

INOVACIJSKI EKOSUSTAVI U FOKUSU RAZVOJA SMART INDUSTRY 5.0 TE U IZGRADNJI SPREMNOSTI ZA BUDUĆNOST

Prof. dr. sc. Slavko Vidović, InfoDom

18.05.2022., G.R.I.D. Forum, Zagreb

INFODOM

Sadržaj

1. Gospodarski razvoj i Industry 5.0
2. Spremnost za budućnost kroz poslovnu agilnost
3. Budućnost rada: upravljanje znanjem i inovacijama u hibridnom radu
4. Pametne industrije i digitalni ekosustavi
5. Strateško pozicioniranje i financiranje poduzeća iz pametnih industrija

Vrijeme velikih ostvarivih prilika

- Ovo je vrijeme .. vrijeme velikih prilika .. i sve što nam **teorije** kroz **modele** nude .. danas je potpuno u **praksi** ostvarivo!!!
- Ključan je GOVERNANCE u svemu

4 glavne teme i 4 strateške sposobnosti

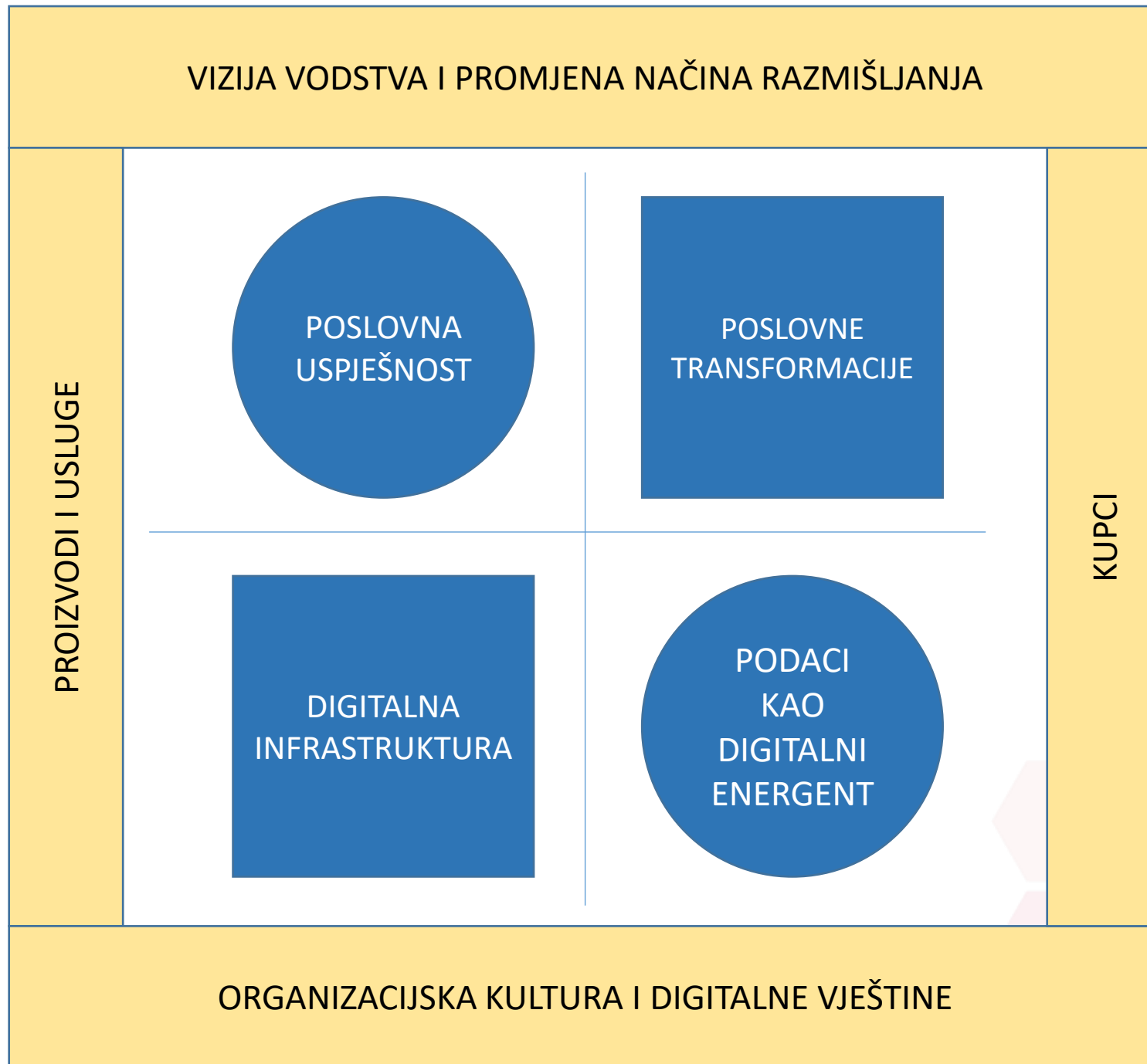
- 4 glavne TEME Smart Industry
 - Spremnost za budućnost i otpornost.
 - Poslovna agilnost i adaptabilnost na neočekivane događaje i trendove.
 - Budućnost rada i razvoj talenata.
 - Digitalni ekosustavi i suradnja s okolinom.
- 4 Strateške SPOSOBNOSTI
 - Osiguranje velikih količina podataka i strojno učenje.
 - Eksperimentiranje, učenje i inovacije.
 - Primjena umjetne inteligencije u proizvodima i procesima za Pametne proizvode.
 - Uključivanje klijenata u razvoj i poboljšanje korisničkog iskustva.

