

Center for Digitalisering

En del af Howbiz Management Consulting

```
11111110101101001010010101
00100001010010110101111010
1011110101010001010000101
100001110101110101111011
01110001110011010010100
11101110001101110101011
00 0001100010001010101
1 1110011101110101010
0001100010001010101
1011 11101 10101010
101 00010 01010101
110 11101 10 1 110
0 1 0 011 1 0 101
1 110 1 1 10
001 0 01
1 1 1
0
```

ARTIFICIAL
INTELLIGENCE



010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101

010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101

- 4** Digital strategi
- 6** Verden har sjældent brug for endnu en app
- 8** Få op til 100.000kr. til dit næste digitale projekt
- 9** Digital omstilling
- 10** Chem-Tec Plating A/S
Digital omstillingscase
- 12** Horsens Tæppetorv A/S
Digital omstillingscase
- 15** En skarp ansøgning
- 16** Fremtiden er digital
automasering (RPA)
- 18** RPA-implementeringsforløb i praksis

010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101

010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101
010101010101010101

Digital strategi



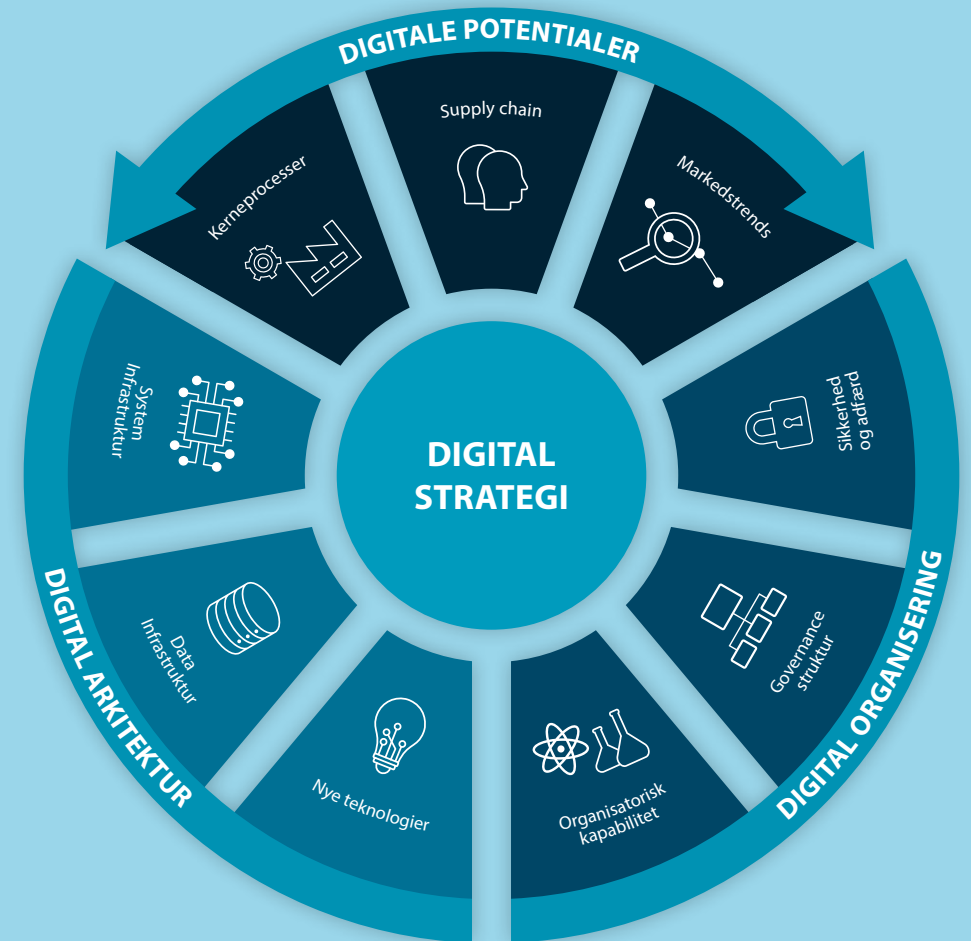
Som virksomhed har I forholdt jer til virksomhedens strategi og er dermed bevidste om, hvilke vækst- og udviklingsmæssige initiativer, I vil igangsætte indenfor den kommende årrække. Men, har I ligeledes overvejet, hvilke teknologier og digitale løsninger, der bedst muligt kan understøtte jeres rejse?

