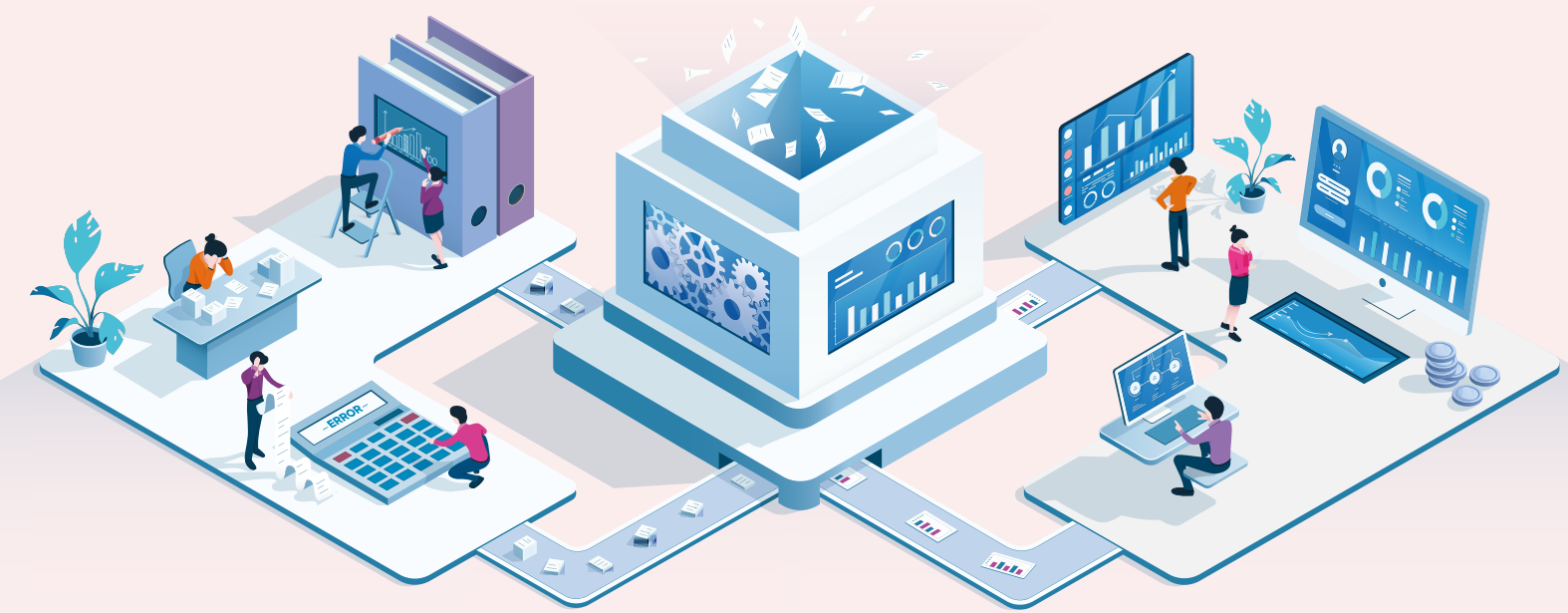
TRANSFORMIO

SÅDAN DIGITALISERER I BEDST (OG BILLIGST) JERES VIRKSOMHED

En guide til hvordan du undgår at spilde penge på manuelle arbejdsgange



Tak for din interesse i vores guide.

Anders Ager
Direktør

Vi har valgt at skrive guiden, da vi gennem vores snakke med små og mellemstore virksomheder ude i landet, har konstateret, at de samme spørgsmål og bekymringer omkring hvordan man nu kommer i gang med digital transformation gentager sig.

Det vil vi gerne søge at råde bod på ved at skrive denne guide. Det gør vi for at dele ud af vores erfaringer med at implementere disse løsninger i virksomhederne, som de drager stor nytte af i deres hverdag. Men også for, som sagt, at søge at komme nogle af jeres bekymringer og spørgsmål i forkøbet.

Den er helt gratis, og de basale råd vi giver dig her, kan bruges uanset om du i fremtiden ønsker at indgå et samarbejde med Transformio eller ej.

Vi håber naturligvis, at du i sidste ende vil lade netop os hjælpe dig med at få succes, og vi står altid til rådighed for **et uforpligtende kaffemøde**, hvor vi kan gennemgå de overordnede muligheder, der er for at give jer en enklere hverdag.

