

Sluk for rationaliteten og følg din intuition

by Malene Amini - mandag, november 21, 2016

<http://perspektiv.tdc.dk/sluk-for-rationaliteten-og-foelg-din-intuition/>

Sluk for rationaliteten og følg din intuition

Iværksætter og bagmand bag de digitale megasucceser Endomondo og MyFitnessPal, Jakob Nordenhof Jønck, gæstede TDC Erhverv under Gartner-konferencen. Her holdt han et oplæg om, hvordan man skaber en digital forretning – og hvorfor man skal lytte mere til sig selv og mindre til andre.

Jakob Nordenhof Jønck

Den digitale motionstjeneste, Endomondo, som blev stiftet i 2008, er blevet kaldt Danmarks største app-succes nogensinde. Ideen til app'en kom fra de tre iværksættere Mette Lykke, Christian Birk og Jakob Nordenhof Jønck. Endomondo blev i 2015 solgt for mere end 3 mia. kr. til den amerikanske sportsvirksomhed Under Armour sammen med fitness-app'en, MyFitnessPal, som Jakob Nordenhof Jønck også var involveret i.

Jakob Nordenhof Jønck ved med andre ord, hvordan man skaber en digital succes. Derfor var han inviteret til at holde et oplæg for TDC Erhvervs kunder og samarbejdspartnere under årets Gartner-konference. Vi interviewede ham efterfølgende.

Jakob Nordenhof Jønck, hvad har været din vigtigste læring, når det handler om at bygge en digital virksomhed?

“Man skal skabe en organisation, der er gearet til at tage risici, og som arbejder med en dynamisk læringscyklus. Jeg har lært, at man skal arbejde i teams, der hele tiden prøver nye ting af. Jo hurtigere, man kan lancere nye ideer og få feedback på de ideer, jo færre penge ender man med at bruge på de ideer, man rent faktisk kan bruge til noget, og som kan skaleres.”

“Et team bestående af en product manager og et hold af ingeniører skal kunne udvikle nye features til en webløsning hver dag. Hvis det er ideer til en native app, skal der nye features ud hver uge. Den lanceringscyklus skal man ret hurtigt have op at køre, så man hele tiden forbedrer sit digitale produkt.”

Du talte om at turde løbe en risiko – hvad ligger der i det?

“Det er vigtigt at forstå, at ingen kender fremtiden. Det betyder, at man er nødt til at have en organisation, der giver hvert team frihed til at løse deres specifikke målsætning. Hvis først topledelsen begynder at kontrollere alt, går det galt. En CIO ved ikke altid bedst. Digitaliseringen stiller i højere grad end tidligere krav om bottom-up-processer i stedet for top-down-processer.”

“Det er nok nemmere at forholde sig til, når det drejer sig om virksomheder, der er født med digitalt tankesæt som dem, jeg har været involveret i. Derfor er det ekstra vigtigt for virksomheder, der har en lang historik bag sig, at de er risikovillige, og at de forstår at skabe en digital kultur.”

Fornemmer du, at der er mange traditionelle virksomheder, der har svært ved at omstille sig til denne digitale transformation?

“Ja. For 10 år siden blev it og teknologi betragtet som en service, der bare skulle fungere. Sådan er det ikke i dag. Baggrunden for at kunne træffe de rigtige, strategiske beslutninger er at forstå, at it og teknologi er kernen i al fremtidig forretning. Denne forståelse ser man ikke altid spejlet i sammensætning af bestyrelseslokaler og topledelse rundt omkring. Og det betyder, at der kommer nogen og tager deres forretning fra dem på et tidspunkt.”

Hvad ville du gerne have vidst dengang, I startede Endomondo op?

“Man laver mange fejltagelser, når man starter den type af virksomhed op, som vi gjorde dengang. Men i stedet for at stresser over de fejl, så ved jeg i dag, at de er en helt naturlig del af processen. Man skal lave fejl. I dag arbejder jeg på et nyt, stort projekt, der hedder Simple Feast, og der tester vi virkelig mange ting af hele tiden. Det kan være en frustrerende proces, men det er nødvendigt for at finde frem til det, der kan skalere og blive til en forretning.”

Har du et godt råd til andre iværksættere eller virksomheder, der går rundt med en god ide?

“Følg din intuition. Den slår sjældent fejl. Når det rationelle menneske tager over, kan alt skydes til hjørne, og så kommer man ingen vegne. Den klassiske forretningsstrategi baserer sig på markedsdata og markedsstrategier. Men hvis man baserer sin forretning på markedsdata og markedsstrategier, gør man det samme, som alle andre. Så er det bare business as usual.”

“Der sidder mennesker derude, som har en ide om, hvordan man løser problemer på en signifikant anden måde, end vi er vant til at se. Den indskydelse skal de følge. Intuition bliver langt vigtigere at navigere efter i fremtiden. Det kan man jo se på de virksomheder, der har succes.”

Om Jakob Nordenhof Jønck

Jakob Nordenhof Jønck er tidligere McKinsey-konsulent og var i 2008 med til at stifte Endomondo. I 2012 valgte han at satse på fitness-app'en, MyFitnessPal, hvor han blev Head of International Operations. Begge tjenester blev i 2015 solgt til den amerikanske sportsvirksomhed Under Armour for mere end 3 mia. kr. I dag er han involveret i et nyt digitalt eventyr, Simple Feast, og bruger derudover tid på bestyrelsesarbejde.