



Indstilling til "CAPNOVA it-idéprisen 2014"

Kandidat	Videnscenter for Integration (Vejle)
Facts:	VIFIN er et videns- og udviklingscenter under Vejle Kommune. De arbejder bredt med både lokale, regionale, nationale og internationale integrations- og udviklingsprojekter med det formål at skabe, formidle og forankre god praksis.
Initiativ/ produkt/ service:	KommunikationsSimulatoren (KS) KS er et it værktøj til genoptræning af sproglige færdigheder hos afatikere, altså folk der har fået en blodprop, hjerneblødning eller andet traume til hovedet. KS kan bruges af både den behandlende logopæd, samt patienten selv, med et program tilrettelagt af logopæden der er tilgængeligt når-som-helst-hvor-som-helst for patienten og dennes familie, såfremt assistance er påkrævet.
Hvilken værdi giver idéen:	Medicinske Teknologi Evalueringer viser at en intensiv indsats lige efter en apopleksi (blodprob/hjerneblødning) er afgørende for en patients tilbagevenden til en mere normal tilværelse og arbejdsmarked. Desværre er der ikke ressourcer til at imødekomme kravet om den massive og intensive indsats. KS har til hensigt at øge denne mulighed, samt spare patienten og kommunerne for en stor del af den taxa transport der ofte foregår efter udskrivning fra hospital. For logopæden ligger værdien i KS's enorme øvelsesdatabase og logbog. Logopæden afkrydser en række valg der beskriver patientens tilstand, type af afasi og potentielle dysfunktioner hvorefter en række øvelser der passer specifikt til patienten bliver udvalgt. Ydermere kan logopæden se patientens resultater i logbogen og korrigerer typen af øvelser løbende. For patienten giver det en målrettet mulighed for hjemmetræning, samt meget målrettet træning.
Hvori ligger det nyskabende:	Det primært nyskabende er to-delt: 1. Brugen af talegenkenderteknologi hvor patienten får korrigerende, eller anden respons på sit talte sprog 2. At KS ved at logopæden afkrydser en række valg vedrørende patienten, selv finder en række passende øvelser der passer til patientens niveau, fremfor at logopæden selv skal finde dem
Risikovillighed:	Selve udviklingen af KS foregår i regi af Dansksimulatoren Aps der er et offentlig-privat selskab, ejet delvis af Videnscenter for Integration, delvist af en privat ingeniør og yderligere én privat investor. Virksomheden har fået et start-tilskud af Syddansk Vækstforum, men bruger derudover den egenkapital der er oparbejdet ved salg af Dansksimulatorplatformen, samtidig med at der ledes efter sponsorer og investorer.



Udbredelses-potentiale	<p>KS udvikles i samarbejde med Center for Kommunikation og Velfærdsteknologi under region syddanmark og deres gruppe af logopæder, Vejle kommune, en repræsentant for Kerteminde kommune, Dansksimulatoren Aps og en række interessenter. Disse kontakter forventes at bistå udbredelsen i regionen samt tvær-regionalt via CKV. Yderligere er der forhåndsinteresse fra en amerikansk virksomhed Alelo Inc. samt Tyskland og Portugal hvor der pt. indgås samarbejde om en EU ansøgning.</p>
-------------------------------	--