Undersøgelser viser, at virksomheder, der udvikler sig digitalt med afsæt i deres forretningsmodel, lykkes markant bedre med at skabe resultater, end de der ikke gør.

Vil det være relevant for jer, at undersøge dette område nærmere og samtidig få skabt et samlet overblik over jeres nuværende IT arkitektur?

Hos Howbiz Management Consulting hjælper vi med at skabe et samlet overblik ud fra en kortlægning af forretningsmuligheder samt afdækning af hvordan teknologi kan supportere jeres behov, om det så drejer sig om optimering af kundeoplevelse, forretningsprocesser eller forretningsmodeller. Vi faciliterer processen med afsæt i modellen nedenfor, så vi kommer godt omkring de vigtigste fokusområder og sammen får skabt en bruttoliste med mulige digitale indsatsområder.

Som et led i et vækstforløb for din virksomhed, har du via kontakt til virksomhedskonsulent hos Erhvervshusene mulighed for at få medfinansieret halvdelen af dine udgifter til ekstern rådgivning. Hos Howbiz Management Consulting har vi som eksterne, uvildige rådgivere specialiseret os i udarbejdelse af Digital Strategi. Kontakt os allerede i dag og hør mere om mulighederne.

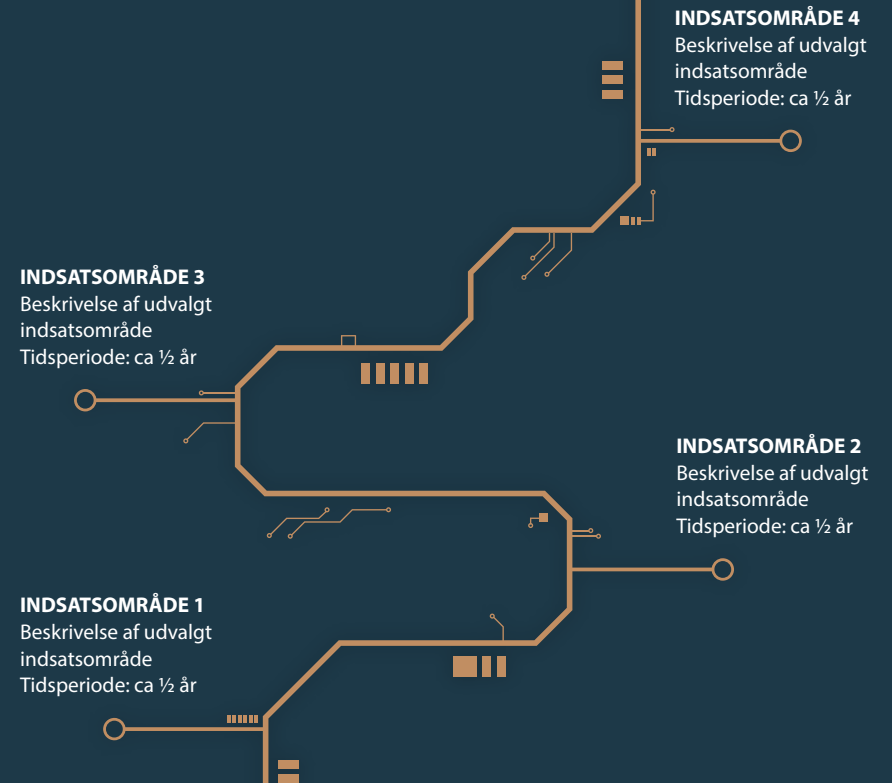


figur 1: digital strategi oversigt

Verden har sjældent brug for endnu en app

Det må aldrig blive digitalisering for digitaliserings skyld. Og selv om det kan være fristende at kunne prale med brugen af kunstig intelligens og machine learning, er det vigtigt, at igangsatte initiativer ikke bliver forfængeligheds digitalisering, men i stedet understøtter virksomhedens overordnede strategi.

