ARTIKEL

Sæt din indre virksomhedskraft fri - igen

Artiklen er skrevet af Mette Dal Pedersen og Nils Elmark

Humanize Consult hjælper kunderne med at løfte deres bevidsthed til et højere niveau, og arbejder med større transformationer hos kunderne med afsæt i mennesker. Vi skaber balance i virksomheder.

Fremtiden er ikke, hvad den har været. Forandringer i marked og teknologi sker langt hyppigere og langt mere radikalt end tidligere. Det er derfor nødvendigt for virksomheder at forholde sig til fremtiden og de nye forretningsmodeller, der popper op. Vi ved, at organisationer, der tænker ind i fremtiden og drømmer stort, klarer sig bedre, end de der satser på, 'plejer'. Læs her om en robust metode til at drømme NYT og nå LANGT.

Det er tid til at gentænke strategien og begynde at se anderledes på fremtiden og de nye forretningsmodeller, der toner frem. Der sker monumentale forandringer i forbrugsmønstre, teknologi og menneskers forventninger, og det betyder, at gårsdagens forretningsmodel meget sandsynligt ikke vil give dig smør på brødet i morgendagens marked.

Vi skal samtidig også frigøre og låse op for kraften i en strategi. Medarbejderne skal kunne mærke strategien, den skal bo i hjertet. Det er ikke nok at dele information og lave handlingsplaner, medarbejderne skal føle sig forbundet med strategien. Alle skal føle sig engagerede, være passionerede og formålsdrevne.

Det er dog sådan, at det store flertal af virksomheder ikke drømmer og tænker stort nok, når de arbejder med deres vision og strategiske muligheder. Vi skal:

- turde drømme større,
- have en endnu tydeligere retning på forretningen som kan mærkes, og
- være mere villige til at eksperimentere med forretningsidéerne.

Amazon er et eksempel på en virksomhed, der tør drømme og tænke stort – og derfor når langt. Amazon startede som boghandel og kastede sig derefter over online shopping helt bredt, dagligvarer, web services, logistikydelser, underholdning og kunstig intelligens, der kombinerer enheder med service. Virksomheden fornyer konstant sin vision og går efter helt nye mål.

Nye aktører giver baghjul til etablerede virksomheder

Vi ser ofte, at etablerede virksomheder har 'tabt initiativet' – og de ved ikke, hvordan de skal vinde det tilbage. De kæmper fra kvartal til kvartal for at tilpasse sig en udvikling, der er skabt af unge aggressive konkurrenter med nye forretningsmodeller og nyt tankegods. Deres indtjening er presset, og selskabernes værdi er stagnerende eller faldende. Gennembruddet for kunstig intelligens forstærker blot udfordringen. Lad os se på en stribe kendte eksempler på nye aktører, der giver baghjul til etablerede virksomheder:

- Tesla (2008) er i dag 8 gange mere værd end VW.
- Airbnb (2008) er i dag dobbelt så meget værd som Hilton Group.
- Netflix (2009) har i dag 750 millioner seere – siden 2009 er 30 % af verdens fjernseere forsvundet.
- De 100 største fintech-selskaber er nu 38 % af værdien af de 100 største banker.

Sådan genvinder du initiativet

Vi mener, at traditionel strategiudvikling er kørt fast. Vi har derfor udviklet en ny model for, hvordan etablerede selskaber kan *genvinde initiativet og kortlægge en ny attraktiv position på et fremtidigt marked*. Vi kalder det 'at komme over på den anden side', hvor 'den anden side' er der, hvor vi kan og tør drømme stort og 'sætter vores indre kraft fri'. Gode ledere er eventyrere, der tør tænke stort og bredt og vildt – og det leder til, at de skaber deres egen fremtid, øger konkurrenceevnen samt styrker virksomhedens værdi. "Hvis du ved, hvad du skal gøre for at nå dit mål, er dit mål ikke stort nok". Et vildt mål er det mål, du ikke ved, hvordan du skal opnå eller hvordan, du kommer hen til, sagde canadiske Bob Proctor.

Det hele bygger på 3-trins modellen, som skaber den nødvendige og nye 'drøm' og hjælper dig og jer til at se nye muligheder og vinkler på forretningen. De tre trin består af at:

1. tegne det nye univers, igennem at øge bevidstheden og drømme stort,
2. udarbejde plan med afsæt i menneskers energi og kraft, og
3. gennemføre et kritisk eftersyn af planen med viden om menneskers paradigmer

Dette forløb vil typisk strække sig over cirka seks måneder.