Kandidat	QED.dk (Aarhus)
Facts:	Therese Hansen startede Monzoom.net for ca. tre år siden, og har blandt andet udviklet produktet xiive.com. Projektet qed.dk blev startet i december og gik live i januar.
Initiativ/produkt/service:	<p>QED.dk Ideen går ud på at skabe et nyt it-medie med fokus på community og fællesskab mellem bloggere og læsere. Visionen er i korte træk at lave et fællesskab forankret i faglighed på tværs af faglighedsgrenser inden for it. Hos QED.dk kan man finde information og debat om både projektledelse, brugervenlighed, programmering (på tværs af programmeringssprog), it-forskning (fx robotteknologi), samfundsmæssige it-problemstillinger og it-karrierer. QED.dk er uafhængige af eksisterende organisationer og stræber efter at forene it-folket.</p>
Hvilken værdi giver idéen:	Følelsen af fællesskab mellem bloggere samt bloggere og læsere. Alle skulle gerne føle at de bidrager til og er inkluderet i fællesskabet. Det er ikke muligt at købe indlæg på bloggen, og derfor er der stor autencitet.
Hvori ligger det nyskabende:	Der findes mange forskellige blog-sites, men dette skaber større følelse af fællesskab og forende bloggere/læsere på tværs i Danmark
Risikovillighed:	Forretningsmodellen er mikrodonationer fra brugerne såvel som indtægt fra relevante reklamer - dog i noget anden form end de traditionelle medier og med fagligheden som førsteprioritet. QED.dk ønsker at bidrage til søgningen efter en (eller en kombination af flere) holdbare forretningsmodeller til medieplatforme som deres.
Udbredelses-potentiale	<p>Sitets blogs omhandler alle tænkelige emner inden for it, og der er plads til endnu flere. Udover de faste bloggere er der åbent for gæstebloggere, så endnu flere kan bidrage.</p> <p>Sitet holdes på dansk, hvilket skaber en naturlig begrænsning, men det åbner samtidig for en større fællesskabsfølelse.</p>



Kandidat	TouchGFX - Mjølnér Informatics A/S (Aarhus)
Facts:	Mjølnér Informatics er et erfarent software- og designhus med mere en 25 år på bagen. Produktsalg er dog nyt for Mjølnér Informatics, og TouchGFX er derfor deres første produkt. TouchGFX blev lanceret i april 2013. TouchGFX er udviklet af Mjølnér Informatics højt specialiserede eksperter inden for indlejret software, kostoptimeret hardware, user experience og grafisk design.
Initiativ/ produkt/ service:	TouchGFX er et unikt software framework, der gør det muligt at realisere intuitive, touchbaserede brugergrænseflader på meget billig hardware. Dette betyder at der nu, med TouchGFX, kan skabes smartphone look & feel på ethvert betjeningspanel i f.eks. industrielle, sundhedstekniske eller konsumer produkter. TouchGFX sælges på licensbasis med mulighed for tilkøb af design- og implementeringsydelser.
Hvilken værdi giver idéen:	TouchGFX øger effektivitet og sikkerhed for mennesker, der dagligt betjener tekniske produkter i hospitalsvæsenet, industrien og private hjem. For første gang er det teknisk og økonomisk muligt at realisere intuitive brugergrænseflader i de kontekster, hvor de er mest nødvendige.
Hvori ligger det nyskabende:	Med TouchGFXs optimale ressourceudnyttelse kan du opnå smartphonetilsvarende brugergrænseflader på hardware med en processorkraft, der er op til 100 gange mindre end den, der er tilgængelig på en smartphone. Således demokratiseres de intuitive brugergrænseflader, der med TouchGFX kan realiseres på tværs af brancher, domæner og produkter.
Risikovillighed:	Mjølnér Informatics har været risikovillige i satsningen på TouchGFX og har brugt mange resurser på at modne produktet.
Udbredelses- potentiale	På sygehuse, i industrien og i hjemmet spises brugerne dagligt af med små, sort-hvide skærme med et virvar af fysiske knapper og en uigennemtrængelig kompleksitet, der hindrer en effektiv og sikker eksekvering af opgaver. Med TouchGFX ændres dette, fordi det bliver økonomisk forsvarligt at udskifte disse med touchbaserede, intuitive brugergrænseflader, der sikrer overblik når det er mest nødvendigt.



Kandidat	Visikon ApS (Viborg)
Facts:	Visikon er en forskningsbaseret virksomhed med speciale i visuel formidling. Visikon eksisterer i krydsfeltet mellem kreativ, visuel kommunikation og teknologi og klinisk sundhedsfaglig viden og forskning.
Initiativ/ produkt/ service:	Mit Forløb En animationsbaseret digital portal til patienter, som skal gennemgå et operationsforløb.
Hvilken værdi giver idéen:	Portalen reducerer med sine pædagogiske videoer og lette adgang både patienters præ-operative angst, indlæggelsestiden, antallet af genindlæggelser, genoptræningstiden samt sparer en masse dyrebare informationstimer fra overlæger, fysioterapeuter, sygeplejersker osv.
Hvori ligger det nyskabende:	Ved at udnytte animationsmediets styrker omkring visualisering kan man formidle tung information på en pædagogisk og tilgængelig måde. Den teknologiske platform tillader patienter at tilgå informationen når som helst og hvor som helst og ikke længere være afhængig af lægens tid.
Udbredelses- potentiale	Den kan principielt skaleres til at dække alle typer operationer på alle verdens sygehuse. Besparelserne vil være enorme.



