

Bimodal

Lang vs kort sikt i produksjon og tjenesteforvaltning

Nokios - 2015

Mål for WS:

1. Kjenne til hva «bimodal» er
2. Få praktiske råd for å komme i gang
3. Prøve ut teknikker og dele erfaringer



Når	Hva	Hvem
13:00 – 13:30	Hva er Bimodal IT og hvorfor er det viktig?	Ola Holm
13:30 – 13:45	Diskusjon i grupper: - Gruppeinndeling - Hvem har erfaring med bimodal? - o Utfordringer, suksesshistorier, Læring?	Alle Ola Holm
13:45 – 14:00	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer	Gruppeledere Ola Holm
14:00 – 14:30	Hvordan «Lean start up» kan benyttes for å komme i gang med korte utviklingsløp?	John Berland
14:30 – 15:00	Diskusjon i grupper: - Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang - o Utform hypoteser om effekt	Alle Gruppeledere
15:00 – 15:30	PAUSE	
15:30 – 16:30	Diskusjon i grupper fortsetter: - Bruk hypoteser i videre arbeid - o Dokumentere Business Model Canvas - o Forberede en «elevator pitch»	Alle Gruppeledere
16:30 – 16:55	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer - o Kommentarer og spørsmål	Gruppeledere Ola Holm
16:55 – 17:00	Oppsummering	Ola Holm

Har du hørt dette i møter?



Hvis vi gjør dette, må alle planlagte prosjekter utsettes eller stoppes.

Vi kan ikke utsette kjerneprosessene for en slik risiko.

Vi må avslutte prosjekt XX før vi kan starte noe som helst nytt

Digital arbeidsplass høres fint ut, men vi har hverken tid eller budsjett til det

Kan vi ikke bare arbeide mer effektivt med de verktøyene vi har allerede? Kanskje ha flere møter?

Hvis svaret er ja trenger du en bimodal IT strategi

Strategisk planleggingshypotese:

- I løpet av 2017 vil 75% av alle IT enheter ha utviklet en bimodal kapabilitet
- Halvparten av disse vil rote det til

Kilde: Gartner Digital Workplace Summit 22.9.2015

Sørg for å ikke havne i feil halvpart!



Sentrale spørsmål

1. Hva er bimodal IT ?
2. Hvorfor bimodal IT?
3. Hvordan komme i gang?
4. Hvilke feller bør man unngå?

En digital virksomhet må være delvis fast og delvis flytende

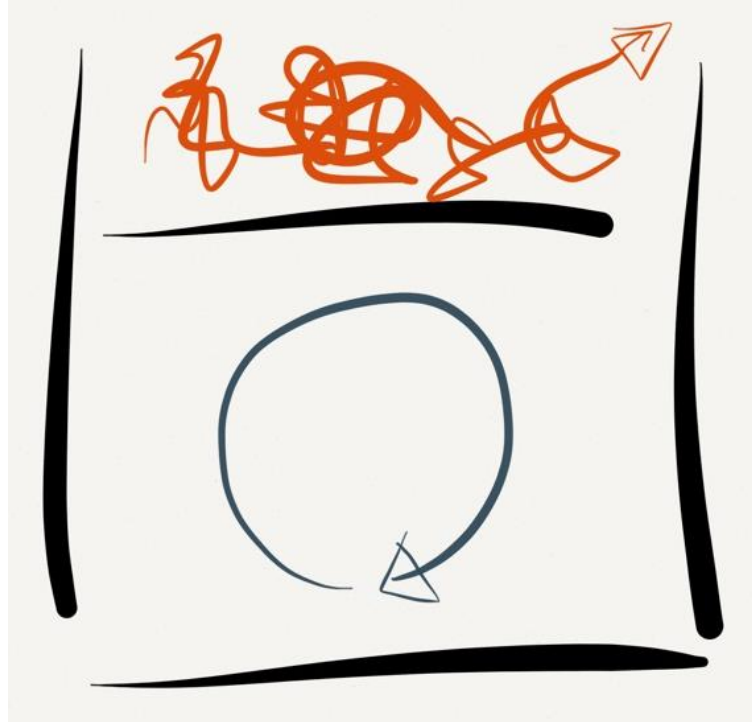
- Bimodal betyr å ha to moduser av IT:
 - Modus 1
 - Tradisjonell - forutsigbarhet, nøyaktighet og stabilitet
 - Modus 2
 - Utforskende - smidighet, hurtighet og innovasjon



