



Gafflen holder styr på hvad du spiser

- den intelligente gaffel kan programmeres til at kommunikere med fx insulinpenne

Læs mere på siste side



Prevas køber APC

Prevas har købt den svenske virksomhed APC, der er ledende inden for styring og optimering af udvikling af stålproduktion.

Læs mere på side 3

Time-to-market

Med Prevas som udviklingspartner skal Cardlab sætte fremtidens standarder for intelligente plastkort.

Læs mere på side 4

Spar tid og penge

Konkurrenceevnen får et boost, når udviklingsprojekter baseres på færdige udviklingsplatforme. Der er besparelser at hente på 30-80 procent i såvel kalendertid som udviklingsomkostninger.

Læs mere på side 6

Der bliver trådt på udviklingspederen

Igennem de seneste måneder har avis-overskrifterne kæmpet om at tegne det ene dystre fremtidsscenario efter det andet for verdensøkonomien. Men hvor bliver nedturen af? I Prevas har vi endnu ikke mødt tegn på nogen form for økonomisk opbremsning. Tværtimod oplever vi, at virksomhederne i den grad træder på udviklingspederen. Der er fuld turbo på ude i udviklingsafdelingerne, som får kortere og kortere tid til at udvikle nye, men stadigt mere komplekse produkter.

Kunderne styrer

Faktum er jo, at kunderne – uanset om det drejer sig om forbrugere eller erhvervskunder – forventer mere og mere. Der skal være kommunikation og elektronik indbygget i snart sagt alle typer produkter, og tålmodigheden kan ligge på et meget lille sted, når købsbehovet opstår. Hvis ikke den sædvanlige leverandør er leveringsdygtig, kan man med få musseklik finde alternativer og lægge sin ordre dér. Det lægger et gevaldigt pres på virksomhederne, som skal navigere i et farvand, hvor time-to-market og stram omkostningsstyring er blandt de væsentligste konkurrenceparametre.

Fokus på udviklingspartnere og platforme

Som en direkte konsekvens heraf har der igennem de seneste år været en kraftig vækst i outsourcing af udviklingsprojekter. Ved at entre med en ekstern udviklingspartner får virksomhederne adgang til en kærkommen fleksibilitet, hvor de kan skrue op og ned for udviklingsressourcerne både hvad angår størrelse og kompetence-sammensætning, så de hele tiden kan matche kundernes behov. En anden drivkraft er muligheden for at få adgang til færdige udviklingsplatforme, som kan speede udviklingsprocessen yderligere op. Det er et område, hvor der også er stærkt stigende efterspørgsel, fordi virksomhederne har fået øje på, at udviklingsplatformene kan få tid og økonomi til at gå op i en højere enhed.

Som udviklingshus er Prevas helt tæt på store og mindre udviklingsafdelinger i en bred vifte af virksomheder i Norden. Der knokles overalt, og alle midler, der kan speede udviklingsprocesserne op, tages i brug. Det stemmer meget dårligt overens med de dystre avisoverskrifter, så jeg spørger mig selv om, hvor den globale opbremsning er henne?

Michael Carl,
CEO Prevas A/S

TECH

TRENDS

Tenik, tendenser, inspiration og nyheder fra Prevas A/S

Prevas er en innovativ IT-virksomhed med en stærk virksomhedskultur, der giver kunderne en førsteklasses konkurrenceevne. Prevas udvikler intelligens i produkter og industrisystemer. Prevas er noteret på OMX Nordic Exchange Sweden og har afdelinger i København, Århus, Oslo og i syv svenske byer.

Læs mere om Prevas på
www.prevas.dk



Militærovervågning i særklasse

Exensor Technologies i Lund og Prevas er ved at lægge sidste hånd på en avanceret løsning til militæret, som gør det muligt at detektere forbigående køretøjer og personer. Allerede i 2003 samarbejdede de to virksomheder om den første version af den militære løsning, som var bestilt af det tyske militær. Overvågningsløsningen består af en sensor, som graves ned langs vejen, hvorfra den opsamler oplysninger om alle forbigående. I juni 2007 tog Exensor Technologies igen fat i Prevas med henblik på at lave et nyt og bedre militært overvågningsprodukt, som skal køre på en anden platform, så både batterilevetiden og følsomheden bliver stærkt forbedret.