Vilde mål og robust metode

Vores udviklingsteam i London har skabt en AI-drevet simuleringsmodel, en såkaldt "fremtids-simulator" som 1) fremskriver indvirkningen af nye tendenser på virksomhedens økonomi og 2) beregner konsekvenserne af strategiske tiltag i forhold til indtjening og værdi.

Vi har derudover et research-program, der løbende indsamler tech- og forretningstendenser i startup-miljøer i primært London og Europa. Ved hjælp af disse tendenser designer vi dynamiske fremtidsscenarier, hvori vi indplacerer hovedtallene fra din virksomheds årsregnskab. Vi er herefter i stand til at kvantificere tendensernes betydning samt simulere din virksomheds forventede økonomiske udvikling, alt efter hvor langt ind i fremtiden vi rejser og hvilke tendenser, vi tror spiller den største rolle.

Men vi bringer dig og jer videre end det.

Vores fremtidsscenarier har nemlig et langt større udfaldsrum, end din virksomhed normalt anvender. Vores model hjælper jer i ledelsen til kreativt at udforske det nye udvidede fremtidsrum i jagten på jeres nye visioner, forretningsområder og processer. Og hver gang direktionen, ledergruppen eller bestyrelsen får nye strategiske ideer, kan vores simuleringsmodel på stedet beregne de økonomiske konsekvenser.

På toppen af denne model arbejder vi med fremtidens ledelsesbegreber, hvor du og dine ledelseskollegaer får indsigt i, hvordan en øget bevidsthed kan føre til endnu bedre resultater for forretningen. Hvordan jeres tanker og følelsen med det, I gerne vil opnå, kan skabe endnu større handlinger i forretningen. "Vi bliver det, vi tænker på", som den amerikanske forfatter Earl Nightingale formulerede det.

Vi arbejder med, hvordan dette alt sammen er med til at løfte den energi og grundglæde, som skal fungere som katapult for virksomhedens transformation. Vores metode giver jer indsigt i disse begreber og hjælper jer til at videregive dem til organisationen i eksekveringen af planen.

Rør ved fremtiden

Sådan har I og andre virksomheder ikke altid tidligere udviklet strategier. Den næsten øjeblikkelige konsekvensberegning af nye strategiske tiltag øger hastigheden af virksomhedens strategiudvikling samtidig med, at I i ledelsen kan afdække et langt større fremtidigt forretningsområde.

Med simulatoren kan I firkantet sagt gennemleve flere års udvikling i fremtiden på ganske kort tid. I har rørt ved og fået en snak med fremtiden. I får for første gang en fornemmelse for, hvad den har at tilbyde. Det giver jer i ledelsen en enestående

mulighed for at genvinde initiativet, og I bliver i stand til at få øje på helt nye mål, der øger værdien af selskabet. I får en oplevelse af, at "det eneste sted, hvor din drøm bliver umulig, er i din egen tankegang", som den amerikanske foredragsholder Robert H. Schuller formulerede det for mange år siden.

Næste skridt

Vi vil gerne dele ud af vores viden til jer og tage en første dialog om mulighederne og hvad denne model kan bibringe af vækst og forretningsværdi for din virksomhed. Vi vil i en eventuel proces sammen se på forskellige nøgletal, som er med til at danne fundamentet for den fremtid, vi skal se ind i sammen.

Lidt om os

Vi er erfarne fremtidsforskere, videnspersoner og har de seneste 15 år arbejdet med tech-startups i London i et af verdens mest dynamiske venture drevne økosystemer. Vi har fulgt og arbejdet sammen med mange af de unge tech-startups og scaleups, som i dag udfordrer de etablerede selskaber. Vi kender altså den nye generation indefra.

Før da arbejdede vi med innovation, IT og forandringsledelse for danske og internationale virksomheder. Vi kender i sandhed også den etablerede forretningsverden indefra. Vi har igennem årene forudsagt radikale forandringer i erhvervslivet, som fremtidsforsker.

Virksomheder kan ikke fortsætte med at forlænge 'best practice' ind i en foranderlig verden – der er brug for strategiværktøjer, som skaber 'new practice'. Futurevision by Humanize, som vi også kalder det.