Bimodal IT grafisk framstilt

Modus 2

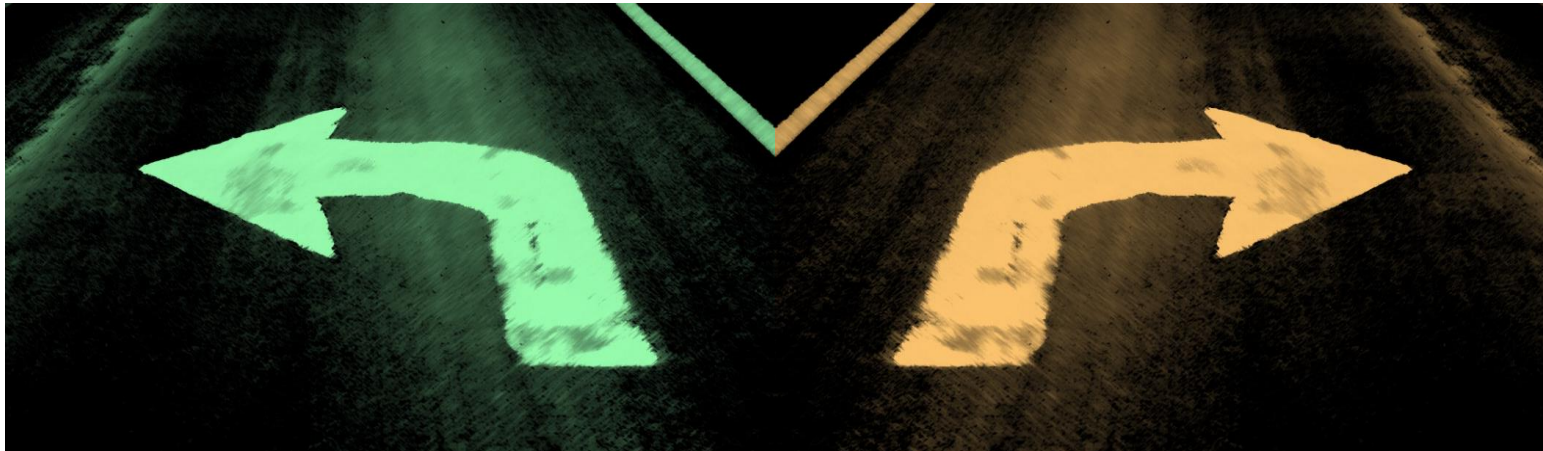
Modus 1



To spor for IT

Brukerengasjement
Verdiskapning

Operasjonell effektivitet
Kostnadsreduksjon



Tradisjonelt tenkesett om virksomhetens IT enhet

Operasjonell effektivitet
Kostnadsreduksjon

«Det er dette vår
IT-enhet gjør. Og det
må de fortsette med.»



Tradisjonelt tenkesett om virksomhetens IT enhet

Brukerengasjement
Verdiskapning



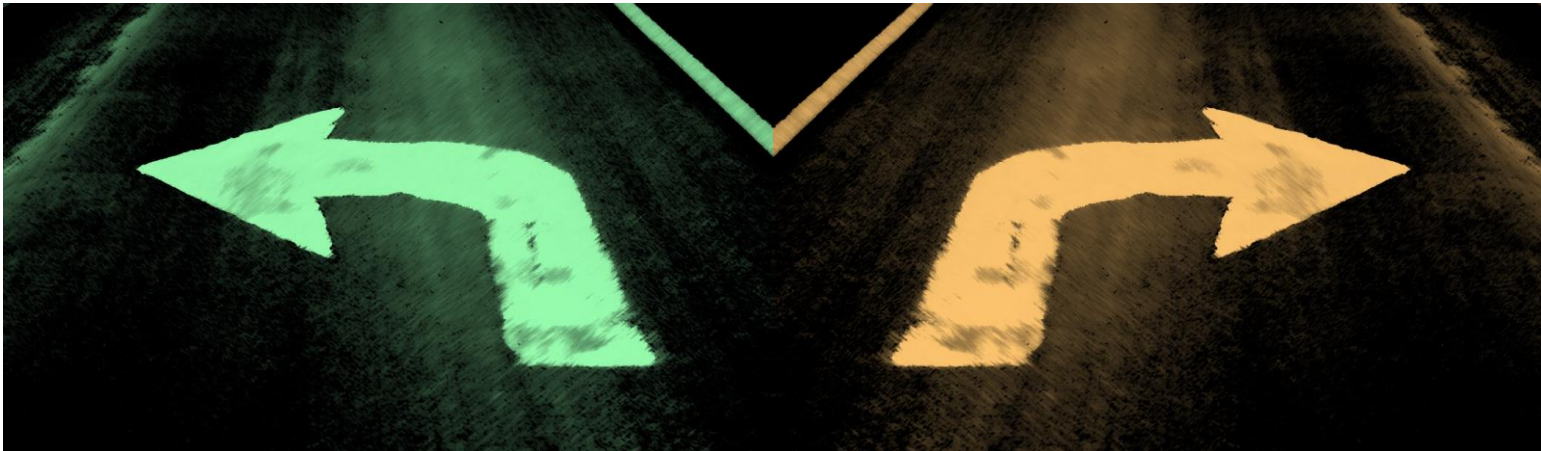
«Vi tenker ikke på IT-enheten vår om disse tingene. De er heller ikke spesielt gode på dette heller.»

«Dette er essensen av vår digitale strategi»

