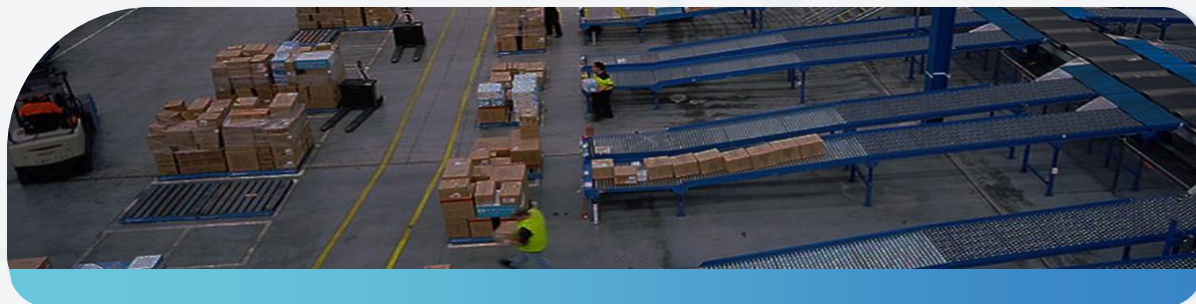




Værdi af forløb

Niki vurderer, at deres forløb har båret præg af høj kvalitet. De fandt workshops relevante og Niki oplever, at de har fået noget med derfra hver gang – dette endda på trods af, at de andre deltagere har været vidt forskellige og haft forskellige behov. Selvom deltagerne har været forskellige, er det Nikis indtryk, at forløbet bar præg af et højt niveau, og at de har været målrettet og fængende fra start. Et aspekt der er vigtigt, når investerer virksomhedens tid i det.

Ifølge Niki har deltagelsen i GGR givet Intelligent Systems strategisk værdifulde input og sparring ift. den udviklingsproces de står overfor, som de havde svært ved selv at få greb om. De vurderer derfor, at forløbet har understøttet virksomhedens udviklingsproces, og har klædt dem på til det videre skridt.



Niki Nicolas Grigoriou, direktør

Vi stod overfor at skulle udvikle noget nyt og skelsættende, og var derfor på bar bund. Vi har derfor taget imod al strategisk sparring og input med kyshånd.