Som en del af arbejdet med udarbejdelsen af Digital Strategi hjælper vi derfor ligeledes med at sikre prioritering af de mulige digitale indsatsområder, hvorefter alle input samles i et Roadmap, så I er klar til at gå i gang med eksekveringer af netop de digitale tiltag, som bedst muligt understøtter jeres forretning.



figur 2: Roadmap over indsatsområder

STØTTEMULIGHEDER

Få op til 100.000kr. til dit næste digitale projekt

SMV:Digital er et samlet program etableret som en del af regeringens Strategi for Danmarks Digitale Vækst og har til formål at fremme digitalisering og e-handel blandt små og mellemstore virksomheder fra alle erhverv i Danmark. Programmet løber i perioden 2018-2021.

Mulighederne er mange og rammerne brede for hvilke typer af digitale projekter, der kan søges støtte til. Overordnet set kan projekterne grupperes i to hovedkategorier:

- Digital Omstilling af virksomheden
- Styrkelse af online salg

For begge ordninger ydes tilskud til rådgivning og uddannelse; ikke til investeringer i software, udstyr eller maskiner. For yderligere information henvises til www.smvdigital.dk.

Digital omstilling

Hvad er jeres tilgang til digitalisering? Måske er I drevet af et akut behov, hvor nuværende IT-løsning ikke længere vedligeholdes af systemudbyder. Måske er I ved at drukne i manuelle processer, der ikke kan følge med jeres vækst. Måske er I ved at være godt trætte af at registrere samme information flere gange, fordi jeres nuværende IT-løsninger ikke taler sammen. Eller måske er I simpelthen nysgerrige på, hvilke nye teknologier, der kunne være interessante for jer.

Hos Howbiz Management hjælper vi som eksterne, uvildige rådgivere med at:

- Afklare, hvordan virksomheden kan digitaliseres og/eller automatiseres
- Afdække de økonomiske og forretningsmæssige potentialer ved at gøre det.
- Fastlægge kravspecifikation til ny teknologi inkl. udvælgelse og aftaleindgåelse med systemleverandør
- Effektiv implementering af ny teknologi.

Vi sætter fokus på både optimering, forretningsudvikling og værdiskabelse.

CHEM-TEC PLATING A/S



Chem-Tec Plating A/S beskæftiger sig med metallisk overfladebehandling til det professionelle marked, hvor fokus er på kvalitet og fleksibilitet i form af bl.a. kundespecifikke løsninger.

Hos virksomheden Chem-Tec Plating A/S var man ved at være godt trætte af at registrere samme information flere gange, ligesom det efterhånden var blevet en tidskrævende proces at sikre daglig planlægning samt hente viden ift. efterkalkulation, da data skulle hentes fra flere forskellige systemer. Hvad angår vedligehold og udbygning af IT system, var den 10 år gamle Navision løsning ligeledes ved i stigende grad at være en begrænsende faktor ift. den ambitiøse rejse fra Håndværks- til Industrivirksomhed, som virksomheden var i fuld gang med.

Administrerende direktør Bo Hvid Mikkelsen og Kvalitetskoordinator Nina Schytt Larsen valgte derfor at ansøge om 100.000 kr. til ekstern rådgivning via Erhvervshus Midtjylland og SMV:Digital programmet, og efter bevilling heraf i efteråret 2018, blev Howbiz Management Consulting, valgt som ekstern, uvildig rådgiver.

I samarbejde med Howbiz Management Consulting, blev der sat fokus på, hvordan Chem-Tec Plating A/S fremadrettet kunne blive bedre hjulpet af et integreret ERP-system. Og hvordan det – med fremtidsbrillerne på – kunne sikres, at data fra produktionsanlæg i forbindelse med en forventet automatisering af produktionslinjer, ville kunne integreres hermed. Hen over en række strukturerede workshops med bred medarbejder- og ledelsesinvolvering, blev digitaliserings udfordringer og potentialer ved Chem-Tec´s kerneprocesser identificeret og hængt synligt i kantinen,

hvorved alle medarbejdere blev inviteret til at tage del i den kommende forandringsproces. Efter at have kigget indad i virksomheden, blev blikket vendt udad mod markedet af potentielle IT løsninger og udbydere.

En række demosejssions med potentielle IT udbydere hjalp projektgruppen med at få en fornemmelse af mulighederne, hvor det ved hver demo var en stor fordel, at IT udbyder var klædt på med en grundig kravspecifikation fra Chem-tec, således at tiden kunne udnyttes så effektivt som muligt. Til stor gavn for alle parter.