Ključne dimenzije digitalne transformacije

- Razvojna vizija lidera
- Novi oblici interakcije s kupcima (24*7) - CEM
- Podaci kao digitalni energenti i umjetna inteligencija (AI)
- Inovacije proizvoda i poslovnog modela
- Poslovna transformacija i optimizacija operacija
- Digitalna infrastruktura (CEF DSI u fokusu)
- Digitalni ekosustavi i suradnja s okolinom
- Nova organizacijska kultura i osnaživanje zaposlenika

Digitalni generator za stvaranje vrijednosti

DIGITALNA TRANSFORMACIJA



DIGITALNI EKOSUSTAV

Strateške dimenzije poslovnih modela (1/2)

TRŽIŠTE I PRODAJA

- Tržišni segmenti, kupci i prodajni kanali
- Prijedlozi vrijednosti i konkurentska pozicija
- Proizvodi, usluge i cjenici
- Prihod i izvori financiranja

POSLOVNI PROCESI

- Organizacijsko učenje
- Upravljanje poslovnim procesima
- Razvoj proizvoda
- Ulazna logistika
- Proizvodnja
- Izlazna logistika
- Prodaja i marketing
- Podrška nakon prodaje
- Inovacije i razvoj proizvoda
- Upravljanje rizicima

Strateške dimenzije poslovnih modela (2/2)

POSLOVNI RESURSI

- Troškovi i troškovni centri
- Organizacijski kapaciteti
- Tehnologije
- Intelektualna prava (IPR)

POTPORNA INFRASTRUKTURA

- Governance i strateško upravljanje
- Management
- Upravljanje podacima
- Ekosustavi
- Organizacijska kultura
- Spajanja i preuzimanja (Mergers and Acquisitions)