Begge sporene understøtter virksomhetsmål

Brukerengasjement
Verdiskapning

Operasjonell effektivitet
Kostnadsreduksjon



Hensikten med bimodal er å gjøre IT i stand til å understøtte begge sporene

Sentrale spørsmål

1. Hva er bimodal IT ?
2. Hvorfor bimodal IT?
3. Hvordan komme i gang?
4. Hvilke feller bør man unngå ?

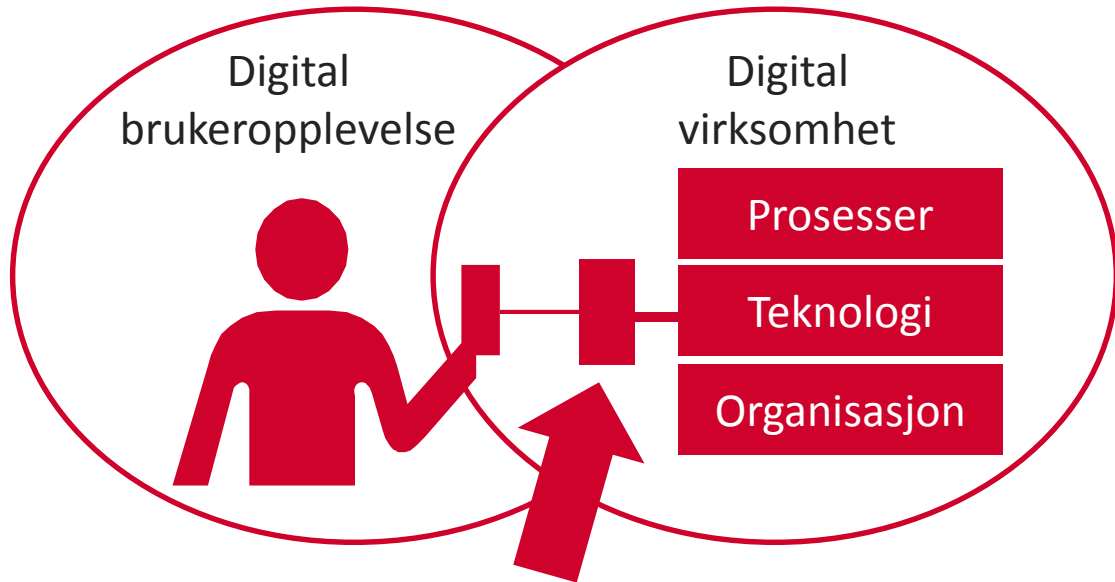


Vi observerer at skillet mellom IT og virksomheten gradvis viskes ut



Digitalisering endrer spillereglene – derfor tror vi omstilling til brukerorientering blir avgjørende for å ha livets rett i fremtiden

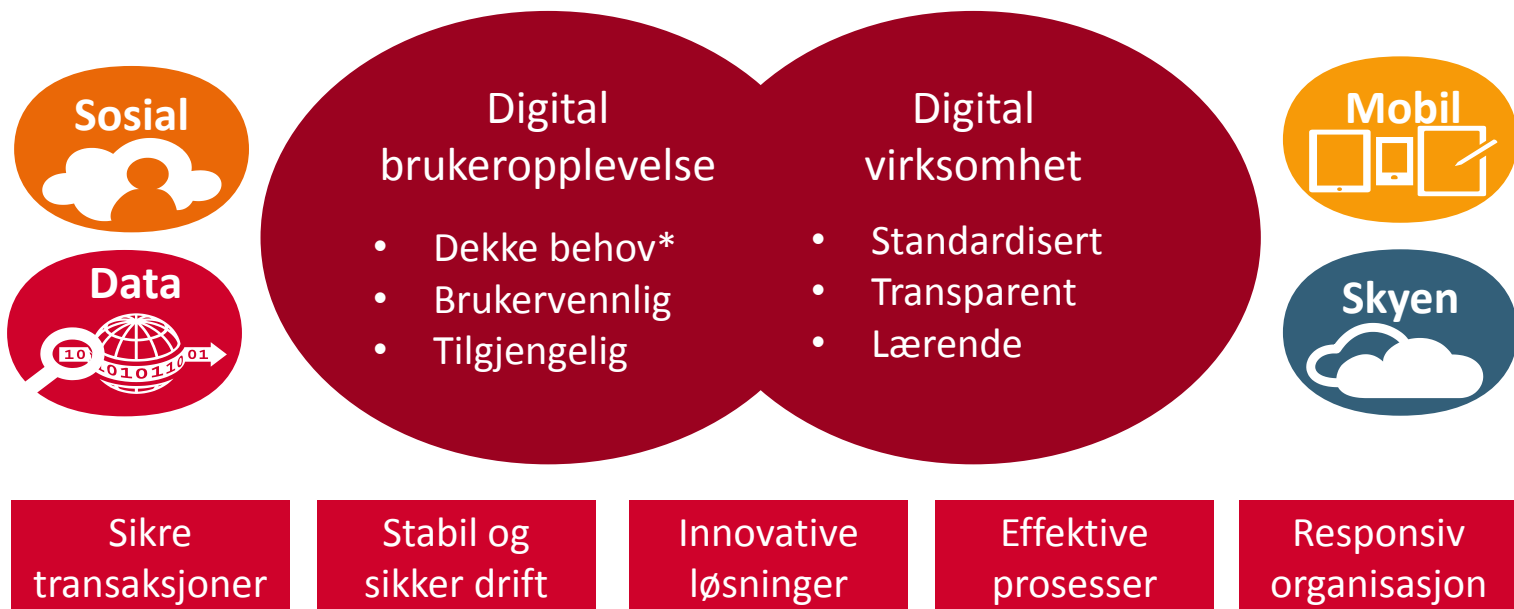
- Brukerne har fått makt
- Verdiskapning skjer i nettverk rundt brukeren
- Krever et mentalt skifte og nye arbeidsmåter
- Konsekvens: Proaktivt analysere brukerbehov – tilpass virksomheten



En «digital fasade» utenpå dagens virksomhet gjør dere ikke til en digital virksomhet

For å bli en digital virksomhet kreves en gjennomgripende omstilling – til målbildet for digital transformasjon

Mål: Skape verdi og redusere kostnader gjennom bruk av digital teknologi



*Brukerens behov, ikke virksomhetens!

Brukerorientering krever hurtige leveranser - sikker og stabil drift krever langsiktighet. IT må sortere tjenester i rett leveransemodell

- Hurtige leveranser
 - Innovasjon, teste, forkaste
 - Hurtig endringstakt
 - Lav grad av styring



Brukerengasjement

Mål: Skape verdi og redusere kostnader gjennom bruk av digital teknologi



Data



Digital
brukeropplevelse

- Dekke behov*
- Brukervennlig
- Tilgjengelig

Digital
virksomhet

- Standardisert
- Transparent
- Lærende



Sikre
transaksjoner

Stabil og
sikker drift

Innovative
løsninger

Effektive
prosesser

Responsiv
organisasjon

- Langsiktige leveranser
 - Sikker og stabil drift
 - Lav endringstakt
 - Høy grad av styring



Operasjonell effektivitet

IT-enheten må holde langsiktige og hurtige utviklingsløp adskilt.
- En sammenblanding skaper kaos.