»Allerførst vil jeg gerne rose jeres arbejde i det tilsendte materiale. Vi ser mange forskellige kravsspecifikationer og beskrivelser, og jeg kan godt lide jeres model. I kommer godt rundt, og tager også de processer med, som ikke nødvendigvis er en del af et ERP skifte, men som kan være med til at løfte virksomheden i samme omgang.«

Arne Maegaard, Monitor ERP System

»Det er altid en fornøjelse at arbejde med en kunde, som har gjort deres forarbejde, da det hjælper os til at forberede en meget bedre og mere kundespecifik demo/præsentation.«

Christian Dahl, Boyum IT

Hos Chem-Tec Plating A/S er man ikke i tvivl om, at ansøgningen til SMV:Digital og det efterfølgende samarbejde med Howbiz Management Consulting, var den rigtige beslutning. Det var lige præcis det, der skulle til for, at virksomheden fik taget hul på problematikken omkring Digital Omstilling og dermed gik fra tanker og tilfældige møder med IT udbydere, til en systematisk og værdiskabende proces frem mod valg af ny IT løsning.

»Vi er igennem projektet blevet meget klogere på hvilke muligheder der findes, hvad vores behov er og hvad et implementeringsprojekt vil indebære. Howbiz Management Consulting har været en stor hjælp i at fastholde et fælles overblik og en struktureret tilgang gennem processen, så vi nu er klar til at gå i gang med implementeringen af en integreret IT løsning, der matcher vores behov.«

Nina Schytt Larsen, Kvalitetskoordinator

HORSENS TÆPPETORV APS



Horsens Tæppetorv leverer og monterer gulve og tæpper for typehusfirmaer, virksomheder og private. Derudover har Horsens Tæppetorv detailhandel med tæpper, gulve og gardiner, hvor virksomheden ligeledes er en del af det frivillige kædesamarbejde Garant Inbogulve.

Horsens Tæppetorv er en virksomhed gennemsyret af en høj grad af kundefokus og en bevidsthed om, hvordan kundens behov bedst muligt indfries. Dagligt går medarbejdere således gennem »ild og vand« for at løse kundernes behov og sikre en god oplevelse for kunden baseret på en professionel og serviceminded tilgang. Men, den store Mayland kalender, der holdt styr på de mange opmålings- og montageopgaver for virksomhedens mere end 20 montører og sælgere, var efterhånden blevet en daglig tidsrøver og irritation for virksomhedens medarbejdere.

Bogholder Mette Lyse Pedersen blev i dialog med virksomhedskonsulent fra Erhvervshus Midtjylland opmærksom på SMV:Digital programmet og ansøgte i foråret 2019 om 100.000 kr. til ekstern rådgivning. Pengene blev bevilliget og efter et afklarende møde med Howbiz Management Consulting, blev de valgt som ekstern, uvildig rådgiver.

Strategisk havde Horsens Tæppetorv taget aktivt stilling til, at en stor del af virksomhedens omsætning fremover ligeledes skulle komme fra erhvervskunder, så hovedfokus i den Digital Omstilling var at sikre en planlægningsløsning, der understøttede flowet frem for at udgøre en flaskehals for virksomheden.

I forbindelse med potentialeafklaringen blev det tydeligt HVOR mange kerneprocesser, der håndbæres igennem via manuelle aktiviteter. Og lysten til at afdække teknologisk smartere løsninger, blev derfor skærpet hos alle deltagere i projektteamet.

Resultatet af processen er, at der i forbindelse med afdækning af ny teknologi og IT løsninger er indgået aftale med en udbyder, hvor de daglige arbejdsprocesser i virksomheden fremover bliver markant lettere. Som eksempler herpå kan nævnes:

Tilbud

Før: Mail til kunde, telefonisk kontakt, brevbakke ift. opfølgning
Fremadrettet: Intelligent CRM til kunde, afdækning af kundeadfærd, elektronisk accept af tilbud / spørgsmål til sælger, Business Intelligence ift. salgspersormance, mulighed for mersalg via målrettede kampagner til kunder, feedback ift. kundetilfredshed & service.

Planlægning

Før: Mayland kalender, slettelak ved rettelser, overblik findes kun ét sted, dvs. salgspersonale i butik og montører ingen adgang hertil.
Fremadrettet: Ressourceplanlægningssystem (Hubhus) med app adgang til montører, ét fælles overblik, timeregistrering, GPS funktion samt samlet sagsstyring.