Kandidat	Advanced Manufacturing Solutions ApS (Holstebro)
Facts:	AMS blev grundlagt i 2013 efter flere års tilløb. AMS er grundlagt af 2 danske ingeniører med til sammen flere end 54 års erfaring fra dansk og international industri. Deres fokus er specielt rettet mod produktion og IT-støtte til produktionen.
Initiativ/ produkt/ service:	Advanced Manufacturing Solutions (A-MES) Et online baseret produktionsstyringssystem, der er et brugervenligt, cloudbaseret system til især små og mellemstore virksomheder. Systemet er tilgængeligt på abonnementsbasis. Det bruges som lag mellem ERP-system og produktionssystemer og kan evt. implementeres i private cloud eller internt it-miljø. Konkret bidrager et MES til reduktion af fejl samt til bedre og automatiseret dokumentation. Systemet tilbyder en hurtigere og mere effektiv udnyttelse af produktionsressourcer, samtidig med at der er fokus på sporbarhed og kvalitetssikring. Udbyttet er lavere kostpriser og sikring af produktkvaliteten
Hvilken værdi giver idéen:	Kort implementeringsforløb uden stor investering før værdien kan måles i form af: <ul style="list-style-type: none"> - Øget indtjening i kraft af optimeret ressourceforbrug, forbedret kvalitet, kortere produktionstid med færre fejl, mindre kapitalbinding - Overblik i kraft af samkøring af alle nødvendige og relevante data fra produktionen i relation til ordrenummer - Forbedret produktionsproces med kortere cyklus-tider, mindre spildtid, bedre instruktioner og færre stop
Hvori ligger det nyskabende:	<ul style="list-style-type: none"> - Online cloud baseret - Simpelt og modulært opbygget - Kort implementeringsforløb for kunden - Ingen investering for kunden - Abonnementsbaseret med Pay as You go (betaling matcher behov/brug) - Mulighed for valgfrit sprog (flersproget i samme system)
Risikovillighed	Stor. Stifterne (ejerne) er gået direkte fra meget gode og højtlojnnede faste stillinger og har taget chancen med opstart af en ny innovativt virksomhed.
Udbredelses-potentiale	Potentialet er global udbredelse i et marked på 50 mia.\$. Markedet stiger 16% p.a. Grundet løsningen er cloud baseret, med en mulighed for 100 % automatisering af kundeoprettelsen, er det muligt at effektuere en hurtigt accelereret global strategi og tilhørende forretningsmodel



Kandidat	Studiz (Aarhus)
Facts:	Studiz er et virtuelt studiekort, der gør op med papirversionen.
Initiativ/ produkt/ service:	Lasse Tindbæk fik ideen til Studiz.dk efter et bachelorprojekt og en efterfølgende studietur til Sverige hvor han mødte flere virksomheder der arbejdede med studierabatter. Studiz.dk er i dag en portal der samler studierabatter og specielle tilbud til de studerende, og det hele starter med udgangspunkt ud for studerende i danmarks næststørste by, Aarhus.
Hvilken værdi giver idéen:	Konceptet tager udgangspunkt i de studerende og deres behov og vil være 100 % gratis dem. hvilket betyder at Studiz er partner finansieret. De markedsføre deres partners produkter og brands, overfor denne store og krævende målgruppe”
Hvori ligger det nyskabende:	Digitalisering af noget gammelt - på den fede måde.
Udbredelses- potentiale	Lasse har på rekordtid fået rigtig mange med på idéen.



