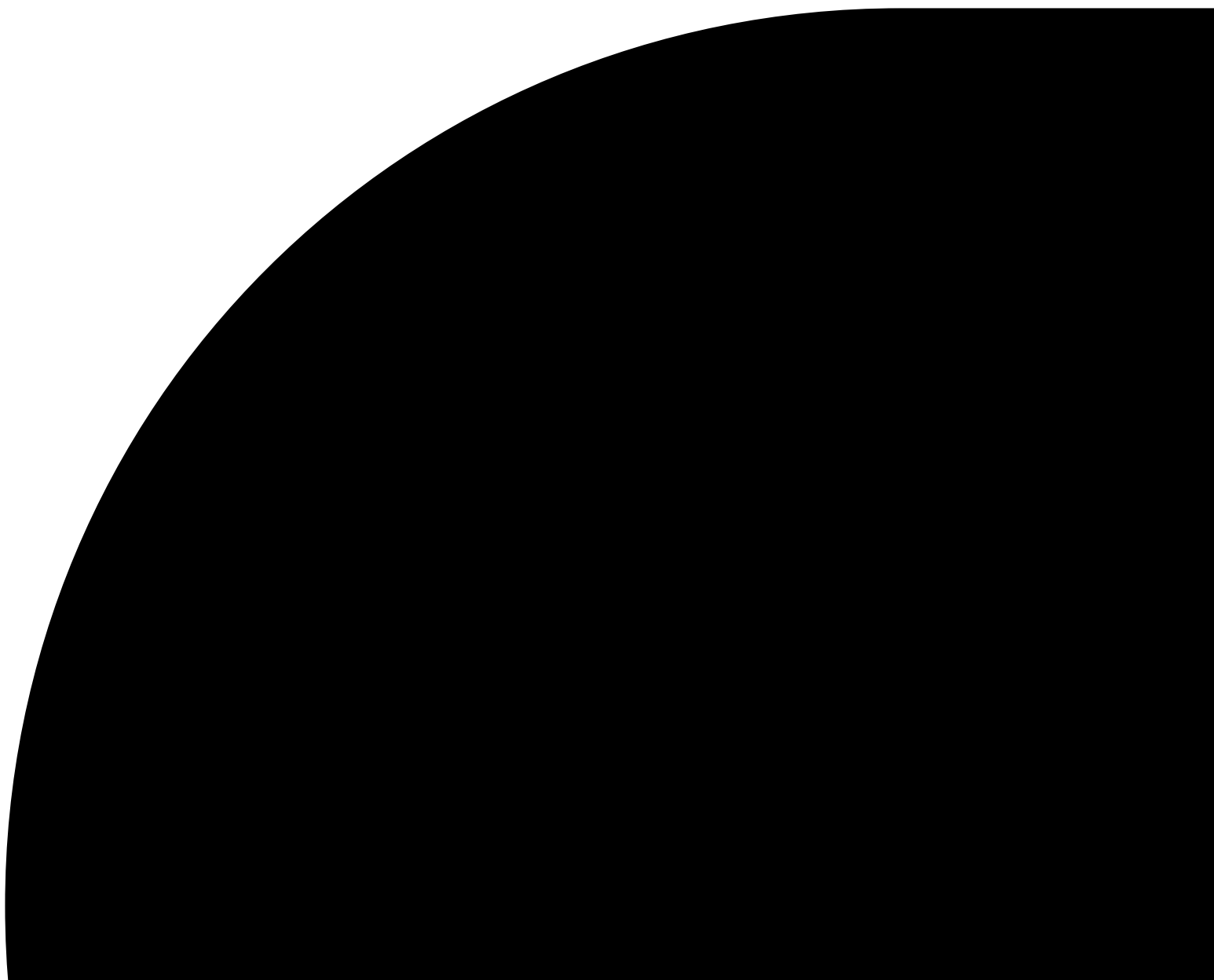


Digital transformation

Syv Gode Grunde til at
Satse Mere på Digitalisering

September 2019



Digital transformation

Lyt til erfarne fagfolk

Der er naturligvis mange flere end syv grunde til at satse på digitalisering, og nogle af dem er mere relevante for din virksomhed eller branche end for andre. Men den, der ikke begynder at løfte blikket for at lede efter den næste store ting i sin branche, finder imidlertid blot på undskyldninger for at lade være.

DXC Technology har lang erfaring med at hjælpe virksomheder med at kortlægge deres nuværende aktiviteter i en digital kontekst. I denne sammenhæng kigger man specielt på forretningsmodel, segmentering, kunderelationer, værdikæde, flow (proceseffektivitet), organisationsstruktur, arkitektur, datamodeller osv.

Som nævnt indledningsvis handler digitalisering hverken om at fylde virksomheden til randen med ny teknologi eller smide alt op i skyen. Tværtimod er det bedste som regel at reducere den teknologiske kompleksitet. Uden en klar opfattelse af, hvilket fundament virksomheden egentlig har at bygge på, kan digitalisering gå helt galt – og så vil det næppe hjælpe at flytte ting op i skyen.

Ønsker du at få indspark til din digitale strategi og til, hvordan du bedst muligt kan minimere den teknologiske kompleksitet, så bestil DXC's workshop om digital transformation i dag!

Enhver, som har forsøgt at dykke lidt ned under overfladen i avisartikler eller anden mediedækning om disruption, deleøkonomi og tilsvarende modeord, har opdaget, at baggrunden hviler på to bagvedliggende koncepter: digitalisering og cloudteknologi. Men disse begreber er også relevante for virksomheder, som ikke har noget med deleøkonomi at gøre. Her er syv grunde til, at du og dine kolleger bør satse mere på digitalisering.