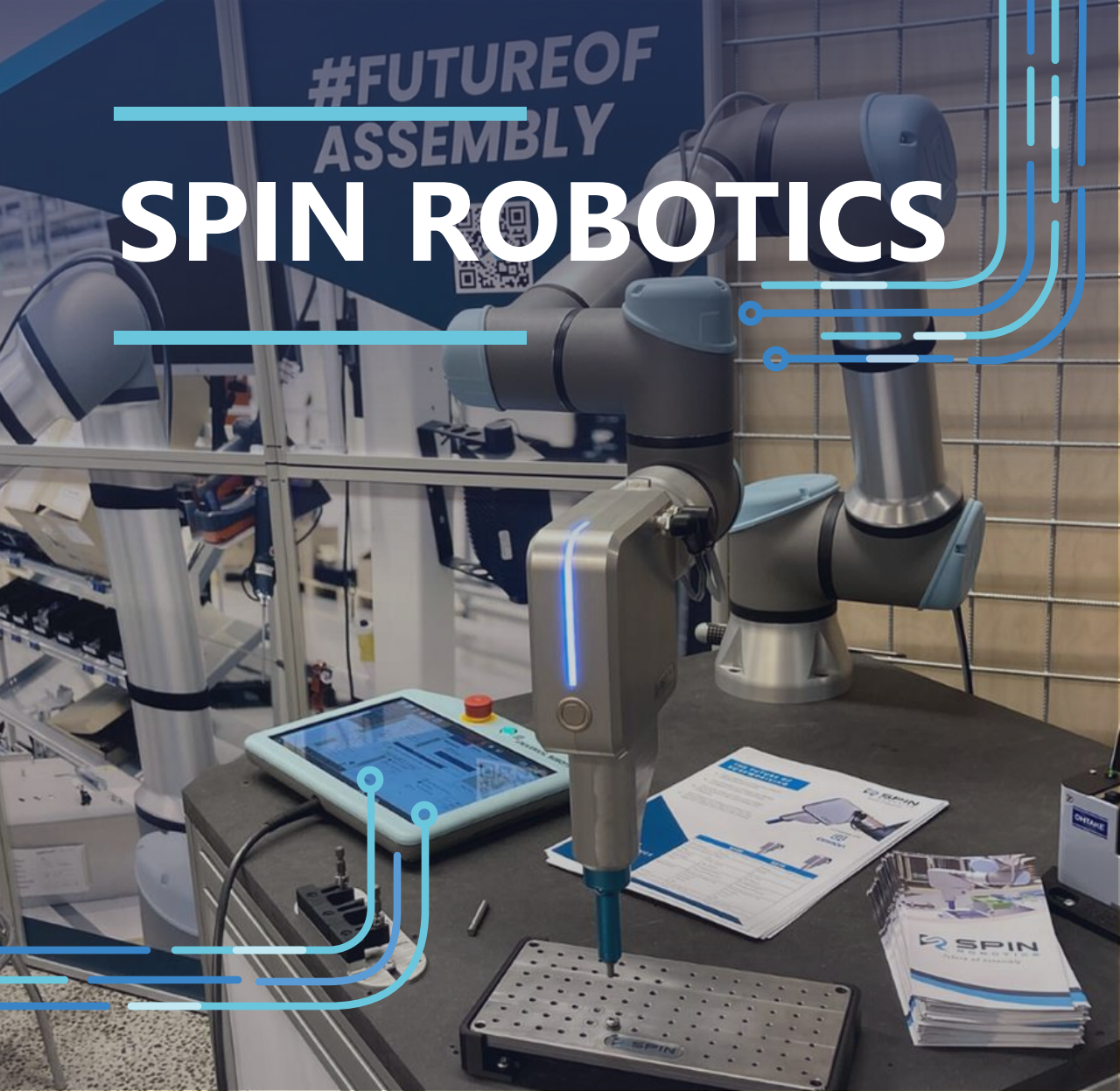
Niki fortæller at de nu arbejder målrettet med at udvikle en global platform, der kan udbygge deres i forvejen store og intelligente teknologiportefølje. I den forbindelse har de brug for investorer, hvilket de forventer, at deres udvidede netværk kan åbne døren for. Inden for de næste ti år forventer Niki og virksomheden at opleve markante omsætningsmæssige effekter samt et accelererende antal medarbejdere, som følge af udviklingen og forløbet.



Niki Nicolas Grigoriou, direktør

På grund af forløbet har vi har fået nye relationer, som kan gå hen og blive betydningsfulde for vores videre udvikling. Vi skal ud og finde investorer, potentielle kunder og samarbejdspartnere, og i den forbindelse skal man ikke underkende værdien af sit netværk.

SPIN ROBOTICS



Spin Robotics er grundlagt af Thomas Sølund og Teit Silberling. Som tidligere konsulent ved Teknologisk Institut så Thomas et stort potentiale i at erstatte håndholdte skruetrækkere med sikre skrueløsninger til collaborative robotter, og fik derfor idéen til Spin Robotics. Thomas har en ph.d. i robotteknologi og Teit er uddannet inden for virksomhedsøkonomi og marketing.

Spin Robotics laver sikre skrueløsninger inden for montage ved hjælp af en *collaborative robot* (cobot). Teknologien bidrager til færre arbejdsskader grundet øget sikkerhed men også forbedrede arbejdsvilkår. Med cobotten undgår montagemedarbejdere manuelt at skruer 1500-2000 skruer fast om dagen, fem dage i ugen, hvorfor cobotten modvirker manuelle muskelskader i arm- og håndled.