Dualno upravljanje u krizama i disrupcijama

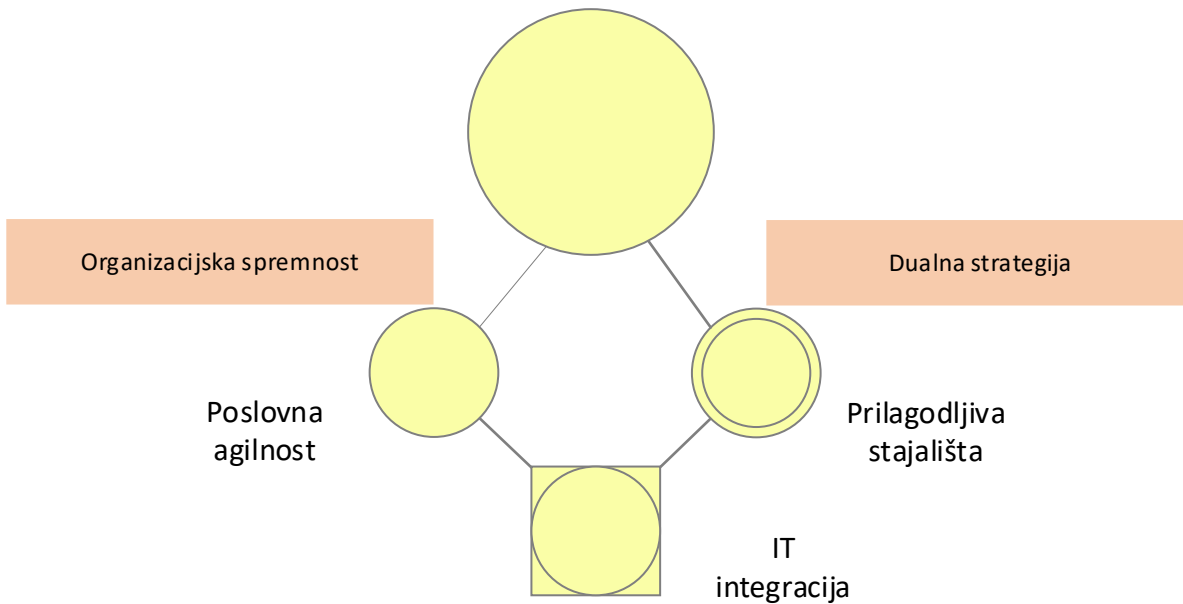
- Dosadašnje konvencionalno poslovanje i upravljanje vođeno je planovima i poslovnim procesima te i dalje čini glavninu stvaranja vrijednosti (MBO metoda).
- Suvremeni uvjeti poslovanja obiluju velikim brojem događaja vezanim za krize i disrupcije (koji zahtijevaju brza reagiranja ali i inovacije).
- Novi modeli upravljanja u disrupcijama pa i krizama, koriste dualne strategije i bimodalni menadžment za pravovremenost (predviđanja događaja i trendova te reagiranja na prijetnje i/ili iskorištavanje prilika).
- Veliki broj događaja kroz digitalizaciju stvara i velike količine podataka iz kojih treba dijagnosticirati i kreirati modele ponašanja i vjerojatne budućnosti (pomoću umjetne inteligencije i naprednih analitika).
- Najvažnija nova strateška sposobnost uprava je adaptabilnost u odnosu na nepoznate događaje i rješavanje problema (kao dio poslovne agilnosti, kroz OKR metodologiju).

Metodološke osnove razvoja spremnosti za budućnost:

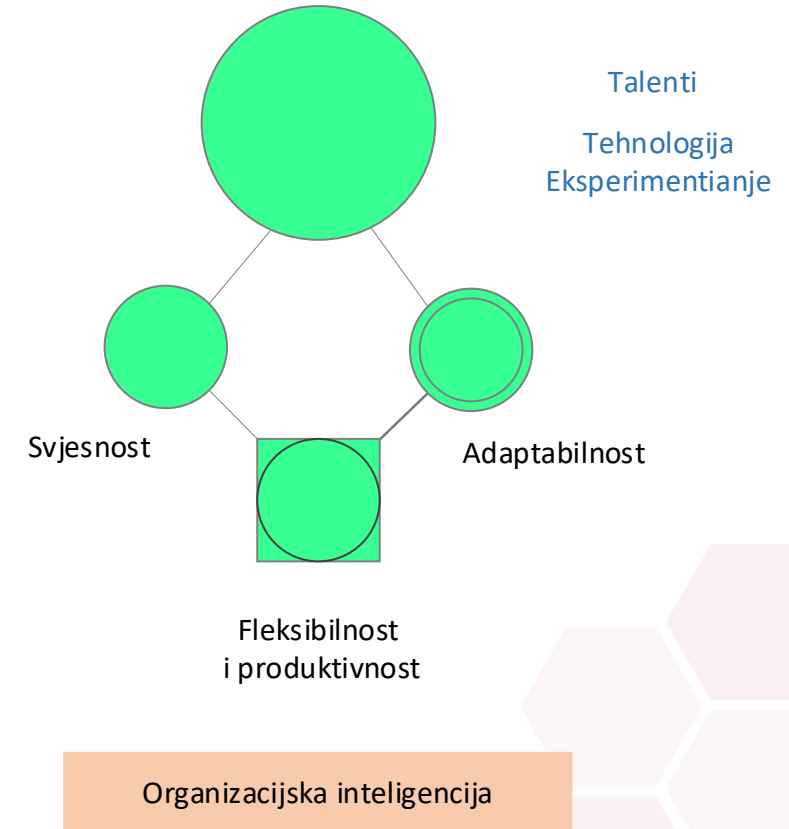
- Mjerenje spremnosti za budućnost - IMD
- Razvoj poslovne agilnosti - McKinsey
- Razvoj spremnosti za otpornost - INSEAD
- Dualne strategije - HBR
- Razvoj digitalnih ekosustava - BCG