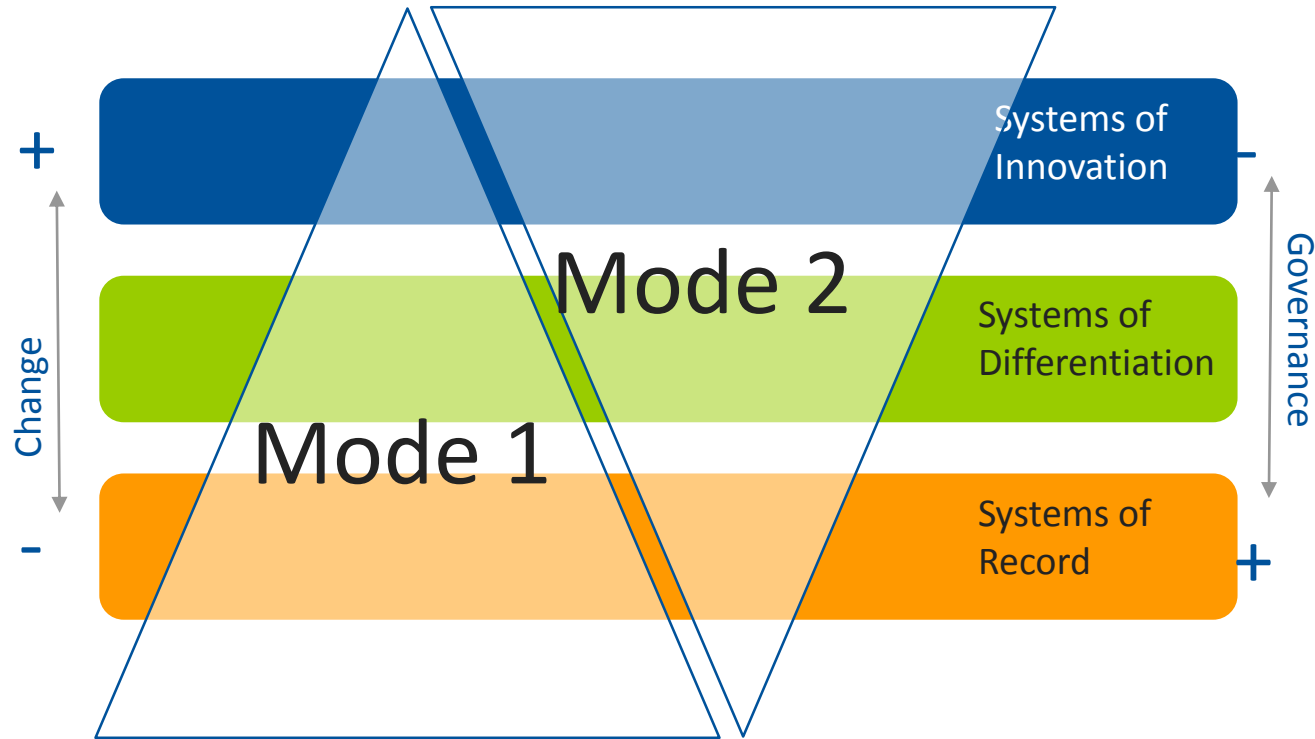


Langsiktige leveranser		Hurtige leveranser
Pålitelighet	Mål	Smidighet
Stabil og sikker drift	Fokus	Innovative løsninger
Fossefall, ITIL	Tilnærming	Smidig, iterativ, DevOps
Plan-drevet - godkjenning	Styring	Prosess-drevet - Empirisk
Totalleverandør	Anskaffelser	Mange leverandører
IT-sentrisk	Kultur	Brukersentrisk
Kostkutt, rasjonalisering	Verdi	Innovasjon, merverdi



To utviklingsløp – fundamentalt forskjellig – like viktig – «krever digital schizofreni»

Endringstakt i applikasjonsporteføljen henger sammen med bimodal



Sentrale spørsmål

1. Hva er bimodal IT ?
2. Hvorfor bimodal IT?
3. Hvordan komme i gang?
4. Hvilke feller bør man unngå ?



Bimodal er eksperimentelt – du må gjøre det for å lære det



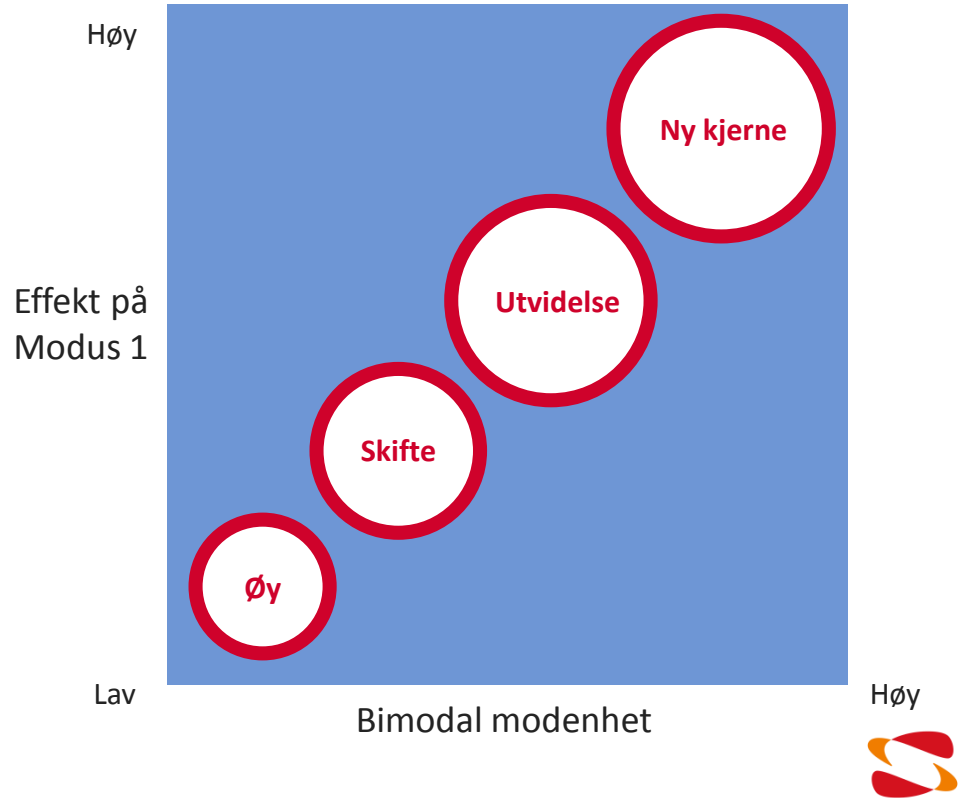
#1. Kom i gang med før du tror du er klar. Ikke planlegg for lenge, eksperimenter