Spin Robotics markedsfører aktuelt to skrueløsninger (SD35 og SD70) og bliver brugt inden for et bredt udsnit af brancher.



Etableret i 2019



Marked: bilbranchen, industriel elektronik mfl.



15 ansatte



Forbedrede arbejdsvilkår vha. automatiserede processer

Spin Robotics teknologi revolutionerer skrueløsninger via et sikkert, tæt og automatiseret samarbejde mellem robot og medarbejder. Cobotten skaber lettere og mere effektive arbejdsgange, men sikrer også forbedrede arbejdsvilkår indenfor et vidt omfang af montageopgaver. Teknologien bygger derfor bro mellem mennesker og robotter vha. samarbejdsdrevne løsninger, og øger samtidig monteringskvaliteten. Den samarbejdsdrevne løsning skaber derfor værdi for både medarbejder og producent.



Teit Silberling, direktør

Vi tilbyder en all-in-one skrueløsning, der sikrer forbedrede arbejdsvilkår og mindre fysisk nedslidning af medarbejderne.

Ikke nok med cobotten og skrueløsningsteknologien skaber forbedrede arbejdsvilkår, så afhjælper den samtidig udfordringen med mangel på arbejdskraft, som flere produktionsvirksomheder aktuelt oplever. Teknologien frigiver medarbejderressourcer, og bidrager derfor også til at løse et kompetence- og ressource behov hos landets virksomheder.



Teit Silberling, direktør

Vores samarbejdsdrevne løsning er unik, og er til gavn for såvel medarbejder som producent.

Spin Robotics samarbejdsdrevne løsning skaber derudover rum for smartere og mere meningsfulde opgaver, hvilket skaber mere bæredygtige og effektive jobs.



Teit Silberling, direktør

De automatiserede processer frigiver hænder i virksomhederne, hvilket er med til at løse noget af udfordringen med mangel på arbejdskraft.





Værdi af forløb

Teit vurderer, at deres forløb har været præget af en tværgående dialog og sparring med de øvrige deltagere, hvilket har givet indsigtsfulde nye perspektiver til egen virksomhed. Han oplever at dialogen med de andre har været åben og tillidsfuld og endda på trods af at der har været sammenfald i markederne de opererer i.

Ifølge Teit har deltagelsen i GGR givet Spin Robotics et større og mere strategisk indblik i de forretningsmæssige processer, hvilket han oplever har givet dem redskaber til mere strukturerede processer og valg fremadrettet. Særligt fremhæver han, at forløbet var med til at tydeliggøre, at der var huller i deres supply chain. Med en skærpet retning og strategi har de dog fået det løst, og er kommet tættere på leverandørerne.



Teit Silberling, direktør

Det har været utroligt givende med sparring og netværk blandt de andre deltagere. Det har været med til, at vi nu ser anderledes på nogle processer og har fået vores mål og udfordringer sat i perspektiv.

Ifølge Teit har de nu fokus på at etablere sig i USA, og håber på sigt at kunne komme ind på det asiatiske marked. Ambitionen er et øget salg og udbredelse og på sigt etablering af et datterselskab i USA. Derudover ser de ind i en øget fokus på data omkring skrueprocesserne, da flere kunder efterspørger data/viden om momentet en skrue er monteret med, samt at udvide deres produktportefølje indenfor montage.



Teit Silberling, direktør

Forløbet har været med til at udfylde nogle huller og styrke vores retning. Undervejs blev vi opmærksomme på, at der var problemer med vores supply chain, hvilket vi fik hjælp til at håndtere.



MyDefence er medgrundlagt af Dan Hermansen, der har erfaring fra forsvaret. Dan er tidligere delingsfører ved flyvevåbnet, og er uddannet som civilingeniør inden for telekommunikation. Ideen til teknologien opstod i 2010 efter et møde med veteransoldater, der kom hjem fra Afghanistan i kørestol pga. vejsidebomber.

