
Visjon, forretningsidé, forretningsmodell og nettbasert bestillingsportal. Et case-studie av Polyteknikk AS



Bacheloroppgave 2015 av **Jørgen Paulsen**
IT-støttet bedriftsutvikling
Avdeling for informatikk og e-læring
Høgskolen i Sør-Trøndelag

Min oppdragsgiver

❖ **Tangen Innovation AS**

➤ **Polyteknikk AS**





TANGEN

Innovation

- ❖ Mor i et konsern med flere bedrifter
 - Bl.a **Polyteknikk AS**
 - ❖ Ønsker å videreutvikle eksisterende selskaper og investere i andre
 - ❖ Eiere: Arve Leren og Geir Paulsen
-

Poly**teknikk**

- ❖ Driver med mekanisk produksjon
 - Maskinering og graving
- ❖ Lever i hovedsak av å levere teknisk merking
- ❖ 3 ansatte
 - Espen Leistad → Produktansvarlig
 - Per Steinar Valstad → Produksjonsleder
 - Roger Sinnes → Tekniker
- ❖ Daglig leder: Arve Leren (Tangen Innovation)

Problemstilling

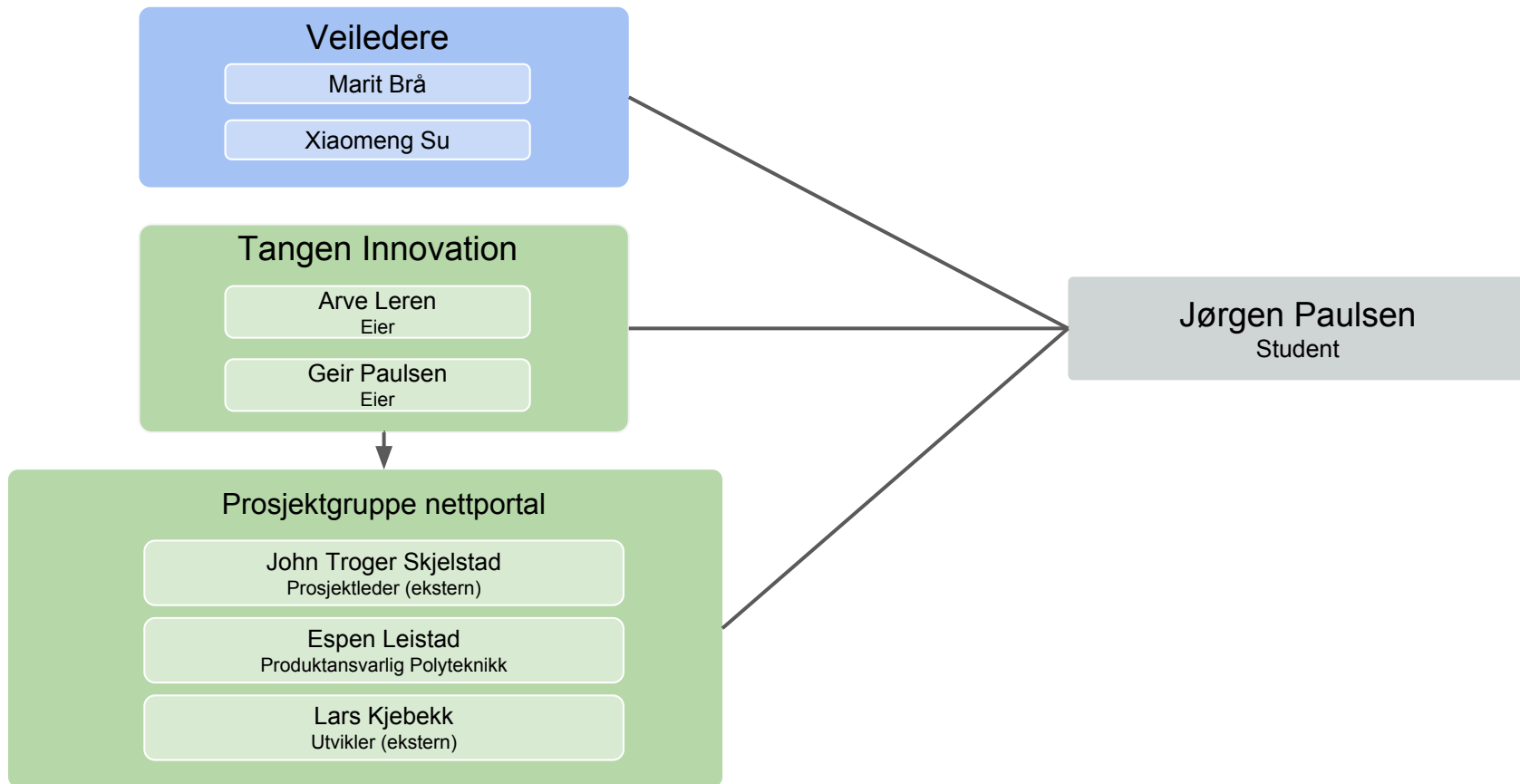
“Polyteknikk AS har fått nye eiere og er inne i en prosess med utvikling av visjon og forretningsidé. De skal også utvikle en nettbasert bestillingsportal

- ❖ Hvilken effekt har arbeidet med visjon og forretningsidé på Polyteknikks forretningsmodellen?
 - ❖ Hvilken merverdi gir bestillingsportalen for kunden?”
-

Motivasjon for valg av oppgaven

- ❖ Ønsker å jobbe med bedriftsutvikling
- ❖ En oppdragsgiver jeg kan ha tett samarbeid med
- ❖ Ekstern oppdragsgiver

Organisering



Metode

- ❖ Case-studie av en virkelig bedrift
 - Beskrivende praksisrettet forskning
- ❖ Mye lesing av teori om visjon, forretningsidé, forretningsmodell, forretningsutvikling og kundefokus
 - Osterwalders “Business Model Canvas”
- ❖ Møter, intervju, samtaler og utveksling av mailer med oppgavestiller (Tangen Innovation) og prosjektgruppa for nettportal
 - Kvalitativ metode

Metode

- ❖ Var med på mange møter i regi av prosjektgruppa for nettportal
- ❖ Arbeidet gjennom Google Drive slik at oppgavestiller og veiledere hadde innsyn

Resultat

- ❖ Inneholder data fra møter, intervju og samtaler med oppgavestiller, ansatte i Polyteknikk og prosjektgruppe for nettportal
- ❖ Ved å utarbeide visjon og forretningsidé og bevisst legge vekt på dette skjer det endringer i forretningsmodellen
 - Verdiskapningen spesielt
 - ◆ Gir igjen ringvirkninger i de resterende byggeblokkene

Resultat

- ❖ Data hentet fra Polyteknikk indikerer disse merverdiene for kunden ved bruk av nettbasert bestillingsportal
 - En plattform gjør det enklere å systematisere bestillinger
 - ◆ Får samlet tegninger og maler på en plass
 - ◆ Bedre oversikt over historie av bestillinger
 - ☆ Tidsbesparende
 - ☆ Bedre kontroll på økonomi

Videre arbeid

- ❖ Arbeidet med forretningsmodell må tas videre.
 - Må gjøres som et prosjekt der alt blir testet og deretter implementert
 - ❖ Arbeidet med visjon må tas videre
 - Må jobbe med å forankre visjonen i bedriften
 - ❖ Arbeidet med nettportalen må tas videre til fase 2 så fort som mulig
 - Kundefokus bør stå mer i fokus i denne fasen
-