Engineer Software

Har ført en GIS-kortapp til 10x omsætningsvækst

Har ledet softwareudviklingen af en GIS-kortapplikation, øget omsætningen 10 gange og positioneret produktet som et primært dataaktiv.

2022 – 2024

10x

omsætningsvækst, drevet af kortproduktet

Situation. Kerneudfordringen var at bygge en platform, der kunne spore, overvåge og optimere vedvarende energianlæg som solpaneler og vindmøller. Den oprindelige løsning manglede dog robuste geospatiale funktioner, og det gjorde det svært for kunderne at visualisere anlæggenes placering, analysere spatiale data eller omsætte dem til brugbar indsigt. Ledelsen så dette hul og prioriterede at udvikle en GIS-kortapplikation (geografisk informationssystem) for at øge platformens værdi og imødekomme kundernes skiftende behov.

Opgave. Opgaven var at lede udviklingen af GIS-applikationen, en afgørende komponent for at differentiere produktet på det konkurrenceprægede marked for grøn energi. Rollen rakte ud over softwareudvikling og omfattede funktionerne som teknisk leder, DevOps-ingeniør, dataingeniør og SRE (Site Reliability Engineer), så løsningen fulgte virksomhedens vækstkurs. Målet var at skabe et skalerbart og intuitivt GIS-værktøj, der var problemfrit integreret med SaaS-platformen, så brugerne kunne visualisere anlæggenes placering, følge nøgletal for ydeevnen og bruge spatiale data i deres beslutninger. Det krævede en balance mellem teknisk innovation og de begrænsninger, der følger med en startup i vækst, samtidig med at produktet skulle kunne udvikle sig i takt med virksomheden.

Handling. Arbejdet begyndte med at definere applikationens kernefunktioner sammen med interessenterne med fokus på integration med den eksisterende SaaS-platform og visualisering af data i realtid. Teamet var lille, så

arkitekturen blev designet modulært med open source-GIS-biblioteker for at holde systemet let og skalerbart. Der blev også indført bygge- og udrulningspipelines, automatiseret provisionering af infrastruktur og overvågningsværktøjer for at sikre pålideligheden. Efterhånden som teamet voksede, blev nye udviklere mentoreret, det tværfaglige samarbejde fremmet og brugerfeedback prioriteret, så applikationen kunne forfines iterativt. Med tiden udviklede GIS-værktøjet sig fra en simpel prototype til en gennemarbejdet platform med avancerede analyser og skræddersyede dashboards, der imødekom kundernes krav.

Resultat. GIS-applikationen blev en hjørnesten i SaaS-platformen og øgede omsætningen 10 gange gennem mersalg, datalicenser og nye kunder. Dens evne til at visualisere grønne energianlæg i realtid forbedrede kundernes driftseffektivitet, og den løbende finpudsning gjorde værktøjet til et primært dataaktiv. Projektets succes styrkede ikke kun virksomhedens omdømme i sektoren for vedvarende energi, men viste også værdien af en tværfaglig tilgang i et startup-miljø i højt tempo. Ved at forene teknisk ekspertise med strategisk vision blev GIS-applikationen en afgørende konkurrencefordel og en drivkraft for langsigtet vækst og innovation.

Brug erfaringen i jeres projekt

Brug »Har ført en GIS-kortapp til 10x omsætningsvækst« som udgangspunkt for en lignende udfordring i jeres organisation. Ydelserne bag arbejdet kan også bruges i jeres projekt. Systemets form lagt fast på papir først, så delene passer sammen, og prisen er kendt, før nogen skriver kode.

Se vores ydelser Kontakt os →

Se bag resultatet

Læs om situationen, beslutningerne og resultatet i eksemplet. Vi kan drøfte, hvad der passer til jeres vilkår, og hvad der kræver en anden tilgang. Har ført en GIS-kortapp til 10x omsætningsvækst — 10x omsætningsvækst, drevet af kortproduktet

Se vores ydelser Kontakt os →

Skal et teknisk produkt skabe rigtig omsætning?

Tal om jeres projekt med den ingeniør, der har ansvaret for leverancen. Vi aftaler omfang, prisgrundlag og overdragelse skriftligt, før arbejdet begynder.

Rolle i opgaven: Teamleder for GIS-softwareudvikling. Det trækker på Platformarkitektur, Løsningsarkitektur, Full stack-udvikling, DevOps, Driftssikkerhed & backup, GIS / geodata, Teamledelse, Teknisk ledelse, Mentoring & coaching og Produkt & krav. Og når I alligevel er her, er vi ret dygtige til Platform- & løsningsarkitektur, Full stack-produktudvikling, GIS & geospatiale løsninger, Teknisk ledelse & rådgivning og Produktstrategi & kravspecifikation.

Kontakt os Se vores ydelser

Ét stykke af **en længere fortegnelse** — og det hele ligger her på sitet.

Hver post er skrevet på samme måde: situationen, opgaven, hvad vi gjorde, og hvad der ændrede sig.

Se hele fortegnelsen

Definér den ønskede forbedring

Beskriv arbejdsgangen, de eksisterende grænseflader og de brugere, der har brug for ændringen. Vi kan definere en testbar leverance og en overdragelse, der gør teamet i stand til at vedligeholde løsningen.

Se, hvad det koster Kontakt os →

Skal et teknisk produkt skabe rigtig omsætning?

Spørg til beslutningerne bag »Har ført en GIS-kortapp til 10x omsætningsvækst«. I taler med mennesker, der kan forklare arbejdet og vurdere jeres eget projekt.

Se vores ydelser

welcome@engineer.company +45 50 10 61 84 København, Danmark

Tag denne side med dig

Visitkort

Lavet med kærlighed af D.

CVR 45969703 · Tagensvej 105C, 3. th, 2200 København N

Copyright © 2025 – nu · Engineer ApS · Alle rettigheder forbeholdes.

Udskrevet fra https://software.engineer.company/da/portfolio/led-a-gis-map-application-to-10x-revenue-growth/