Spremnost za budućnost kroz poslovnu agilnost (1/3)

SPREMNOST ZA BUDUĆNOST

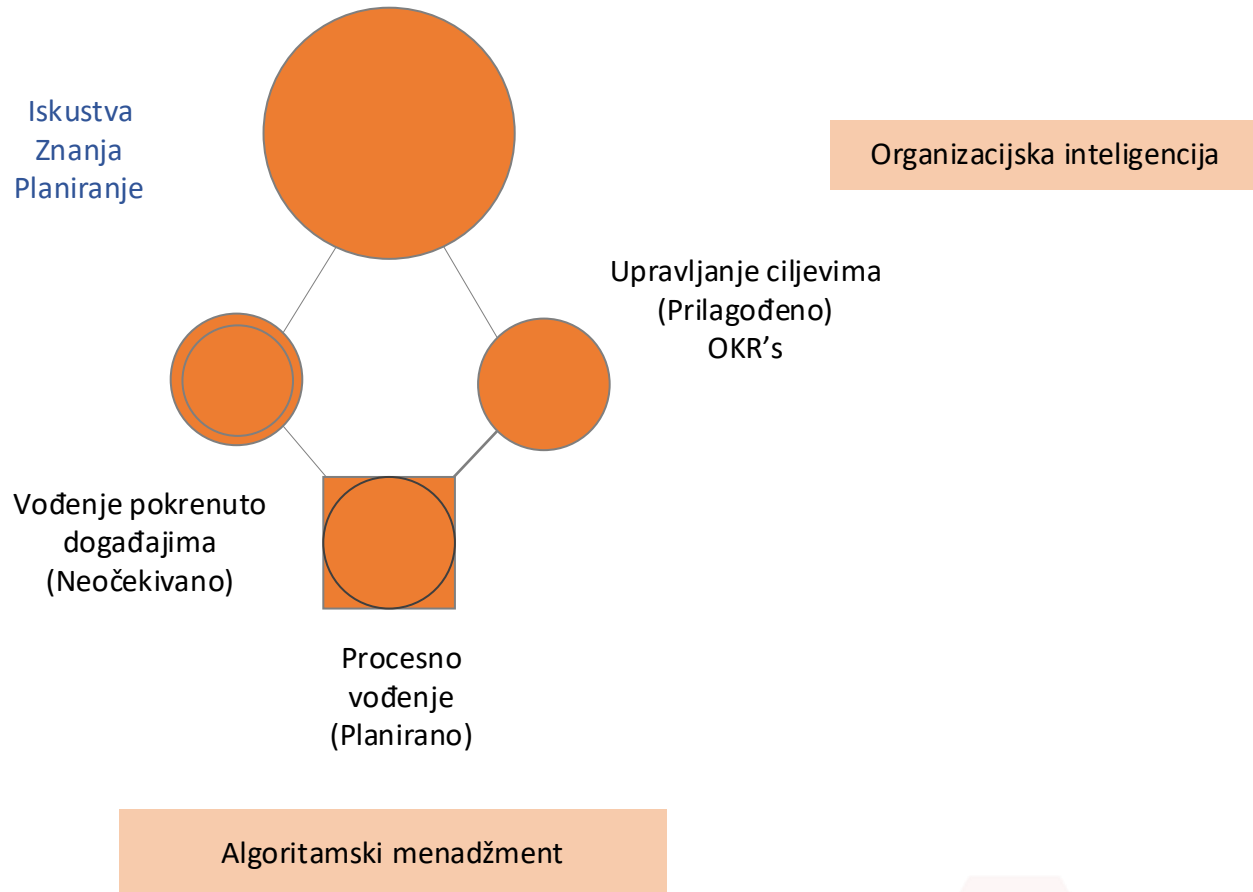


POSLOVNA AGILNOST

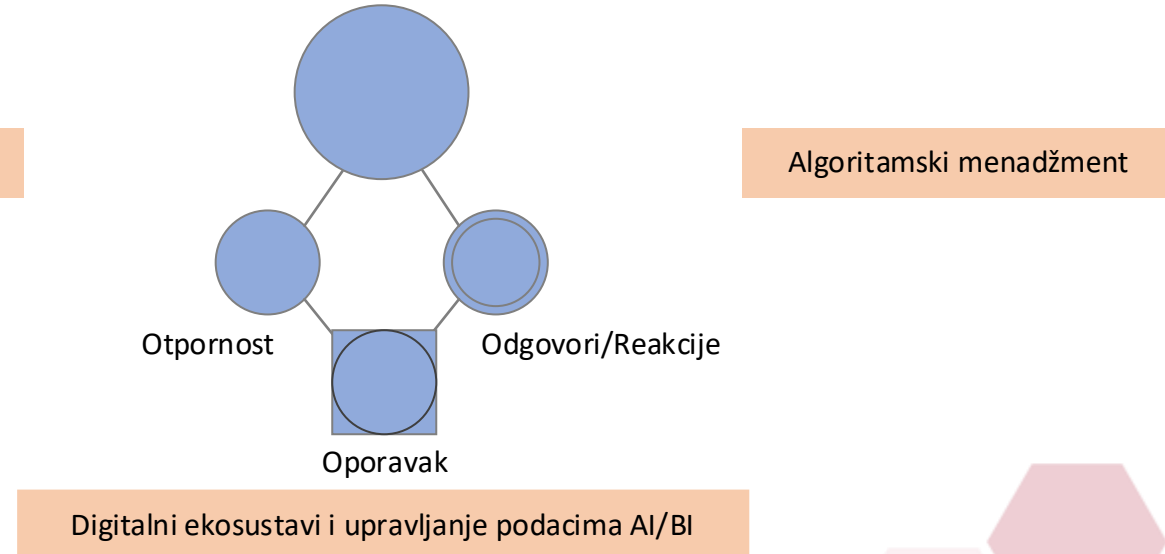


Spremnost za budućnost kroz poslovnu agilnost (2/3)