#2. Start med et prosjekt som har minimal innvirkning på kjernesystemene

#3. Forstå at du lærer mer av praktisk erfaring enn en teoretisk dyptgående analyse

Start med riktig prosjekt – velg basert på modus 1 effekt

- Et modus 2 prosjekt vil ikke skalere uten velvilje og full støtte fra medarbeidere i modus 1

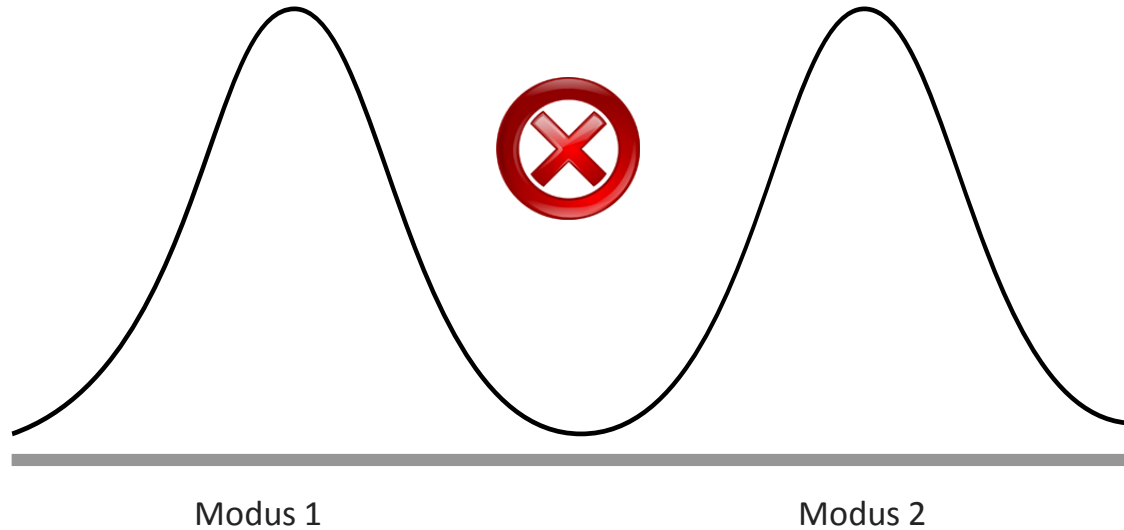


Sentrale spørsmål

1. Hva er bimodal IT ?
2. Hvorfor bimodal IT?
3. Hvordan komme i gang?
4. Hvilke feller bør man unngå ?



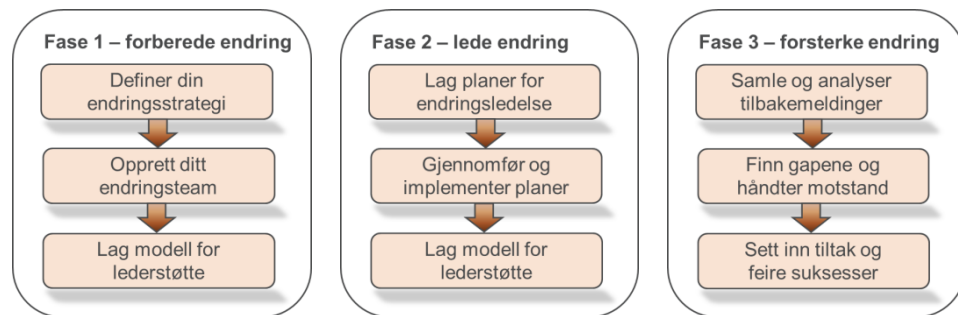
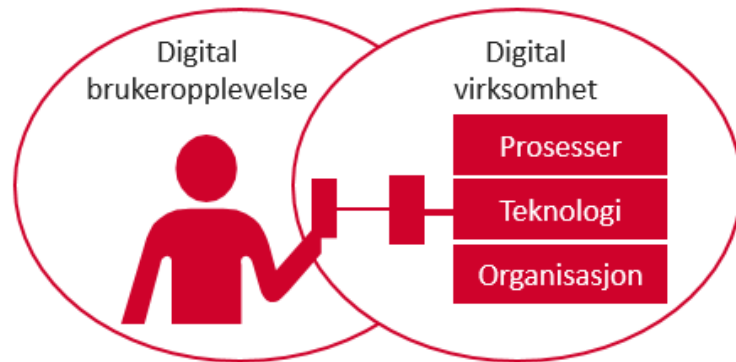
Unngå å falle mellom to stoler



Gant styring av eksperimentell utvikling gir hverken smidighet eller stabilitet

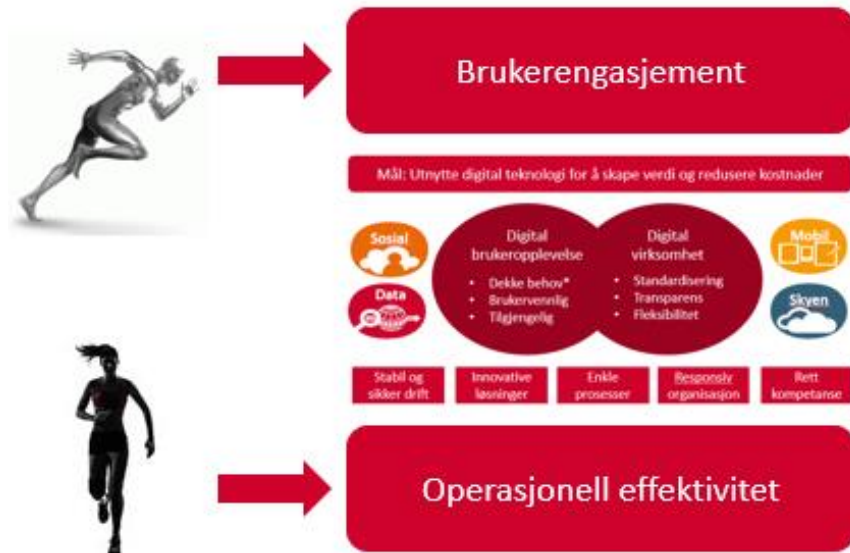
Utviklingsprosjekt som inneholder IT $\neq$ IT-prosjekt