Jeg håber du vil finde indholdet værdifuldt.

Når vi taler med jer ude i virksomhederne, så er der masser af sammenfald omkring de ensformige opgaver der skal udføres hver dag. Vi skal alle betale regningerne og holde styr på regnskabet. Håndtere og overholde reguleringer og lovkrav. Det er ikke værd at brokke sig over. Sådan er dét bare.

Men når vi snakker med jer om at håndtere Excel-ark, databaser og e-mails, forespørgsler og informationssøgninger, lagerstyring og timeregistreringer, så fornemmer vi, at gløden i øjnene aftager en smule: - Jo, jo, det fungerer da, er budskabet som regel.

Der er bare ét problem...

Manuelle opgaver er dyrere for de mindre virksomheder

Dette "ene problem" er typisk opstået på grund af en uendelig liste af administration af data spredt ud over virksomheden i forskellige Excel-ark, mapper – elektroniske som analoge, it-systemer, omformateringer, søgning i databaser og -systemer, godkendelser og ensformige e-mails.

For ikke at tale om at sørge for, at informationen er tilgængelig for den rette medarbejder, når vedkommende skal bruge det. Med andre ord: Arbejdsgangene er ikke strømlinede, og det gør det svært for én medarbejder at overtage for en anden.

I store virksomheder ansætter man projektledere og forretningskonsulenter, der i samarbejde med en hær af studiemedarbejdere, konstant holder styr på virksomhedens processer.

Men i en mindre virksomhed er det en luksus, der er svær at forestille sig. Derfor er det nemmeste bare at gøre, som man altid har gjort. Men tænk over, at hvis du bruger bare

tre minutter for meget på en arbejdsgang, der udføres ti gange om dagen, så løber det op i 2½ times ekstra arbejde om ugen.

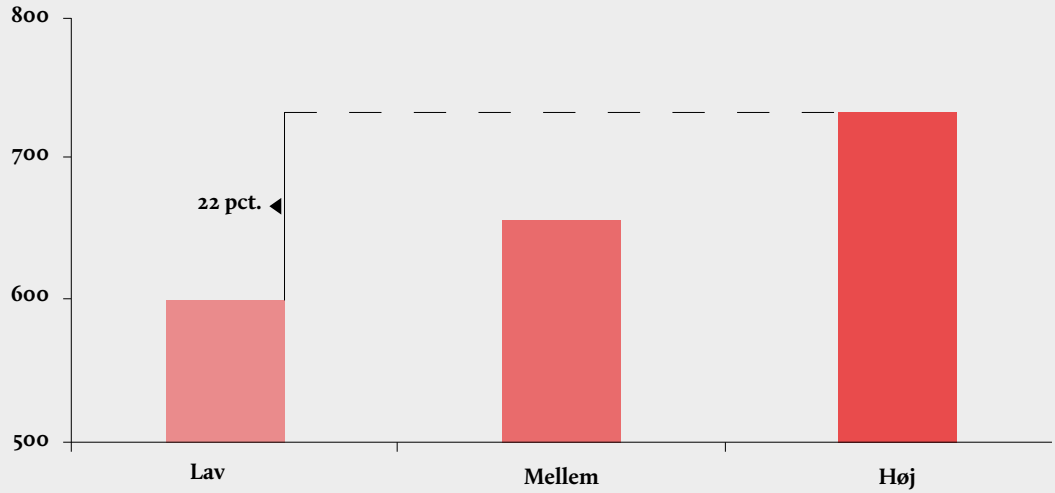
Det er knapt syv procent (7!) af den årlige arbejdstid. Eller mere end 35.000 kroner om året for en gennemsnitsmedarbejder.

Og det er derfor, vi ser modløsheden brede sig, når vi taler om disse "enkeltstående" problemer. I ved, at al den spildte interne tid, kunne blive brugt meget bedre på værdiskabende aktiviteter som mere og bedre kundekontakt, flere tilbud på produkt- og serviceydelser, eller forbedring af jeres kundetilfredshed.

Også Erhvervsministeriet har konstateret, at der er et enormt digitaliseringspotentiale blandt de små virksomheder, hvor kun under 20 procent af mikrovirksomhederne har en høj grad af digitalisering, hvilket medfører et produktivitetsgab på 22 procent mellem højt digitaliserede og lavt digitaliserede virksomheder.