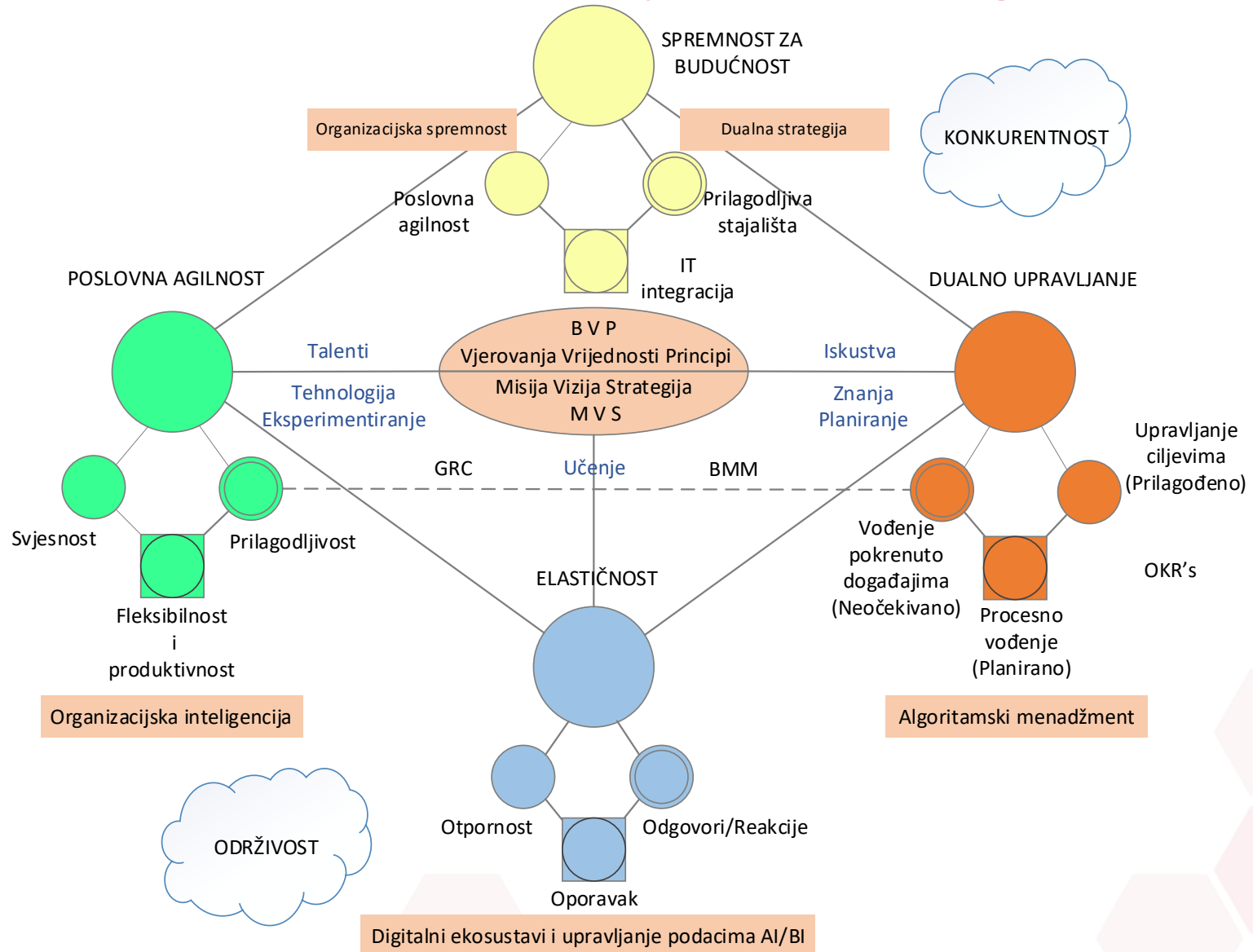
DUALNO UPRAVLJANJE



ELASTIČNOST



