Engineer

Ledet en GIS-kartapp til 10 ganger mer omsetning

Ledet programvareutviklingen av en GIS-kartapplikasjon, økte inntektene 10 ganger og posisjonerte produktet som en primær dataressurs.

2022 – 2024

10x

inntektsvekst, ledet fra kartproduktet

Situasjon. Kjerneutfordringen var å bygge en plattform som kunne spore, overvåke og optimalisere fornybare energianlegg som solcellepaneler og vindturbiner. Den første løsningen manglet imidlertid robuste geospatiale funksjoner, noe som gjorde det vanskelig for kundene å visualisere hvor anleggene lå, analysere romlige data eller hente ut handlingsrettet innsikt. Ledergruppen så dette hullet og prioriterte å utvikle en GIS-kartapplikasjon (Geographic Information System) for å øke verdien av plattformen og møte kundenes skiftende behov.

Oppgave. Oppgaven var å lede utviklingen av GIS-applikasjonen, en kritisk komponent for å skille produktet ut i det konkurranseutsatte markedet for grønn energi. Rollen gikk langt utover programvareutvikling — den omfattet rollene som teknisk leder, DevOps-ingeniør, dataingeniør og SRE (Site Reliability Engineer) — og skulle sikre at løsningen var i tråd med selskapets vekstkurve. Målet var å lage et skalerbart, intuitivt GIS-verktøy som var sømløst integrert med SaaS-plattformen, slik at brukerne kunne visualisere hvor anleggene lå, følge ytelsesmetrikker og bruke romlige data i beslutningstaking. Dette krevde en balanse mellom teknisk innovasjon og begrensningene i en voksende startup, samtidig som produktet måtte kunne utvikle seg i takt med selskapet.

Handling. Arbeidet startet med et samarbeid med interessentene for å definere kjernefunksjonaliteten i GIS-applikasjonen, med vekt på integrasjon med den eksisterende SaaS-plattformen og visualisering av data i sanntid. Siden teamet var lite, ble det designet en modulær arkitektur basert på GIS-biblioteker

med åpen kildekode for å holde systemet lett og skalerbart. Leveransepipeliner, automatisert klargjøring av infrastruktur og overvåkingsverktøy ble også implementert for å sikre pålitelighet. Etter hvert som teamet vokste, fikk nye ingeniører veiledning, tverrfaglig samarbeid ble tilrettelagt, og tilbakemeldinger fra brukerne ble prioritert for å forbedre applikasjonen iterativt. Over tid utviklet GIS-verktøyet seg fra en enkel prototype til en sofistikert plattform med avansert analyse og tilpassede dashbord for å møte kundenes krav.

Resultat. GIS-applikasjonen ble en hjørnestein i SaaS-plattformen og ga 10 ganger høyere inntekter gjennom mersalg, datalisensiering og nye kunder. Evnen til å visualisere grønne energianlegg i sanntid ga kundene mer effektiv drift, mens den kontinuerlige videreutviklingen av verktøyet gjorde det til en primær dataressurs. Suksessen med prosjektet styrket ikke bare selskapets omdømme i sektoren for fornybar energi, men viste også verdien av en tverrfaglig tilnærming i et startupmiljø med høyt tempo. Ved å kombinere teknisk ekspertise med strategisk visjon ble GIS-applikasjonen en viktig konkurransefordel som drev langsiktig vekst og innovasjon.

Bruk erfaringen i prosjektet deres

Bruk «Ledet en GIS-kartapp til 10 ganger mer omsetning» som utgangspunkt for en lignende utfordring i organisasjonen deres. Tjenestene bak arbeidet er tilgjengelige for prosjektet deres. Formen på et system tegnet opp på papiret først, slik at delene passer sammen og kostnaden er kjent før noen skriver kode.

Se tjenestene våre Ta kontakt →

Se bak resultatet

Les om situasjonen, beslutningene og resultatet i eksemplet. Vi kan drøfte hva som passer deres rammer, og hva som krever en annen tilnærming. Ledet en GIS-kartapp til 10 ganger mer omsetning — 10x inntektsvekst, ledet fra kartproduktet

Se tjenestene våre Ta kontakt →

Vil du gjøre et teknisk produkt om til reelle inntekter?

Snakk om prosjektet med ingeniøren som har ansvaret for leveransen. Vi avtaler omfang, prisgrunnlag og overlevering skriftlig før arbeidet begynner.

Rolle i oppdraget: Teamleder for GIS-programvareutvikling. Det bygger på Plattformarkitektur, Løsningsarkitektur, Fullstack-utvikling, DevOps, Pålitelighet og sikkerhetskopier, GIS / geodata, Teamledelse, Teknisk ledelse, Mentorarbeid og coaching og Produkt og krav. Og nå som dere er her: vi er ganske gode på Plattform- og løsningsarkitektur, Fullstack-produktutvikling, GIS- og geodataløsninger, Teknisk ledelse og rådgivning og Produktstrategi og krav.

Ta kontakt Se tjenestene våre

Ett stykke av **en lengre oversikt** — og den ligger i sin helhet her.

Hver oppføring er skrevet på samme måte: situasjonen, oppgaven, hva vi gjorde, og hva som endret seg.

Se hele oversikten

Definer forbedringen dere trenger

Beskriv arbeidsflyten, eksisterende grensesnitt og brukerne som trenger endringen. Vi kan definere en testbar leveranse og en overlevering som gjør teamet i stand til å vedlikeholde løsningen.

Se hva det koster Ta kontakt →

Vil du gjøre et teknisk produkt om til reelle inntekter?

Spør om beslutningene bak «Ledet en GIS-kartapp til 10 ganger mer omsetning». Dere snakker med folk som kan forklare arbeidet og vurdere deres eget prosjekt.

Se tjenestene våre

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

Ta med deg denne siden

Visittkort

Laget med kjærlighet av D.

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

Opphavsrett © 2025 – nå · Engineer ApS · Alle rettigheter forbeholdt.

Skrevet ut fra https://engineer.company/nb/portfolio/led-a-gis-map-application-to-10x-revenue-growth/