Og nu, hvor det lyder så godt, at der er penge at spare og produktivitet at hente - hvordan kommer i så i gang?

Værdiskabelse pr. årsværk (1.000 kr)



Digitaliseringsgrad

Virksomheder med en høj digitaliseringsgrad skaber i gennemsnit 22% mere værdi pr medarbejder end virksomheder med en lav digitaliseringsgrad. Kilde: Erhvervsministeriet (2017)

En tung softwareløsning eller ERP-pakke er ikke det indlysende svar

Ofte hører vi fra jer, at I er overbeviste om, at en komplet softwarepakke er svaret på problemerne. Man er blevet fortalt, at der er behov for at implementere en massiv software-løsning fyldt med funktionalitet, som ingen har tid til at sætte sig ind i - og måske heller aldrig får brug for. For slet ikke at tale om hvor besværligt (og rasende dyrt) det kan være, at få en ERP-konsulent i tale.

Men udfordringen med ERP-systemerne er, at selvom det ved første øjekast ser ud til at være en rimelig investering, så begynder uret at tikke så snart konsulenten og udviklerne tager fat. Så har du brug for en meget stor mængde af kunder, henvendelser og egne ansatte for at gøre dem besværet og den indledende investering rentabel.

Mellemstore virksomheder i vækst kan begynde at udnytte ERP-løsninger uden direkte at opleve tab.

Men for langt størstedelen af de mindre virksomheder, er ERP-systemet ikke altid den bedste løsning på digitaliseringsrejsen.

Fakta:
Hvad er et ERP-system?

ERP er en forkortelse for Enterprise Resource Planning. Et ERP-system er et softwaresystem der bliver anvendt af større virksomheder. Et ERP-system hjælper virksomhederne med at holde styr på deres aktiviteter som eksempelvis salg og indkøb. Systemet er lavet med det formål at samle alle administrationssystemer i en virksomhed i ét system.

Hvad er et ERP system?

I enhver virksomhed foregår der mange forskellige aktiviteter. Det er nødvendigt for at holde hjulene kørende og maskineriet i gang. ERP-systemer er sat i verden for at virksomheden, kan få et overblik over de forskellige fortløbende processer og aktiviteter.

I stedet for at anvende forskellige administrationssystemer til eksempelvis salg og produktion, samler ERP-systemet det hele under et tag. Et ERP-system kobler de forskellige arbejdsprocesser sammen i en virksomhed – på tværs af afdelinger og funktioner. Det er bygget op som én fælles database.

Hvad er forskellen på et økonomisystem og et ERP-system?

De første ERP-systemer så dagens lys omkring årtusindeskiftet. Før fandtes der lignende systemer, blot under andre navne, der dog ikke gav virksomhederne samme muligheder. Forgængeren var eksempelvis det mere traditionelle økonomisystem.

En af de primære forskelle mellem et traditionelt økonomisystem og et ERP-system i dag er, at et økonomisystem typisk kun dækker bogholderiets arbejde i virksomheden — mens ERP-systemet dækker og integrerer mere bredt – eksempelvis HR, regnskab, produktion og lager.

Hvem anvender ERP-systemer?

Både mindre og større virksomheder anvender i dag ERP-systemer. Dog er der mange virksomheder, som sagtens kan nøjes med mindre. Et ERP-system er forbundet med en større investering. Men det er ikke alle virksomheder, for hvem det kan betale sig at kaste penge efter det. I hvert fald ikke hvis den værdi, som systemet giver i praksis, skal overstige den pris, som det koster at implementere et ERP-system.

Vi bygger simple digitale løsninger, der skåner din virksomhed for administrativt tidsspild, så du får mere tid (og penge) at gøre godt med.

Du kalder det smart. Vi kalder det digital enkelthed.

Automatiseringsfunktioner, der rent faktisk betyder noget

Når vi derimod fortæller jer om, hvordan vi har effektiviseret arbejdsgangene hos vores kunder gennem brug af mikro-automatiseringer, der reducerer tidsforbruget på de mest trivielle opgaver, så ser vi også hvordan gløden i øjnene så småt vender tilbage.

Vi betegner processen med at gøre en arbejdsgang mere digital for Digital Enkelhed.