Oljeindustrien stiller skarpt på vedligeholdelse

Den store amerikanske koncern FMC Technologies har valgt Prevas som samarbejdspartner på et omfattende vedligeholdelsesprojekt. FMC Technologies er specialiseret inden for systemer til olieindustrien, og Prevas er involveret i udviklingen af et nyt, effektivt system til vedligeholdelse af oliebrønde. Ud over design og udvikling spiller Prevas også en vigtig rolle i implementeringen af systemet, som er baseret på teknologi fra Wonderware i USA.

Solid vækst i Prevas

Prevas har netop offentliggjort regnskabet for 2007, som viser en virksomhed i solid vækst. Omsætningen rundede 470 millioner kroner mod 278 millioner kroner i 2006, og medarbejderantallet steg fra 300 til 550 ansatte, hvilket gør Prevas til Nordens største i sin branche. 2007 var også et år med mange investeringer. Prevas etablerede et antal Centers of Excellence, og er nu til stede på elleve lokationer i Norden, hvoraf den ene er et nyetableret kontor i Norge. I Danmark opkøbte Prevas i 2007 virksomhederne IO Technologies og Kasmatic Innovation og etablerede samtidig kontor på DTU i Lyngby. Der blev også åbnet nyt kontor i Kista i Sverige. Prevas forventer, at den positive udvikling fortsætter i 2008, som er blevet indledt med fulde ordrebøger.

Vestas og Prevas

Time-to-market er den vigtigste parametre på størstedelen af alle markeder i dag. Det ved den danske virksomhed Vestas, der er verdensførende inden for vindkraftindustrien.



Copyright Vestas A/S www.vestas.dk

Et konstant ønske om nye produkter og et voksende krav om avancerede funktioner tillader ikke længere flertallet af virksomheder selv at ud-

vikle teknologier fra bunden. Vestas og Prevas har længe samarbejdet omkring udvikling af fremtidens generationer af vindkraftværk. Nye

projekter åbner nu op for, at Prevas kan benytte sin lange erfaring og brede kompetence inden for energisegmentet.

Ragasco og Prevas hånd i hånd

Ragasco AS er den ledende spiller på det europæiske marked for udvikling og produktion af letvægts-gasbeholdere. Blandt andet står Ragasco bag den spændende udvikling af letvægtsgasbeholdere til Mercedesbiler drevet på gas. Prevas implementerer en løsning, der følger op på produktionens sporbarhed, kvalitet og effektivitet. Alt sammen bygget i Wonderware System Platform.



Prevas køber virksomheden APC

Prevas har købt den svenske virksomhed APC, der er ledende inden for styring og optimering af udvikling af stålproduktion. Prevas har allerede via opkøbet sat det første store projekt i gang, der er en opgave til den store udbyder af rustfrit stål Outokumpu. Prevas skal levere et FOCS-system, som skal hjælpe Outokumpu i Avesta med at optimere selve opvarmningen ved at kigge på både energiudledning og kvaliteten af produktet. Projektet skal realiseres gennem avancerede matematiske beregningsmodeller, som Prevas har tilgang til i egne programmer. Stålbranchen oplever for tiden stor fremgang i markedet, hvilket er en af bevæggrundene for købet. Prevas har allerede underskrevet en aftale om det næste projekt. Ruukki i Finland har bestilt et system til sine to ovne. En kontrakt i størrelsesordenen fire millioner.

Time-to-market skriger på fleksibilitet

Der er fart på det internationale marked for intelligente kreditkort. Ikke mindst smartcards, hvor fingeraftryksgenkendelse og intelligent tovejskommunikation er to blandt mange nye muligheder, som snart kommer på markedet. Konkurrencen er hård, så det handler om at være på forkant.

Sidste sommer indledte udviklingsvirksomheden Cardlab og Prevas et tæt samarbejde. Målet var klart – og er det fortsat. Med Prevas som udviklingspartner skal Cardlab sætte fremtidens standarder for intelligente plastkort. Målet er ambitiøst, men ifølge Cardlabs udviklingsdirektør, Torsten Nordentoft, er det nødvendigt at sætte standarder, hvis kompetencerne rækker til det.

- Vi er godt på vej til at sætte os på markedet inden for blandt andet sikker betalingsformidling og personlig identifikation. Og det er ikke tilfældigt. Mens vores konkurrenter bruger tiden på langsomme beslutningsprocesser, så har vi brugt tiden på at opbygge en fleksibel arbejdsproces, hvor beslutningerne kan tages hurtigt. Skal man konstant være på forkant med både markedets generelle udvikling og kundernes krav til de næste generationer af innovative kort, så nytter det ikke, at timingen forhindrer det store potentiale, siger Torsten Nordentoft og understreger:

- Timing kan ikke købes for penge. Til gengæld kan den helt rigtige timing tjene mange penge til din virksomhed. Modsat kan mangel på timing lukke virksomheden, fordi den globaliserede verden ikke har tid til at vente.