Kandidat	Animal Market ApS (Ry)
Facts:	KoBørsen.dk KoBørsen er det innovative resultat af et målrettet samarbejde mellem AgroTech, KvægIT, landmand.dk og Animal Market aps. Vi har i fællesskab konstrueret en virtuel markedsplads for handel med kvæg.
Initiativ/ produkt/ service:	Landbrugets egne produktionsdatasystemer indeholder alt relevant viden indenfor de enkelte produktionsgrene. Med KoBørsen har vi integreret denne data, og dermed bruger vi landmandens egne produktionsdata i et kommercielt produkt. Landmanden logger ind på KoBørsen med landmand.dk login og henter egne produktionsdata. Herefter kan der oprettes salgsannoncer for det aktuelle dyr. På KoBørsen præsenteres viden om en række forhold på dyre- og besætningsniveau, f.eks. om sundhed, produktion og avl. At handle på KoBørsen er billigt, sikkert og nemt for køber – og så giver det størst mulig sikkerhed for at kende den smitterisiko, som altid er tilstede, når man handler dyr. For sælger tilbyder KoBørsen adgang til et landsdækkende marked og dermed kendskab til dagens aktuelle sammenhæng mellem udbud og efterspørgsel samt en unik 'solgt eller gratis' garanti.
Hvilken værdi giver idéen:	I den nuværende handelssituation med samling af levende dyr på aktioner er handel med dyr den største enkeltstående risikofaktor for at bringe smitte ind i en kvægbesætning. Ved at køber via KoBørsen kan se valide data er denne risiko nu minimeret.
Hvori ligger det nyskabende:	Samarbejdet er nyskabende da vi udnytter alle de tekniske muligheder, som kvægbruget allerede har til rådighed, for at gøre handel med kvæg til en god og sikker oplevelse for både køber og sælger.
Udbredelses- potentiale	Der findes lignende produktionssystemer af varierende kvalitet i næsten alle kvægproducerende lande, og ideen med at koble disse systemer til en online handelsplatform kan derfor eksporteres.



Kandidat	LeadScoreApp.dk (Herning)
Facts:	LeadScoreApp er et dansk bureau, der startede på at udvikle app'en i år 2012. Deres ide baserer sig på et simpelt behov: At kunne tracke leads på hjemmesiden, så man kan se, hvem der er interesseret i virksomhedens tilbud. Bureauet startede med at udvikle et trackingsystem til MailChimp, og derfra har systemet udviklet sig til at blive et webbaseret værktøj, som kan kobles på alle hjemmesider.
Initiativ/ produkt/ service:	Det er en helt ny måde at tænke online leadgenerering og salg, hvor det udnyttes det som hjemmesiderne har udviklet sig til i dag. Næmlig det første kontaktpunkt med mulige købere og den kanal, hvor køberne indsamler allermost information i købeprocessen. Lead score er en metode til at overvåge og score leads adfærd på hjemmesiden, så man kan se hvem der er mest sandsynlig til at købe virksomhedens produkter. På den måde kan virksomheden arbejde mere effektivt med deres salg, kommunikation og markedsføring.
Hvilken værdi giver idéen:	LeadScoreApp overvåger og kvalificere dine kontakter til salgsklare leads. LeadscoreApp er virksomhedens værktøj til målrette deres kommunikation og slagsindsats til de rigtige leads på det rigtige tidspunkt. Med LeadScoreApp kan virksomheder identificere og reagerer på alle salgssignaler som købere efterlader på hjemmesiden.
Hvori ligger det nyskabende:	Med LeadScoreApp på din hjemmeside, så kan virksomheden se hvad deres leads foretager sig på hjemmesiden. Hvilke cases de læser, hvilke produktsider de besøger, og hvor ofte de besøger hjemmesiden. Hvert besøg på hjemmesiden er et salgssignal, og nu får virksomheden fuldt overblik over det digitale fodaftryk deres leads efterlader. På den måde kan virksomheden score og kvalificere deres leads, og gennemføre et meget mere effektivt salg. Virksomheden kan nu blive proaktive i deres kommunikation og markedsbearbejdning og lave en meget mere intelligent og meget mere personlig brugeroplevelse i deres digitale kontaktpunkter. Virksomheden får mulighed for at målrette sin kommunikation og slagsindsats til de rigtige leads på det rigtige tidspunkt.
Udbredelses- potentiale	Købers brug af internettet er i kraftig udvikling. Virksomhederne har lidt svært ved følge med i den omstilling. Med dette værktøj får virksomheder et nyt værktøj i deres digitale værktøjskasse. Systemet griber ind i hvordan deres marketingsafdeling laver leadgenerering og hvordan slagsafdelingen skal prioriterer deres slagsindsats. Systemet tilbyder effektive metoder til at skabe flere leads og mere salg og samtidig automatisere tidsrøvende marketingsrutiner mens systemet holder styr på alle kundedata.