- Utbredt misforståelse «IT-prosjekt»
- Digitalisering kan ikke eies av IT
- Behov for helhetlig PTO-perspektiv ved store dyptgripende endringer
- For å sikre ønsket effekt for virksomheten må endringer
 - Forberedes
 - Ledes
 - Forsterkes



Det kreves en kulturell endring for å skape brukerengasjement

- Forretningskrav fra digitale virksomheter krever to IT modus
- Bimodal IT er en måte å møte morgendagens leveransekrav
- En kulturell endring må bevare det beste og samtidig gi rom for eksperimentering
- Skjerm Sprinteren i starten



Mål for WS:

1. Kjenne til hva «bimodal» er
2. Få praktiske råd for å komme i gang
3. Prøve ut teknikker og dele erfaringer



Når	Hva	Hvem
13:00 – 13:30	Hva er Bimodal IT og hvorfor er det viktig?	Ola Holm
13:30 – 13:45	Diskusjon i grupper: - Gruppeinndeling - Hvem har erfaring med bimodal? - o Utfordringer, suksesshistorier, Læring?	Alle Ola Holm
13:45 – 14:00	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer	Gruppeledere Ola Holm
14:00 – 14:30	Hvordan «Lean start up» kan benyttes for å komme i gang med korte utviklingsløp?	John Berland
14:30 – 15:00	Diskusjon i grupper: - Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang - o Utform hypoteser om effekt	Alle Gruppeledere
15:00 – 15:30	PAUSE	
15:30 – 16:30	Diskusjon i grupper fortsetter: - Bruk hypoteser i videre arbeid - o Dokumentere Business Model Canvas - o Forberede en «elevator pitch»	Alle Gruppeledere
16:30 – 16:55	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer - o Kommentarer og spørsmål	Gruppeledere Ola Holm
16:55 – 17:00	Oppsummering	Ola Holm

Gruppediskusjon

Hvem har erfaring med bimodal?

- Utfordringer?
- Suksesshistorier?
- Læring?



2. Praktiske råd for å komme i gang

Få fart på sprinteren...

OUR LATEST INNOVATION
IS A GOOSE THAT LAYS
EGGS OF SOLID GOLD

THAT'S A DISTRACTION
FROM OUR CORE

AND WE HAVE
NO BUDGET FOR
GOOSE-RELATED
EXPENSES

ON THAT NOTE,
WE'LL NEED
THE FEATHERS
AND LIVER
FOR ANOTHER
PROJECT



Hvilke kriterier skal en se etter når en skal identifisere et prosjekt?



Finn et isolert prosjekt



Ha en engasjert partner



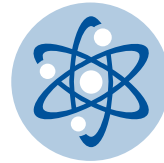
Kan gjennomføres raskt



Har usikre krav og lav kompleksitet



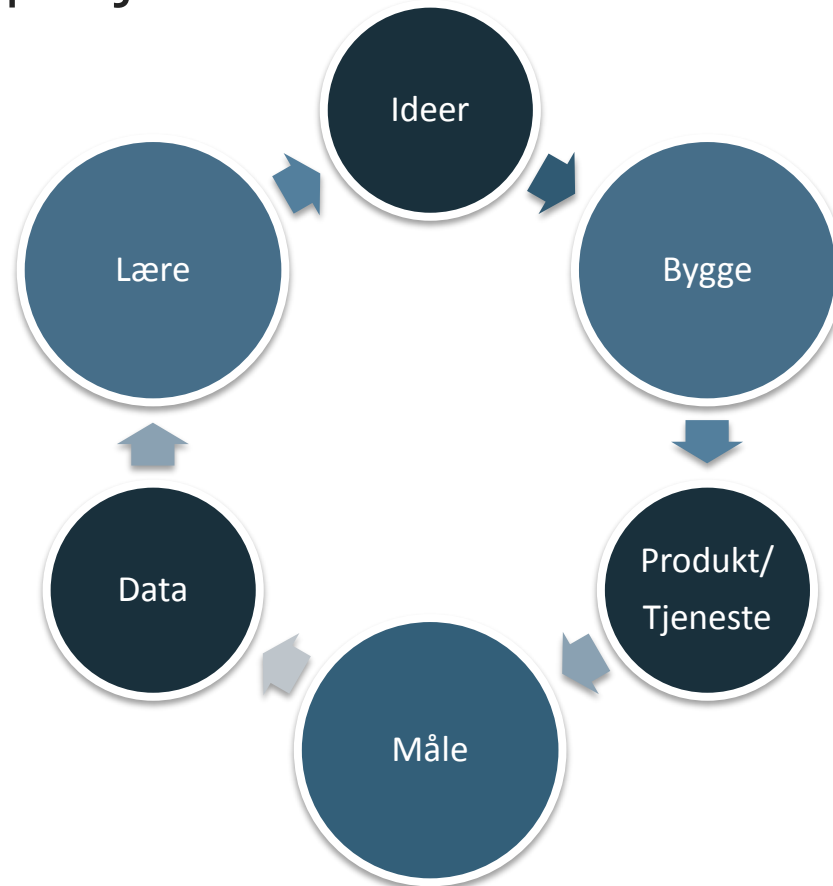
Skaper en ekstern verdi



Skaper en innovasjon



Lean Startup kan være en effektiv metodikk for å komme i gang med et modus 2 prosjektet



Hva er forskjellen?