Det kan være en uhåndgribelig betegnelse, men det dækker over et vigtigt koncept:
Nemlig at få erkendt et problem, at afdække de mulige løsninger, og have en god metode til at få den rette løsning pakket ud, bekræftet, tilpasset, og implementeret. Alt sammen på en måde, der kan bruges af jer uden de store dikkedarer. Det må - og skal - I altid insistere på. Acceptér aldrig en løsning, hvor I ikke forstår, hvad den rent faktisk gør, og I ikke er med på, hvordan I skal bruge den.

For Transformio betyder Digital Enkelhed derfor, at vi i fællesskab skaber et overblik over de arbejdsgange, der er gentagende og involverer en høj grad af manuelt arbejde. Derefter ser vi på, hvor det største potentiale for jer som virksomhed, ligger, vi definerer en løsning og sikrer os, at den løsning giver jer en umiddelbar økonomisk og ressourcemæssig gevinst. Og så udvikler og implementerer vi.

Et eksempel på en digital løsning fra Transformio

For nyligt skabte vi en digital løsning til en virksomhed der beskæftiger sig med servicering og kontrol af ventilationsanlæg i privat hjem.

Virksomheden havde en lav grad af digitalisering og benyttede sig eksempelvis af arbejdskort og rapporter udfyldt i hånden. Ofte ønskede kunden dokumentation for det udførte arbejde, hvilket først skulle eftersendes når ventilationsteknikeren afleverede sine arbejdskort på kontoret, hvilket typisk kun skete én gang om ugen. Og ofte sjældnere. Hvilket betød at servicelederen måtte på jagt i virksomhedens biler for at finde manglende arbejdskort.

Det samme gjorde sig gældende med fakturaer der først blev udstedt når arbejdskortet var afleveret, ligesom tilbud lå gemt i Word-filer i en fælles mappe der skulle kontrolles for hver enkelt fakturering.

I første omgang tog vi en snak med virksomhedens ejer omkring investeringens størrelse og de enkelte personalegruppers villighed til at være med på virksomhedens digitaliseringsrejse.

Efterfølgende kortlagde vi sammen med virksomhedens nøglemedarbejdere standardprocessen for en serviceopgave på private ventilationsanlæg.

Tilbuds- og ordrestyring

En betingelse for at en opgave kan udføres er, at der foreligger et tilbud. Kunder kan henvende sig enten telefonisk, på email eller ved hjælp af formular på virksomhedens hjemmeside hvorefter virksomheden udarbejder et tilbud til den pågældende kunde.

Elektroniske servicerapporter og arbejdskort

Serviceteknikeren udfylder i løbet af opgaven servicerapporten på en tablet eller mobiltelefon inkl forbrug af materialer og reservedele. Ved afslutning af opgaven sendes en servicerapport i pdf-format til kunden på email.

Systemet holder dermed også styr på mængden af reservedele til rådighed i den enkelte servicevogn.

Herfra gennemgik vi sammen med virksomheden processen få at konkretisere tidsforbrug, omkostninger og potentiale for forbedringer i hvert skridt i processen. Ud fra dette lavede vi en prioriteringsoversigt, så den pågældende virksomhed kunne følge med i, hvor det ville være mest gavnligt at starte indsatsen.

Da der var enighed omkring målsætningen gik konsulenten i dialog med udviklerne og etablerede en digital løsning der blandt andet indebar følgende elementer:

Løsningen koster virksomheden 6.600 kr månedligt, inkl implementering, træning af medarbejdere, fuld support samt fremtidige ændringer og tilretninger efterhånden som virksomhedens behov ændrer sig.

Sammen med virksomheden har vi estimeret at nettobesparelsen er 14 minutter pr ordre. Virksomheden udfører cirka 1800 serviceeftersyn årligt, hvilket betyder en årlig besparelse på 420 timer. Læg dertil øget kundetilfredshed ved at servicerapporten bliver tilsendt efter opgavens udførelse, og at fakturering i langt de fleste tilfælde nu foretages samme dag som opgaven er afsluttet, og ikke længere er afhængig af hvornår arbejdskortet kommer ind på konteret. Dette forbedrer virksomhedens cashflow markant.

Integration til regnskabssystem

Vi etablerede integration til virksomhedens regnskabssystem, således at der bliver genereret en fakturakladde når serviceteknikeren afslutter opgaven. Virksomheden ønsker at se alle fakturaer inden udsendelse, hvorfor der ved opgavens afslutning også bliver genereret en notifikation til økonomimedarbejderen at fakturaen nu er klar til revision og udsendelse.