Et eksempel på god timing er Cardlab og Prevas' intelligente gavekort i kreditkortformat. Løsningen har været populær i USA i snart mange år, men først nu er det skandinaviske marked parat. De to samarbejdspartnere var også parate, og nu er de intelligente gavekort sat i produktion.

Sæt timing på virksomhedens agenda

Cardlab tilbyder løsninger til komplekse problemstillinger. Blandt andet har Cardlab som de eneste løst problemerne med produktionsteknologi i storskala, så man kan producere multiteknologikort i milliontal med fx indbygget batteri, spoler, mikroprocessor, hukommelse og en biometrisk fingeraftrykslæser. Igen er det timing og fleksibilitet, der har banet

vejen.

- Time-to-market handler dels om erfaring og fleksibilitet til at rykke, når der skal rykkes. Men det handler også om at tænke time-to-market ind i selve forretningsgrundlaget. Gør man det, så vil man automatisk indarbejde nogle rutiner og værktøjer, der sikrer, at ens produkt eller løsning rammer markedet på det helt rigtige tidspunkt, siger Torsten Nordentoft.

Udviklingen af intelligente plastkort er en lille branche. Men det betyder ifølge Torsten Nordentoft ikke, at man kan læne sig tilbage og snutte en lur.

- Uanset om man er aktør på et marked med mange eller få konkurrenter, så handler det om at være på forkant med udviklingen og forbrugernes behov. Drømmer man om noget, som ellers synes svært at løse, så indkald bestyrelsen, skaf pengene og kom i gang. Det er spild af tid at komme for sent med den ellers rigtige løsning.

System modul med uanede muligheder

Ved at integrere HM20 elektronikmodulet og avancerede hardwareblokke fra Prevas er der dannet et solidt udgangspunkt for et nyt udviklingsprojekt og dermed en betydeligt kortere time-to-market.

HM20 modulet er i forvejen stærkt populært blandt Prevas' kunder. Med købet af Realfast er det blevet muligt at integrere Realfasts intelligente IP-blokke med HM20 system modulet. HM20 kan i mange tilfælde være en erstatning for traditionelle PC'er til indbygning i apparater. HM20 er utrolig fleksibel og kan tilpasses næsten alle typer apparater lige fra vindmøller til callcenterløsninger, medicinsk måleudstyr og styring af legepladser, og samtidig kan den bruges til uendeligt mange ting. Den kan agere avanceret lyttepost og anvendes til signalbehandling, så man fx kan fejldiagnosticere en vindmølle ved at lytte til vibrationerne. Den kan også optræde som IP telefoni gateway og komprimere op til 120 samtaler, inden de sendes ud på nettet. Det er kort sagt en superkompakt byggeblok.

Og nu er byggeblokkens anvendelsesmuligheder blevet endnu større. For når den integreres med de intelligente IP-blokke, er det muligt at lave endnu mere komplette løsninger og dermed forkorte udviklingsprocessen. Det gælder fx CANbus, som er udbredt i bilindustrien, men også anvendes bredt i andre brancher. Realfast har udviklet en IP-blok, som kan lægges ned på FPGA komponenten på HM20, så man sparer en ekstern chip. Der kan lægges op til fem CAN kontrollere ned på HM20, så man kan bygge en avanceret gateway fra internet til CANbus.

HM20 understøtter både Linux og Windows CE.



“Det er spild af tid at komme for sent med den ellers helt rigtige løsning”

Torsten Nordentoft, udviklingsdirektør, Cardlab

Udviklingsplatforme sparer tid og penge

Konkurrenceevnen får et boost, når udviklingsprojekter baseres på færdige udviklingsplatforme. Der er besparelser at hente på 30-80 procent i såvel kalendertid som udviklingsomkostninger.

For blot få år siden var det kotume, at ethvert udviklingsprojekt blev skabt fra bunden. Udviklingsafdelingerne udviklede al den elektronik og og mekanik, som skulle bygges ind i nye CD-spillere, vaskemaskiner, printere etc. uanset, om der var tale om produkter til storskalaproduktion eller et begrænset stykantal. I dag er konkurrencen så skarp, at der skal styres stramt på både tidsforbrug og økonomi i udviklingsprojekterne, og derfor vender flere og flere blikket mod værktøjer, der kan effektivisere og omkostningsoptimere udviklingsprocesserne.