1. En bedre (digital) kundeoplevelse

Netflix og andre tjenester har lært dine kunder at forvente, at de kan sætte filmen på pause på deres iPad og fortsætte fra nøjagtigt samme sted på deres telefon eller Apple TV dagen efter.

Nu er der godt nok ganske få danske virksomheder, der er som Netflix, men det er alligevel en funktionalitet, som kunderne måler dine produkter og tjenester op imod – selvom du er i en helt anden branche med helt andre produkter. Det betyder for eksempel, at hvis appen på din kundes telefon ikke kan huske, hvad kunden foretog sig på jeres webside for et øjeblik siden (eller sidste måned eller sidste år), mister kunden tålmodigheden med begge dele.

Det bliver kort sagt stadig sværere og sværere at levere et helstøbt, godt produkt eller en solid tjeneste, som opfylder markedets krav og forventninger, uden at have en ryggrad bestående af gennemdigitaliserede administrationssystemer. I mange tilfælde indebærer det at løfte serverne op fra kælderen og ind i skyen. Det er ikke noget, man går i gang med uden at have meget grundige processer på plads.

2. Nye produkter og tjenester

I mange brancher har produktudvikling længe handlet om at udvikle nye produktvarianter med en lidt sundere opskrift, en lidt kraftigere motor eller lidt flere klinger på høvlen. Men i dag handler det i høj grad også om at give kunden flere digitale muligheder – hvad enten det er at kunne starte motorvarmeren via en app på telefonen, slå status for forsendelsen op på en iPad eller få skræddersyede porteføljeopdateringer via e-mail.

3. Omstilling af forretningsprocesser og forsyningskæde

Bankerne har brug for færre ansatte, fordi kunderne gør alt selv, og det sker stadig oftere, at folk vælger at få varerne leveret til døren i stedet for at tage hen i butikken og hente dem. Det bliver stadig farligere at gøre tingene "som man altid har gjort", for før eller siden vil nogen tænke "måske skulle vi hellere gøre det sådan" og lade kunderne prøve det af. Med en virksomhed, der er styret via effektive, digitale processer, kan man selv tænke nyt, før kunderne bestemmer sig for, at det alternativ, som jeres helt nye konkurrent lancerede i forrige måned, fungerer bedre for dem, end det I hidtil har leveret.

4. Analyser giver bedre beslutninger

Ingen bør sælge is, pølser eller for den sags skyld øl i dag uden et administrationssystem, der er knyttet direkte op imod en vejrmeldingstjeneste. Evnen til at hente eksterne data ind kan give din virksomhed langt større nøjagtighed, når I vil vide, hvad fremtiden vil bringe. Det kræver, at I har kontrol med og nem adgang til egne data, og at I formår at analysere, hvordan de bliver påvirket af forskellige forhold.

Vis os én branche, som fortsat kan styres godt og lønsomt baseret på mavefornemmelse, så viser vi dig en branche, hvor marginalerne kan forbedres væsentligt.

5. Nytænkning omkring forretningsmodellen

Man siger, at kunderne egentlig ikke køber et otte millimeter tykt bor – de køber et otte millimeter stort hul i væggen (eller hvor de nu har brug for det). Måske er dit produkt heller ikke det, kunderne egentlig køber? Og måske kunne du tjene flere penge på at forsyne dem med det, de har brug for, end det du sælger?

I stedet for at købe nye lyspærer til gadelygterne stykvis kan kommunerne nu købe gadebelysning på timebasis fra Philips. Men for Philips er fuld digitalisering en forudsætning for at kunne levere sådanne tjenester på lønsom vis – og din virksomhed kan næppe klare en tilsvarende omstilling uden nye værktøjer.

6. Indførelse af nye arbejdsmetoder

Det er ved at være nogle år siden, at det sikreste tegn på, at en arbejdsproces var forældet, var, at den omfattede oplysninger på et stykke papir. I dag kan man langt hen ad vejen sige det samme om processer, der foregår via e-mail.

Men nye arbejdsmetoder omfatter meget mere. Det kan være kolleger, som tager nye programmer i brug for at kunne samarbejde om dokumenter på en effektiv måde (glem versionsstyring – velkommen til SharePoint eller tilsvarende), det kan være kontrol-medarbejdere, som bruger droner i stedet for selv at klatre op til toppen af masten, eller det kan være elektrikere, som har forbindelsesdiagrammerne i VR-briller i stedet for på papir.

Arbejdsbesparende, ja, men også helt umuligt uden de rette digitale systemer som fundament.

7. Få styr på masterdata

Er masterdata ikke ens og afstemt på tværs af alle niveauer og funktioner i virksomheden, er risikoen for tab af både bundlinje og kunder stor. Samtidig bruges der alt for meget tid på manuel opdatering og fejlfinding. Digitaliserer man processerne omkring registrering af fx kundedata, lagerstatus eller leverandørforhold, opdateres data automatisk på tværs af hele organisationen.

Learn more at www.dxc.technology

 **Get the insights that matter.**
www.dxc.technology/optin

DXC Technology Danmark

Retortvej 8
2500 Valby
Denmark
Tlf. +45 3614 4000



Om DXC Technology

DXC Technology er verdens førende uafhængige, end-to-end IT-service virksomhed. Selskabet administrerer og moderniserer forretningskritiske systemer og integrerer dem med nye digitale løsninger, der skaber bedre resultater. Virksomhedens globale rækkevidde, kompetencer, innovationsplatforme, teknologi uafhængighed og omfattende partnernetværk, gør at flere end 6.000 private og offentlige kunder i 70 lande kan trives med forandring. For mere information, besøg www.dxc.technology.