Integration med Google Maps

En af de mere tidskrævende opgaver for virksomheden var at indregne kørsel i tilbuddet til kunden. Ved at lave en integration til Google Maps får virksomheden automatisk afstand og forventet kørselstid hentet ind hver gang der bliver lavet en ny forespørgsel.

Ved hjælp af standardsatser omsættes henholdsvis kilometer og forventet tidsforbrug til ét beløb der kan medregnes i tilbuddet.

Hvordan ved jeg, hvor meget mikroautomatisering kan spare mit firma for?

For at få konkrete tal for jeres virksomhed, tilbyder vi, at du booker et uforpligtende møde, hvor vi gennemgår de overordnede muligheder, og måske har du endda allerede en eller flere arbejdsgange i tankerne nu hvor du har valgt at læse helt hertil i vores lille guide.

Men du kan også lave et hurtigt overslag ved at tage tid på, hvor lang tid en af jeres manuelle arbejdsgange tager i dag. Lad os bare sige, at du har udregnet, at det tager seks minutter.

Nu skal du gange dette tal med det gennemsnitlige antal gange denne proces foretages hver dag. Lad os for eksempel igen bare sige ti gange.

Lad os så antage, at en mikro-automatisering kan reducere dette "ekstra-arbejde" med 75 procent af den tid, som der i øjeblikket bruges, så går vi fra 60 minutter om dagen til 15 minutter. For én arbejdsgang. Pr. medarbejder.

Den gennemsnitlige administrative medarbejder koster 280 kr pr time – alt inklusiv.

Blev denne arbejdsgang derfor udsat for digital enkelhed, var der potentielt set

48.000 kroner at spare om året

Husk så også på, at dette regnestykke blot var én enkelt arbejdsgang udført af én medarbejder. Jo flere automatiseringer, I bruger, jo større er den potentielle besparelse. År efter år.

Det er en stor pose penge, der lige nu bare sidder og venter.

Og tænk så på, hvor meget værdi den sparede tid rent faktisk kan betyde i forhold til at øge jeres omsætning? Og så kan vi lave det samme regnestykke endnu engang.

Hvad skal vi forvente os af et møde med en digital konsulent?

Først og fremmest skal I gøre jer nogle tanker om hvilke udfordringer I har og på hvilke områder, I mener, I kunne have gavn af friske øjne udefra. Det være sig digital marketing, administrative processer, regnskabsprocesser eller automatisering af produktion.

Det er derfor også vigtigt, at I gør jeg nogle overvejelser om hvilke virksomheder, der er relevante for jer at søge vejledning hos. Så det er vigtigt at bruge lidt tid på Google, læs gerne nogle af de enkelte virksomheders **blogindlæg** for at forstå deres kompetencer.

Men vær heller ikke bange for at ringe forkert. De fleste virksomheder skal nok sige fra, hvis jeres udfordringer ikke harmonerer med den pågældende virksomheds kernekompetencer. Og ofte kan de også give jer et par idéer om, hvem der så kunne være relevante for jer at samarbejde med.

Når et godt match er fundet, starter forløbet typisk med et klassisk kaffemøde. Sæt helst en time af - og gerne mere. Med ærlig og åben dialog snakker man de arbejdsgange i jeres virksomhed igennem, hvor der er udfordringer eller potentiale for at strømline ved hjælp af målrettet mikro-automatisering.

Forvent og forlang også, at den konsulent du mødes med, stiller nysgerrige og åbne spørgsmål. At vedkommende spørger 'hvorfor' en hel del gange – måske endda til det punkt, hvor det irriterer dig lidt – men vid, at det udelukkende er fordi, vi søger at få en dybereliggende forståelse for jeres virksomhed og jeres branche. Og en afledt effekt er også, at I måske pludselig reflekterer lidt over hvorfor I egentligt gør som I gør i dag.

Det er muligt, at der allerede på mødet opstår nogle indlysende muligheder, eller lavthængende frugter, om man vil, men vær forberedt på, at konsulenten vender tilbage telefonisk eller på e-mail med enkelte, opklarende spørgsmål.

Derefter modtager I gerne et forslag til optimeringspotentiale, muligvis i en prioritet

rækkefølge, hvis der er tale om flere mulige arbejdsgange. Et sådant forslag indeholder ofte en grov skitsering af den nuværende og fremtidig proces - samt et overslag for, hvad det vil koste at udvikle og implementere løsningen.