Kandidat	Statsbiblioteket / Lektier Online (Aarhus)
Facts:	Statsbiblioteket er konceptejer og projektansvarlig for Lektier Online. På grund af projektets mange udvidelsespotentialer, så er ledelsesstrukturen i Lektier Online pt. under forandring.
Initiativ/ produkt/ service:	<p>På Lektier Online har børn og unge fra 5. klasse til 3. g. mulighed for at få gratis og personlig hjælp til lektierne. Det foregår live på nettet på en digital tavle, hvor elev og lektiehjælper snakker og skriver sammen via chat, webcam, headsets, whiteboards og fildeling.</p> <p>Via sitet lektier-online.dk kobles eleverne således sammen med en lektiehjælper, der 5 aftener om ugen sidder klar på et af i alt 5 forskellige callcentre.</p> <p>Lektier Online tager udgangspunkt i de unge som aktive digitale borgere og baserer sig på frivillighed som det helt afgørende for at lykkes. Projektet har stor succes med at engagere frivillige lektiehjælpere fra studiemiljøer i Aarhus og København, men også KMD har via et CSR sponsorat knyttet lektiehjælpere til Lektier Online.</p>
Hvilken værdi giver idéen:	Lektier Online tilbyder et uformelt læringsrum, der bygger bro mellem uddannelser, og samtidig er med til at gear skoleelever til fremtidens virtuelle uddannelsesformer. Online lektiehjælp ligger i naturlig forlængelse af digitaliseringen i skolen og understøtter fremtidens samarbejds- og kommunikationsformer.
Hvori ligger det nyskabende:	<p>Statsbiblioteket har med Lektier Online skabt en helt ny og unik online biblioteksservice, der sikre at elever kan modtage kvalificeret lektiehjælp uafhængig af tid og sted. Som et gratis public service tilbud, bliver eleverne ligestillet i lektiehjælpen, da der er fri og lige adgang til lektiehjælpen.</p> <p>Det nyskabende ved konceptet ligger i kombinationen af, at den brugervenlige IT platform muliggør effektiv live lektiehjælp i 6 fag via chat, webcam, headset og whiteboard, og at løsningen inddrager civilsamfundet gennem den store frivillighedsorganisation der danner hele fundamentet i konceptet.</p>
Udbredelses- potentiale	Pt. står Lektier Online overfor flere udvidelser af projektet og potentialet er endnu større.



Kandidat	Xamarin Denmark ApS (Aarhus)
Facts:	Xamarin Denmark ApS er stiftet i 2011 af Jonas Maturana og Karl Krukow. Det startede som en lille aarhusiansk virksomhed, LessPainful, der gjorde det så godt, at den amerikanske virksomhed Xamarin købte LessPainful, med henblik på at udvikle virksomheden yderligere i Aarhus.
Initiativ/ produkt/ service:	Værktøjer til at teste applikationer til smartphones. En af de største udfordringer ved at introducere nye applikationer på markedet er at sikre, at de virker på alle platforme. Xamarin's kunder er mobiludviklere, hvis største problem er test og kvalitetssikring af nye applikationer. LessPainful tilbød de bedste værktøjer til at teste, og derfor er de blevet opkøbt af Xamarin.
Hvilken værdi giver idéen:	Indenfor andre brancher er det standard, at man har procedurer og teknologier, der kvalitetssikrer produkterne inden de kommer på markedet. Men det har manglet på mobilområdet. Dette hul i markedet er Xamarin Denmark med til lukke.
Hvori ligger det nyskabende:	Baggrunden for at Xamarin har været på jagt efter en partner som LessPainful, var, at de i en undersøgelse hos deres kunder fandt, at hele 92 pct. ikke foretog nogen systematisk test af deres mobil-applikationer, ud over den manuelle afprøvning, udviklerne havde mulighed for at med de mobiltelefoner, de tilfældigvis var i besiddelse af.
Udbredelses- potentiale	Efter sammenlægningen af Xamarin og LessPainful har den aarhusianske afdeling fået god feedback. De to stiftere arbejder videre, efter den indskudte amerikanske kapital, og Xamarin Denmark skal udvikles yderligere og blandt også drive Xamarin Test Cloud fra Katrinebjerg.