MyDefence leverer produkter inden for elektronisk krigsførelse og særligt inden for udvikling af missionskritisk RF-udstyr, med afsæt i forskning. Teknologien beskytter soldater mod droner der eksempelvis bærer sprængstof, og er trådløs, bærbar og skalerbar.

MyDefence markedsfører trådløse produkter af høj kvalitet, og leverer både standardløsninger og skræddersyede nøglefærdige projekter med deres beskyttelsesteknologi til personer, køretøjer og områder.



Etableret I 2013



Marked: Forsvar, politi, fængsler og infrastruktur



35 ansatte



Teknologi der beskytter og redder liv

MyDefences personbeskyttelses teknologi taler ind i de behov som moderne krigsførelse stiller ift. hurtigere, lettere og mere fleksible systemer. Med afsæt i begreberne "missionskritisk" og "interoperabilitet" søger MyDefence at imødekomme militære behov for fleksibilitet og funktionsdygtighed, for særligt at kunne beskytte og redde soldaters liv.



Dan Hermansen, direktør

Vores teknologi sikrer en højere grad af personbeskyttelse, og er med til at nedbringe de menneskelige tab, som eks. krig medfører.

For at imødegå trusler i missionskritiske operationer er pålideligheden af udstyret afgørende for MyDefence. Derfor anvender de strenge testprocedurer på alle trin af produktudviklingen, selv på undersystemniveau, for at opnå den nødvendige pålidelighed. MyDefences løsninger er langsigtede, da de kan opgraderes i marken, efter udrulning, hvilket sikrer den fortsatte drift og en højere anvendelighed.



Dan Hermansen, direktør

Forsvarsindustrien er klart vores største marked, og vi samarbejder primært med NATO-lande og allierede.

MyDefence tilbyder udstyr med en høj tilpasningsevne, hvilket er afgørende i en industri, hvor trusselsmiljøet ændrer sig hurtigt og er forbundet med uforudsigelighed.



Dan Hermansen, direktør

Vi har skabt en teknologi der kan afhjælp trådløse trusler i missionskritiske områder. Det redder liv og imødekommer samtidig de militære behov for fleksibilitet og funktionsdygtighed i risikofyldte operationer, hvor tingene skal gå stærkt.





Værdi af forløb

Dan vurderer, at deres forløb har givet ledelsen en fælles forståelse og opfattelse af, hvordan de eksempelvis taler supply chain og markeder. Han oplever at forløbet var intensivt, og stillede krav til disciplin og prioritering, da der skulle arbejdes strategisk mellem hver workshops i tæt forening med virksomhedens drift. Dan så dog gerne at forløbet strakte sig over en længere periode, da han vurderer, at det ville skabe endnu større udvikling.

Ifølge Dan har deltagelsen i GGR givet MyDefence en mere sammentømret ledelse, og muligheden for at arbejde med strategien i fællesskab har gjort, at den er blevet aligned hele vejen rundt. Dan oplevede dernæst, at de var mere modne end de øvrige virksomheder på holdet, men at forløbets rammer var fleksible og blev tilpasset efter deres behov.



Dan Hermansen, direktør

Havde det ikke været for forløbet havde vi ikke fået prioriteret tiden og ressourcerne til udviklingen på samme måde. Som virksomhed har vi rykket os til et helt andet niveau, og det ville ikke være sket inden for samme periode, hvis vi selv havde stået med den proces.

Ifølge Dan har de nu fokus på at fortsætte vækstrejsen og at håndtere nye *go to* markeder. De oplever at forløbet har bidraget til at skabe en sund grundforretning, og med en firdoblet omsætning i 2022 er de indstillet på at kunne gøre det samme i år 2023. Ambitionen er at få en løbende produktion med et godt flow der passer til markedets efterspørgsel, og dermed at komme mere væk fra den nuværende ordrebaserede produktion.