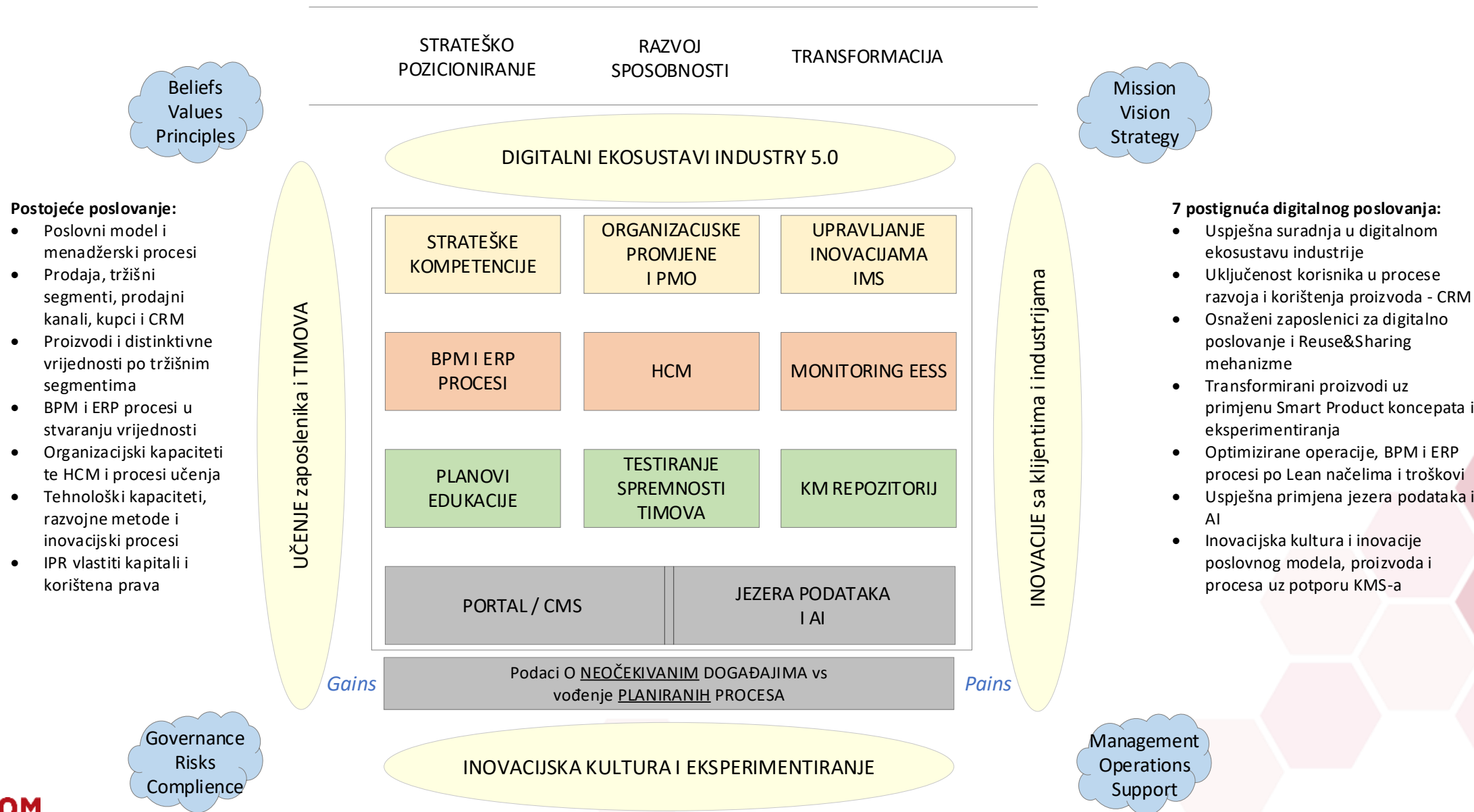
Spremnost za budućnost kroz poslovnu agilnost (3/3)