Kandidat	Canvas Planner (Herning)
Facts:	Bag Canvas Planner ApS står Nanna Ulsøe, der er uddannet kaospilot og har en master i projektledelse fra England. Hun har flere år arbejdet i internationale sammenhænge som projektleder, og blev efter brugen af eksisterende projektstyring-sofwarens inspireret til at lave Canvas Planner.
Initiativ/ produkt/ service:	Idéen går ud på at skabe et web-baseret software til projektstyring, der giver brugerne mulighed for at arbejde på en meget kreativ og visuel måde – også efter idefasen.
Hvilken værdi giver idéen:	Canvas Planner er et brugervenligt software, der hjælper projektlederen til at skabe struktur, overblik og en god og hurtig proces i et givent projekt uden at gå på kompromis med det visuelle og kreative. Programmet giver mulighed for at kunne samarbejde visuelt med projektledelse på en online platform og involvere en masse mennesker uden at miste overblikket over projekterne. Brugere kan selv vælge, om de vil arbejde individuelt eller kollektivt, samt i hvilken grad de inddrager samarbejdspartnere. Kernen er, at alle kan følge med og bidrage undervejs i et visuelt og kreativt univers, hvor vidensdeling og inspiration er en integreret del af værktøjet.
Hvori ligger det nyskabende:	De agile projektledelsesmetoder er blevet langt mere anerkendte de senere år. Flere og flere mennesker lever af at skabe nye ideer og hjælpe med at gøre dem virkelige. Canvas Planner er et værktøj, der danner rammerne for brugerne til selv at bestemme, hvordan de vil arbejde. Brugere får derved også mulighed for at arbejde ud fra de mere agile projektledelsesmetoder. Programmet vil være nyttigt for alle - fra den meget strukturerede bruger til den kreative iværksætter, da brugerne selv kan skræddersy, hvilke af programmets funktioner, der er relevante for dem.
Udbredelses- potentiale	Planlægningen af små initiativer til store projekter finder sted overalt. Det er derfor planen at Canvas Planner bliver lanceret på både dansk og engelsk. Derudover vil man kunne tilgå programmet via alle digitale platforme. Planen er, at Canvas Planner skal lanceres på det internationale marked så hurtigt som muligt.



Kandidat	BizDoc (Viborg)
Facts:	BizDoc kombinerer eksisterende teknologi og markedets bedste rådgivere med innovativ softwareudvikling, for at levere den mest effektive, nemmeste, billigste og trykkeligste måde at håndtere dokumenter som enhver virksomhed skal have styr på. Stifterne og idemændene bag BizDoc har mere end 40 års erfaring fra revisions-, advokat- og IT-branchen.
Initiativ/ produkt/ service:	BizDoc gør det let for en virksomhed at få fuldt overblik over aftaler, dokumenter og kontrakter – uanset hvor man er. Software-løsningen hjælper med at sende, modtage og underskrive dokumenter digitalt. Og sørger for at opdatere dokumenterne med nyeste jura og at deadlines bliver overholdt.
Hvilken værdi giver idéen:	En cloud baseret og skalerbar løsning, som mindsker tid til administration og tilgængeliggør vitale dokumenter.
Hvori ligger det nyskabende:	Der er tale om en abonnementsløsning på juridiske dokumenter, som automatiserer og digitaliserer dokumenthåndtering
Udbredelses- potentiale	Projektet er fuldt skalerbart og henvender sig in lige så høj grad til koncerner som SMV'er. Der HAR indledningsvist været stor interesse og projektet har en erfaren styrmand ved roret