Lean

Forretningsmodell
Hypotesedrevet

Utvikling med kunder/brukere
Tester hypoteser

Smidig utvikling
Bygger deler, tester og gjentar

Kundeinkluderende
Ansetter for læring og speed

Nye parameter; kundekost,
kunde verdi, livsløp, bruksområder

Forventet at en gjør feil. Forkaster
raskt. Virker det...gå videre.

Jobber raskt og med «Godt nok»
datagrunnlag.

Strategi

Prosesser

Utvikling

Organisasjon

Rapportering

Risiko

Speed

Tradisjonell

Forretningsplaner
Implementasjonsdrevet

Produkt/tjeneste ledelse
Steg-for-Steg plan

Smidig eller fossefall
Ferdig spesifisert før oppstart

Funksjonsbaserte avdelinger
Ansetter erfaring for utførelse

Regnskap, Inntekter, utgifter,
balanse, kontantstrøm

Feil fører til at den ansvarlige får
sparken

Målbart og beslutninger tas på
komplett datagrunnlag.

En hypotese er et godt sted å starte for å identifisere et prosjekt

- 1 Vi tror at _____ *[dette prosjektet]*
- 2 Vil kunne resultere i _____ *[verdi]*
- 3 Vi vet at vi har en suksess når _____ *[definerte måleparamenter]*



Hypoteser kan utvikles videre ved å benytte modelleringscanvas

1. Enkelt og intuitivt rammeverk – lavterskel aktivitet.
2. Rammeverket gjør det enkelt å beskrive komplekse forretningsmodeller relativt raskt
3. Rammeverket tilfører og synliggjør nye perspektiver i prosesser.



Hypoteser kan utvikles videre ved å benytte modelleringscanvas

8 Key Partners <i>Partnere</i>  • Hvem er partnerne våre? • Hvilke leverandører har vi?	7 Key Activities <i>Kjerneaktiviteter</i>  • Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet? 6 Key Resources <i>Ressurser</i>  • Hvilke ressurser trengs vi for å oppfylle verdiløftet?	2 Value Propositions <i>Verdiløfte</i>  • Hva slags verdi gir vi kundesegmentene våre? • Hvilket problem løser vi for kundene? • Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi?	4 Customer relationship <i>Kunderelasjon</i>  • Hvilken type relasjon har vi til våre kundesegment? 3 Channels <i>Kanaler</i>  • Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder?	1 Customer Segment <i>Kundesegment</i>  • Hvem skaper vi verdi for? • Hvem er våre viktigste kunder?
9 Cost Structure <i>Kostnader</i>  • Hva er de viktigste kostnadene i forretningsmodellen?		5 Revenue Streams <i>Inntektsstrøm</i>  • Hva tar vi oss betalt for i dag? • Hvordan tar vi oss betalt?		

Noen praktiske råd for å komme i gang

1. Vær tydelig på hva du vil oppnå.
2. Involver et tverrfaglig team når du benytter rammeverket.
3. Jobb med forankring og forståelse
4. Benytt en **stor plakat** til canvas (1m x 2m) og Post ITs.
5. Still forberedt!



Mål for WS:

1. Kjenne til hva «bimodal» er
2. Få praktiske råd for å komme i gang
3. Prøve ut teknikker og dele erfaringer



Når	Hva	Hvem
13:00 – 13:30	Hva er Bimodal IT og hvorfor er det viktig?	Ola Holm
13:30 – 13:45	Diskusjon i grupper: - Gruppeinndeling - Hvem har erfaring med bimodal? - o Utfordringer, suksesshistorier, Læring?	Alle Ola Holm
13:45 – 14:00	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer	Gruppeledere Ola Holm
14:00 – 14:30	Hvordan «Lean start up» kan benyttes for å komme i gang med korte utviklingsløp?	John Berland
14:30 – 15:00	Diskusjon i grupper: - Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang - o Utform hypoteser om effekt	Alle Gruppeledere
15:00 – 15:30	PAUSE	
15:30 – 16:30	Diskusjon i grupper fortsetter: - Bruk hypoteser i videre arbeid - o Dokumentere Business Model Canvas - o Forberede en «elevator pitch»	Alle Gruppeledere
16:30 – 16:55	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer - o Kommentarer og spørsmål	Gruppeledere Ola Holm
16:55 – 17:00	Oppsummering	Ola Holm

3. Prøve ut teknikker og dele erfaringer

Gruppearbeid

Gruppediskusjon

1. Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang

- Utform hypoteser om effekt

2. Bruk hypoteser i videre arbeid

- Dokumentere Business Model Canvas
- Forberede en «elevator pitch»



Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang - Utform hypoteser om effekt

1

Vi tror at _____

[dette prosjektet]

2

Vil kunne resultere i _____

[verdi]

3

Vi vet at vi har en suksess når _____

[definerte måleparamenter]