Postojeće poslovanje

- Poslovni model i menadžerski procesi
- Prodaja, tržišni segmenti, prodajni kanali, kupci i CRM
- Proizvodi i distinktivne vrijednosti po tržišnim segmentima
- BPM i ERP procesi u stvaranju vrijednosti
- Organizacijski kapaciteti te HCM i procesi učenja
- Tehnološki kapaciteti, razvojne metode i inovacijski procesi
- IPR vlastiti kapitali i korištena prava

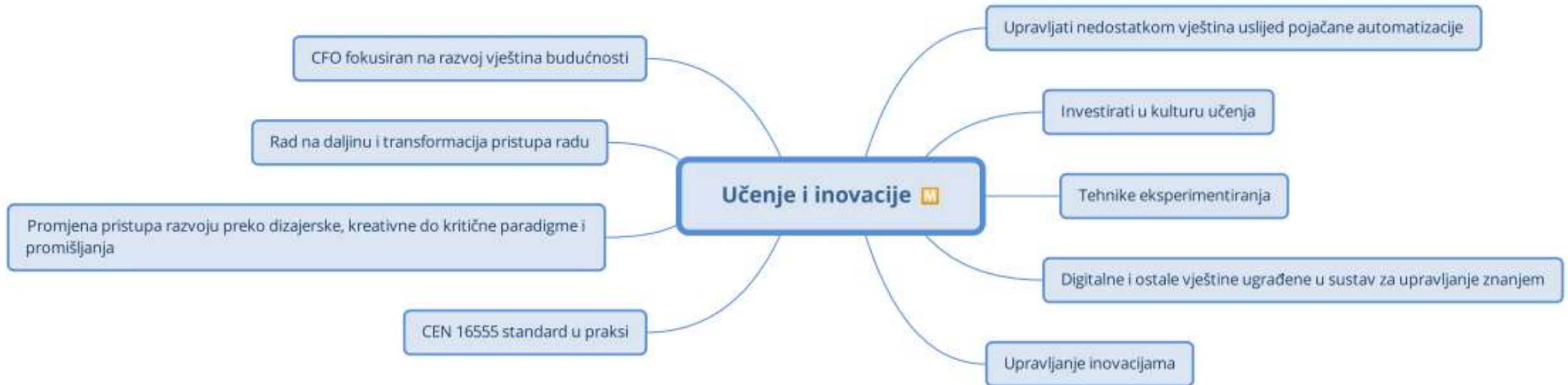
Vođenje digitalne transformacije (P365: Transform to Perform)



7 postignuća digitalnog poslovanja: Challenges-driven Digital Transformation metoda (CDT)

- Uspješna suradnja u digitalnom ekosustavu industrije
- Uključenost korisnika u procese razvoja i korištenja proizvoda - CRM
- Osnaženi zaposlenici za digitalno poslovanje i Reuse&Sharing mehanizme
- Transformirani proizvodi uz primjenu Smart Product konceptata i eksperimentiranja
- Optimizirane operacije, BPM i ERP procesi po Lean načelima i troškovi
- Uspješna primjena jezera podataka i AI
- Inovacijska kultura i inovacije poslovnog modela, proizvoda i procesa uz potporu KMS-a

Učenje i inovacije u digitalnom ekosustavu



Poravnanje prema poslovnoj strategiji



**Zahvaljujemo
Vam na pažnji!**

InfoDom d.o.o.
Andrije Žaje 61
10 000 Zagreb

infodom@infodom.hr
www.infodom.hr

INFODOM