Hos Horsens Tæppetorv er man ikke i tvivl om, at ansøgningen til SMV:Digital og det efterfølgende samarbejde med Howbiz Management Consulting, var den rigtige beslutning. Det var lige præcis det, der skulle til for, at man hos Horsens Tæppetorv fik skabt internt, fælles momentum om en højere grad af digitalisering af nuværende forretningsgange.

»Vi har nydt stor gavn af Howbizs kompetencer ift. at få alle til at tage del i processen omkring digitalisering, dette er utroligt vigtigt, da målet her netop er, at systemet bliver den naturlige måde at udføre vores daglige forretningsgange på.«

Mette Lyse Pedersen, Bogholder

Samme billede tegner sig hos systemudbyder, der ligeledes ser involveringen af rådgiver fra Howbiz Management Consulting i forbindelse med implementeringsprocessen som en stor fordel.

»Det har været en rigtig god proces at samarbejde med Howbiz Management Consulting i forbindelse med implementering af Hubhus hos Horsens Tæppetorv. Howbiz har været god til at sikre fokus og facilitere selve implementeringen med behøvs afdækning og workshops til endelig opsætning.«

Rasmus Halberg, Hubhus

DIGITAL OMSTILLING

En skarp ansøgning

Digital omstilling favner hele »Industri 4.0« begrebet. Begrebet dækker således over avancerede robotter, 3D printere, cloudløsninger, sensorer, it-systemer mm., men dækker også over, hvordan systemer fra den digitale og fysiske verden sammenkobles til nye produkter, serviceydelser og produktionssystemer.

Digitalisering skaber værdi i form af mere effektive processer, færre fejl og grundlag for nye beslutningsprocesser; data håndteret digitalt er bedre end data håndteret manuelt, beslutninger truffet på realtidsdata, er bedre end beslutninger truffet på historiske data. Teknologierne er klar, det er et spørgsmål om, hvordan man udnytter dem.

Indbygning af sensorer i produkterne giver ny værdi for kunderne, fordi man kan opsamle og håndtere forbrugsdata på nye måder. Det vil ændre forretningsmodellerne og afregningsmåderne og åbner for nye samarbejdsrelationer.

En industri 4.0 rejse, begynder for nogen ved at få styr på grunddataene i virksomheden, eller ved at digitalisere eller automatisere de fysiske processer, mens andre er klar til mere avancerede industri 4.0 projekter. Uanset hvor virksomheden er i sin digitale rejse, giver det rigtig god mening at undersøge mulighederne i SMV:Digital programmet ift. support fra ekstern rådgiver.

Hos Howbiz Management Consulting hjælper vi ligeledes virksomheder med ansøgning til SMV:Digital programmet, hvor vi har stor erfaring i at få formuleret en skarp ansøgning, der matcher kravene ift. bidrag til realisering af vækst, forankring af projekt samt digitalt og teknologisk niveau.

Kontakt os allerede i dag og hør mere om mulighederne.

E-mail: mark@howbiz.dk
Tlf.nr.: +45 2216 4810

E-mail: jacob@howbiz.dk
Tlf.nr.: +45 3110 9000

Fremtiden er digital automatisering (RPA)

Hos Howbiz Management Consulting ser vi digitalisering som fremtiden, af den grund har vi stiftet RPAkurser.dk. Vi udbyder kurser i RPA samt hjælp til implementeringen af RPA.

Du kan eksempelvis anvende RPA til:

- Åbning af e-mail og vedhæftede filer
- Scraping af data fra internettet
- Log ind på web-/ virksomhedsapplikationer
- Opretter forbindelse til system-api
- Flytning af filer og mapper
- Foretage beregninger
- Kopering og indsætning
- Udtræk af strukturerede data fra dokumenter
- Udfyldelse af formularer
- Indsamling af sociale mediestatistikker
- Læsning og skrivning til databaser
- Følger »if/then« beslutninger/regler

Eksempel på ny teknologi I kan indføre.

RPA er et godt eksempel på en ny digitaliseringsteknologi, der er en del af den digitale omstilling. RPA står for Robotic Process Automation, og kan på dansk betegnes som en software robot. Robotten er ikke fysisk, men i stedet fungerer den som en software applikation på en computer. Robottens formål er at genskabe en menneskelig handling.