- Udviklingsplatforme og moduler er et af de områder, der er i hastigst vækst både i Norden og i resten af verden. Mange virksomheder har fået øjnene op for de muligheder, de færdige platforme giver. Frem for selv at sidde med loddekolben bliver man bragt totredjedel af vejen i sit udviklingsprojekt og kan lynhurtigt få de nye produkter på gaden. Er stykantalet lille, kan man holde costprisen på et fornuftigt leje, fordi mange kostbare udviklingstimer kan spares med en færdig udviklingsplatform, siger Rune Domsten, CTO i Prevas, og peger på, at det ikke kun er time-to-market og økonomiske besparelser, der driver efterspørgslen efter udviklingsplatforme:

- Også produkternes stigende kompleksitet gør, at man skal tænke sig rigtig godt om, inden man kaster sig ud i at udvikle alt fra bunden, siger Rune Domsten.

Prevas har inden for de seneste år opkøbt virksomhederne IO Technologies, RealFast, Teleca og Flextronics Design og er i dag Nordens største udviklingshus inden for udvikling af intelligente produkter. Ud over at øge staben af højt kvalificerede ingeniører var der i hver af disse virksomheder state-of-the-art

teknologier, som i dag er samlet til en familie af platforme, moduler og IP-blokke inden for software, hardware og VHDL.

Alle platforme er baseret på de nyeste trends inden for apparatfunktionalitet dvs. grafiske brugerflader, trådløs internetenabling og indbygget intelligens samtidig med, at de udnytter de nyeste nanometer komponentteknologier, så både performance og effektivforbrug er optimeret maksimalt.

- Prevas er en af de virksomheder i Norden, som har størst erfaring med anvendelsen af platforme til embeddede udviklingsopgaver. Vores målinger viser, at man kan spare mellem 30 og 80 procent i tidsforbrug og udviklingsomkostninger ved at anvende udviklingsplatforme. Det betyder, at mange udviklingsopgaver kan holdes hjemme frem for at blive outsourcet til low-cost regioner, uden at konkurrenceevnen sættes under pres, forklarer Rune Domsten.

Prevas supporterer udviklingsplatformene fra to teknologicentre i København og Stockholm. De to centre fungerer som kompetencecentre for internationale kunder i forbindelse med tilpasning og udvikling baseret på platformene.

I forbindelse med det øgede fokus på udviklingsplatforme har Prevas også intensiveret samarbejdet med ledende chipproducenter som fx Texas Instruments, XILINX, Analog Devices og flere andre. Det sikrer en løbende vidensoverførsel og giver Prevas et forspring i udviklingsprocessen. Samarbejdet med universiteterne er desuden blevet styrket og omfatter nu fire aktive forskningssamarbejder inden for ultralyd, trådløse netværk, platformsmodularisering og biotrace.



Prevas AB udvider kompetencerne med køb af Mikon i Norge



Geir Jåsund, CEO Prevas Norge

Mikon er kendt for udvikling af fleksible produktions- og rapporteringsystemer (Industrial Information Software). Det handler kort fortalt om systemer, der bidrager til øget indsigt i processerne omkring en given produktion. Med opkøbet bliver Mikons ressourcer og kompetencer en del af Prevas koncernens brede produktparaply. Målsætningen er, at Prevas også vil tilbyde løsninger til øget rentabilitet og forbedret relationshåndtering.

Mikons administrerende direktør Geir Jåsund fortsætter som øverste styrmand for den voksende forretning i Prevas Norge.

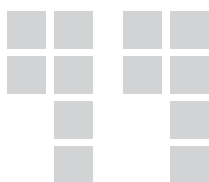
- Prevas starter på toppen takket være Mikons solide grundlag og erfaring med Industrial Information Software gennem mere end 15 år. Blandt andet har vi nu i Prevas regi en global kunde-referencedatabase til rådighed og kan tilbyde kundesupport døgnet rundt. Yderligere har vi også fået et bredt netværk af implementeringspartnere verden over, siger Geir Jåsund, CEO i Prevas Norge.

Slut med flaskehalse

Geir Jåsund forklarer, at det ypperste job for ham og hans afdeling er at lokalisere hvilke faktorer, som giver kunderne den korteste vej til øget lønsomhed.