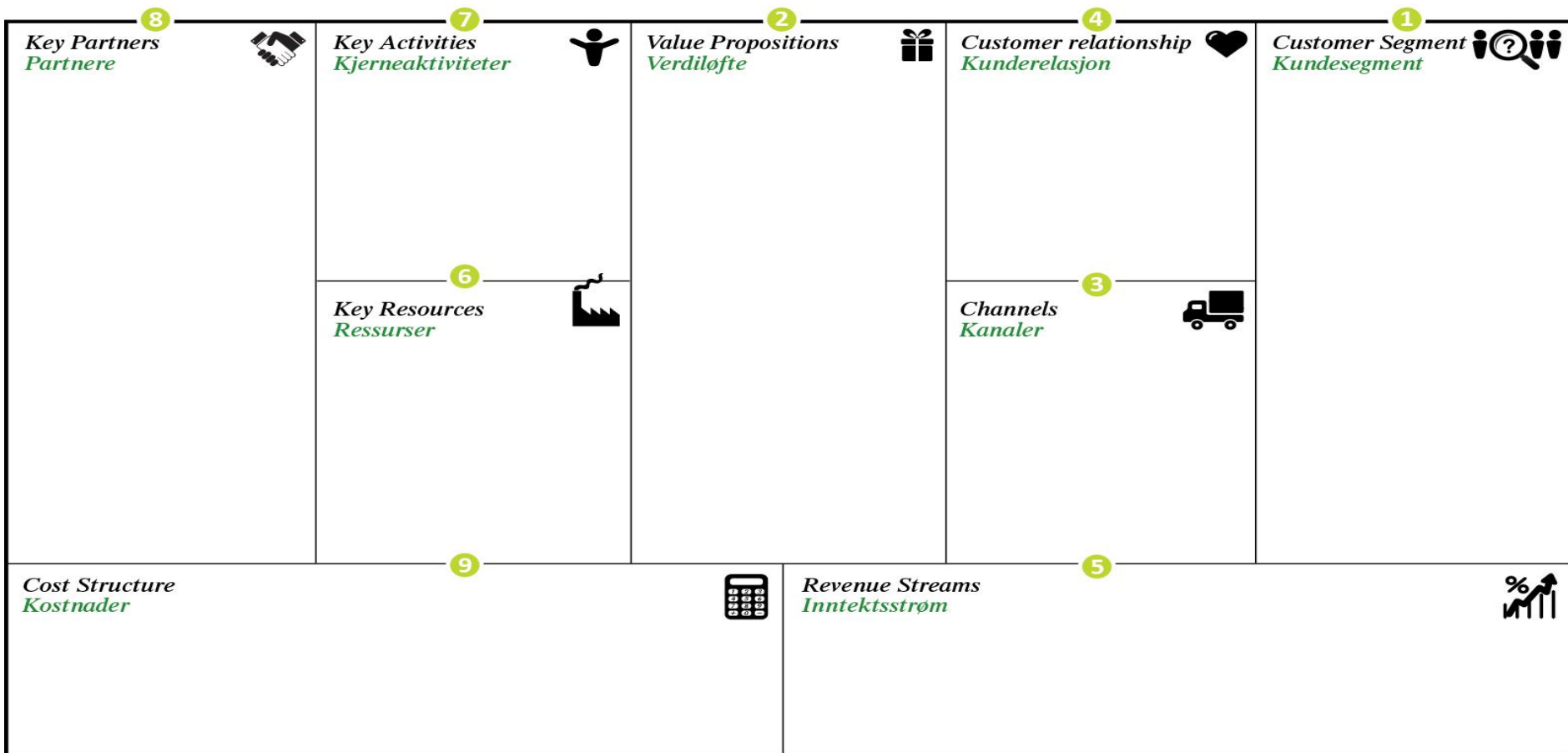
Mål for WS:

1. Kjenne til hva «bimodal» er
2. Få praktiske råd for å komme i gang
3. Prøve ut teknikker og dele erfaringer



Når	Hva	Hvem
13:00 – 13:30	Hva er Bimodal IT og hvorfor er det viktig?	Ola Holm
13:30 – 13:45	Diskusjon i grupper: - Gruppeinndeling - Hvem har erfaring med bimodal? - o Utfordringer, suksesshistorier, Læring?	Alle Ola Holm
13:45 – 14:00	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer	Gruppeledere Ola Holm
14:00 – 14:30	Hvordan «Lean start up» kan benyttes for å komme i gang med korte utviklingsløp?	John Berland
14:30 – 15:00	Diskusjon i grupper: - Finn ett egnet prosjekt for å komme i gang - o Utform hypoteser om effekt	Alle Gruppeledere
15:00 – 15:30	PAUSE	
15:30 – 16:30	Diskusjon i grupper fortsetter: - Bruk hypoteser i videre arbeid - o Dokumentere Business Model Canvas - o Forberede en «elevator pitch»	Alle Gruppeledere
16:30 – 16:55	Presentasjon i plenum: - Felles gjennomgang av gruppediskusjon - o En fra hver gruppe presenterer - o Kommentarer og spørsmål	Gruppeledere Ola Holm
16:55 – 17:00	Oppsummering	Ola Holm

Bruk hypoteser i videre arbeid - Dokumentere Business Model Canvas



Hypoteser kan utvikles videre ved å benytte modelleringscanvas

8 Key Partners <i>Partnere</i>  • Hvem er partnerne våre? • Hvilke leverandører har vi?	7 Key Activities <i>Kjerneaktiviteter</i>  • Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet? 6 Key Resources <i>Ressurser</i>  • Hvilke ressurser trengs vi for å oppfylle verdiløftet?	2 Value Propositions <i>Verdiløfte</i>  • Hva slags verdi gir vi kundesegmentene våre? • Hvilket problem løser vi for kundene? • Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi?	4 Customer relationship <i>Kunderelasjon</i>  • Hvilken type relasjon har vi til våre kundesegment? 3 Channels <i>Kanaler</i>  • Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder?	1 Customer Segment <i>Kundesegment</i>  • Hvem skaper vi verdi for? • Hvem er våre viktigste kunder?
9 Cost Structure <i>Kostnader</i>  • Hva er de viktigste kostnadene i forretningsmodellen?		5 Revenue Streams <i>Inntektsstrøm</i>  • Hva tar vi oss betalt for i dag? • Hvordan tar vi oss betalt?		

KONTAKTER

Ola Holm

Direktør Digital Transformasjon

Mobil: 994 92 884

Epost: olah@soprasteria.com





Delivering Transformation. Together.