Det betyder, at organisationer der er bundet af mange manuelle processer på en computer, kan automatisere disse processer ved hjælp af RPA. Fordelen ved en automatiseret proces er, at RPA udfører opgaven hurtigere og uden fejl. Et eksempel på en proces der hurtigt og nemt kan automatiseres, er salgsordrer. Her vil en typisk salgsordre modtages digitalt i form af en mail. Herefter skal en medarbejder udføre nogle manuelle handlinger, så som planlægning i ERP-system før produktionen kan begynde.

En automatiseret løsning ved hjælp af RPA vil i dette scenarie være optimal, da processen er bundet af regler og handlinger, der er kontinuerlige og ensartede. RPA-løsninger egner sig bedst til processer, hvor der ikke forekommer mange variationer i udførelsen af opgaven.

RPA er fremtiden

- En ny rapport fra transparency market research fastslår en årlig stigning i brugen af RPA på 60,5% globalt.
- RPA som sektor vokser eksponentielt. Forrester forudsiger, at det vil vokse fra 250 millioner \$ i 2016 til 2,9 milliarder \$ i 2021.
- I en undersøgelse fra 2017 med 400 forskellige organisatoriske deltagere fra USA svarer 53%, at de allerede er i gang med deres RPA-initiativ.
- Blandt de organisationer der allerede er i gang med RPA svarer 78%, at de har planlagt skalering af projektet.
- NASCOM rapporterer omfattende omkostningsbesparelser på op til 65%. Samme Rapport fastslår at tilbagebetalingstiden er på mellem 6-12 måneder.

RPA-implementeringsforløb i praksis

01

Potentiale afklaring

Her screener vi og vurderer jeres processer. Vurderingen belyser, hvilke af jeres processer I med fordel kan automatisere først. Vi udvælger samtidig hvilket RPA-software der i jeres virksomhed vil være optimal at benytte. Ud fra en helhedsbetragtning udvælger vi sammen med jer 2-4 pilotprojekter, som vi starter med at automatisere.

Pilotprojekt

Når vurderingen er specificeret, vil vi udvikle et pilotprojekt til jeres organisation. Dette tager typisk 3-5 dage alt efter automatiseringens størrelse og valg af software. 2 til 3 uger efter indførelsen af pilotprojektet evaluerer vi effekten. Vi analyserer om projektet giver den rigtige værdi, og justerer processen efter jeres ønske.

02

RPA-strategi/roadmap

Når I har set effekten af RPA, er det næste skridt at lave en struktur og et roadmap for jeres organisation, der skal sikre at I for succes med implementeringen. Governance framework er et af de elementer, vi vil præcisere og arbejde med.

03

04

Kompetenceudvikling

Før jeres organisation kan få succes med RPA-automatisering, anbefaler vi, at de udvalgte brugere af programmet får en uddannelse i det anvendte RPA-software. På den måde sikrer I, at I selvstændigt kan vedligeholde processerne samtidig kan I på egen hånd udvikle nye robotter. Vores RPA-konsulenter er certificerede brugere, og vi sikrer, at I har de rette kompetencer.

RPA i drift

Her er I et sted på rejsen, hvor I har den rette organisationsstruktur og de rette kompetencer til selv at drive, skalere og vedligeholde RPA-processerne. Vi vil stadig bistå med levering af ekspertviden, kompetenceudvikling og coaching.

05

Ovenstående er et eksempel på en typisk RPA-implementeringsproces. Vi tilpasser altid forløbet, så det passer til jeres digitaliseringsbehov.

For yderligere information se www.rpakurser.dk

E-mail: anders@rpakurser.dk
Tlf.nr.: +45 2855 2568

E-mail: mark@rpakurser.dk
Tlf.nr.: +45 2216 4810

Center for Digitalisering

E-mail: mark@howbiz.dk
Tlf.nr.: +45 2216 4810

E-mail: jacob@howbiz.dk
Tlf.nr.: +45 3110 9000

RPAkurser.dk

E-mail: anders@rpakurser.dk
Tlf.nr.: +45 2855 2568

E-mail: mark@rpakurser.dk
Tlf.nr.: +45 2216 4810