- Der findes tre faktorer som er afgørende for den generelle præstation, uanset om der er tale om en særskilt komponent eller et komplet produktionsanlæg. Disse faktorer er tilgængelighed, produktivitet og kvalitet. Vi bruger betegnelsen OEE (Overall Equipment Efficiency), der giver vores kunder et brugbart resultat

baseret på de tre faktorer. OEE gør det muligt at identificere de områder, hvor der bedst kan skabes effektivitet ved fx at vise, hvilken kvalitet, pålidelighed og maskin-udstyr som faktisk påvirker resultatet, siger Geir Jåsund og fortsætter:



Prevas har reduceret kvalitetsrelaterede klager betydeligt.

- Hvis vores forretning skulle beskrives med få ord, kan det bedst forklares ved, at vi hjælper vores kunder med at udnytte eksisterende udstyr på den mest optimale måde og således undgå unødige investeringer.

Norgips sparer tid. Og tid er penge

Prevas' nye løsninger bygger på en konfigurerbar standardplatform, der er enkel at installere, konfigurere og anvende. En af de virksomheder, som kender til disse løsninger, er Norgips, der er den ledende leverandør af gipsplader i Sverige og Norge. Norgips har mere end 40 års erfaring med udvikling og konstruktion af

gipsplader på de europæiske markeder. Foruden gipsplader står Norgips også for et komplet produktprogram med stålprofiler, spartelmasse, gipsputs og forskellige værktøjer.

- Prevas har reduceret kvalitetsrelaterede klager betydeligt og behandlingstiden på kundereklamationer er gået fra tre timer til minutter, siger Dagfinn Mundal, som er produktchef i Norgips og uddyber:

- Vi har fået erstattet mange manuelle operationer. Faktisk er op til 100 af vores blanketter og formularer nu automatiserede.

Norgips benytter også en oversigt over samtlige produktionsfaktorer til at sikre, at udslaget giver lavere omkostninger og øget kvalitet. Norgips kontrollerer disse variable med hjælp fra Prevas.

Resultatet er, udover de betydeligt færre kvalitetsrelaterede klager, en højere kapacitetsudnyttelse med cirka fyrre procent. Den højere kvalitet og øget kapacitet giver i sidste ende det, som Norgips søgte efter med en systeminvestering, nemlig øget lønsomhed for virksomheden.

CASE

Gafflen holder styr på hvad du spiser

Den intelligente gaffel giver en hjælpende hånd til alle, der skal vide, hvad de putter i munden. Udover vægt kan gafflen indstilles til at måle, hvilke stoffer maden indeholder og dermed løse en stor udfordring for fx diabetespatienter.

Hvis du har været på diæt, kender du også udfordringen med at holde styr på, hvor meget og ikke mindst præcis hvad du indtager. Godt nok fortæller varedeklARATIONERNE, hvad madvarerne indeholder, men hvordan ser regnestykket ud for den portion, du har på tallerknen? Det kan den intelligente gaffel fortælle dig.

Den intelligente gaffel er i sin simpleste udformning en intelligent kalorietæller, som måler vægten og antallet af kalorier i den mad, man putter i munden. Men den kan udvides til også at måle på andre stoffer i maden som fx protein, fedt, kulhydrater, sukker eller specifikke ingredienser, og dermed løse et akut problem for alle, der skal holde en stram diæt. Det kan være elitesports-udøveren, der skal være sikker på at få en bestemt mængde protein, eller det kan være diabetespatienten, som skal holde et skarpt øje på sukkerindtaget.

Trådløs integration med PC og insulinpen

Gafflen er udstyret med et display, som hele tiden viser, hvor meget man har indtaget af et bestemt stof. Den kan

også udvides med en alarm, som bipper, når man rammer en fastsat maksimumsgrænse, hvilket fx er relevant for diabetespatienter. Alle data kan overføres trådløst til PC eller mobiltelefon, hvor man kan sammenligne og føre statistik, så man hele tiden har overblik over, hvor man ligger i forhold til diætens rammer.

- Den indbyggede elektronik i gafflen kan også programmeres til at kommunikere med fx insulinpenne, så insulinniveauet automatisk bliver doseret helt korrekt i forhold til det, man har indtaget. Det vil være en stor hjælp for især børn og ældre med diabetes, som ofte har problemer med at navigere sikkert på det område, siger Rune Domsten, CTO i Prevas.

Den intelligente gaffel er et tænkt produkt, som Prevas har skabt på konceptniveau. Teknologien kan indbygges i gafflen, som kan udvikles og produceres i det øjeblik, der er interesse for det.



Nordic leader in
embedded systems
and industrial IT


www.prevas.com