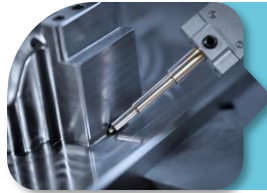


Dan Hermansen, direktør

Forløbet har gjort, at vi som ledelse har fået nogle processer, roller og ansvar på plads, og at vi nu kan tage nogle større skridt mod at blive en robust virksomhed. Det har derfor understøttet vores udvikling og har rustet os som virksomhed og ledelse.

Udvikling og begrundelse for at deltage

Virksomhedernes vækstrejse



STRECON

Virksomheden har haft et mangeårigt udviklingsforløb (2001-nu), hvor de indtil videre har leveret specialudviklede maskiner til enkelte kunder. Robotpolering har ikke været en nøgleaktivitet, men en produktlinje, om end fokus på robotdelen løbende er blevet skærpet.



AUTONOMOUS UNITS

Desinficeringsrobotten blev udviklet med afsæt i corona-situationen og behovet for et sterilt miljø (2020). Efter spørgslen blev dog ikke som forventet, hvorfor Autonomous Units i stedet valgte at fokusere deres salgsarbejde mod markeder, hvor desinficering i forvejen var et vigtigt element (2021).



INTELLIGENT SYSTEMS

Oprindeligt startede virksomheden som en projekt- og konsulentvirksomhed med ekspertise indenfor software til store industrielle anlæg (2006). Gradvist har virksomheden udviklet produktleverancer i form af styring, der binder automatiserede anlæg sammen.



SPIN ROBOTICS

Virksomheden har fra start (2019) arbejdet målrettet mod at udvikle et værktøj med en høj sikkerhedsstandard. Dette er de lykkedes med, og virksomheden fokuserer som det næste på at udvikle små serie størrelser (universal robot), der er nemme at bruge, sætte op og skifte.



MyDefence

I 2013 udviklede virksomheden en teknologi, der ud fra trådløse signaler skulle sikre personbeskyttelse. I 2016 valgte virksomheden at satse på en dronealarm, der via et komplet system af flere lag (radar, kamera, mv.) giver soldaterne en alarm, når en drone opfanger noget, hvilket i dag er kerneproduktet.

Hvorfor valgte de at være med i programmet?

Strecon havde oprindeligt sagt ja til at deltage i et andet projekt, men valgte i stedet GGR, da forløbet mere direkte satte og tematiserede de centrale spørgsmål: 1) Hvad er forretningsmodellen 2) Hvad er de unique selling points 3) Forståelse for konkurrentbilledet, hvilket de vurderede kunne være mere retningskabende for dem.

Autonomous Units ønskede at skalere deres forretning (nye markeder), og skulle derfor til at udarbejde en ny plan og strategi. Forløbets muligheder så de derfor som en god mulighed for at få input og sparring, som kunne anvendes til at kvalificere deres strategi og proces.

Intelligent Systems havde netop vedtaget en ny strategi, og vurderede at forløbet kunne assistere dem i processen. Den nye retning fordrede udviklingsaktiviteter, og de så derfor et potentiale i at få strategisk input og rådgivning hertil undervejs.

Spin Robotics havde en ambition om at komme ind på det amerikanske marked, hvorfor de så en mulighed i, at forløbet kunne klæde dem bedre på hertil i form af support og løbende rådgivning i opstarten. Samtidig så de det som en mulighed for at få nye perspektiver på virksomheden samt udvikle deres strategiske retning.

MyDefence etablerede en ny ledergruppe i 2021, med øget fokus på specialiserede roller og funktioner. GGR var derfor en mulighed for at samle den nye ledelse omkring det strategiske arbejde, og at få skabt et fælles sprog og ståsted.

Tak fordi du læste med

Casesamling – Global Growth Robotics

Udgivet i Marts 2023 af:

COWI, Visionsvej 53
9000 Aalborg
Denmark

Kontakt: Konsulent Line Frejlev

Telefon: +45 56 40 59 57, **E-mail:** lefv@cowi.com

Design og produktion: COWI

INDUSTRIENS FOND



COWI