Når I har modtaget forslaget, er det jeres tur til at vurdere om løsningsforslagene giver mening for jer, om I forstår, hvad der rent faktisk bliver foreslået, og hvilken indflydelse det får på jeres virksomhed og arbejdsgange.

Derefter skal I forholde jer til omkostningerne for løsningen.

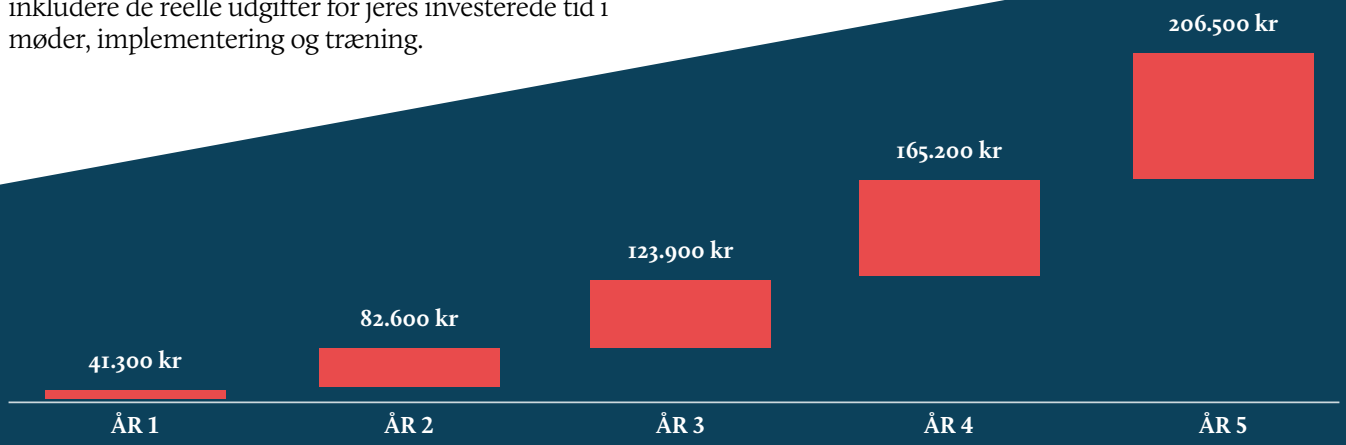
Udgangspunktet for jer må være, at I skal kunne se, at den foreslående løsning er tjent ind igen indenfor en overskuelig tidshorisont - og gerne indenfor 12 måneder. Husk i denne sammenhæng også at inkludere de reelle udgifter for jeres investerede tid i møder, implementering og træning.

Disse forhold plejer normalt også at forbedres endnu mere for hver mikro-automatisering, I implementerer. Tænk eksempelvis på, at medarbejderen kender platformen gennem tidligere træning og at de faste omkostninger til licenser ofte er uafhængig af forbrug, og derfor deles forholdsmæssigt på hver arbejdsgang.

Derudover kender konsulenten og udvikleren jeres virksomhed, og skal på længere sigt ikke bruge så lang tid på den enkelte ydelse.

Du vil derfor ofte opleve, at jeres afkast på investeringen bliver bedre år for år.

Herunder ser du eksempelvis afkastet for en digital løsning vi implementerede hos en kunde i shippingbranchen.



Skulle I nikke ja til den foreslåede løsning indgår man en aftale om indhold og forventet levering samt overordnede forventninger til løsningen. Med dette på plads går it-huset i gang med udviklingen, og holder jer løbende opdateret om processen.

Endelig er det ***dagen for digital lancering***.

Det er her, hvor vi for første gang skal se resultaterne af arbejdet. Husk på, at det er altoverskyggende for jer som virksomhed, at I identificerer gode interne ambassadører for projektet, så I sikrer jer medarbejderopbakning.

Vores oplevelse er, at det ofte giver de bedste resultater hvis vi træner én eller to nøglemedarbejdere, der derefter afholder interne optræningsforløb for de resterende medarbejdere.

Hos Transformio inkluderer lanceringen ALTID et træningsforløb for jer, så vi sikrer os, at I fortrolige med løsningen.

Og så smutter konsulenten ellers ud af døren og lader ikke høre fra sig igen …

Nej, det håber vi i al fald ikke!

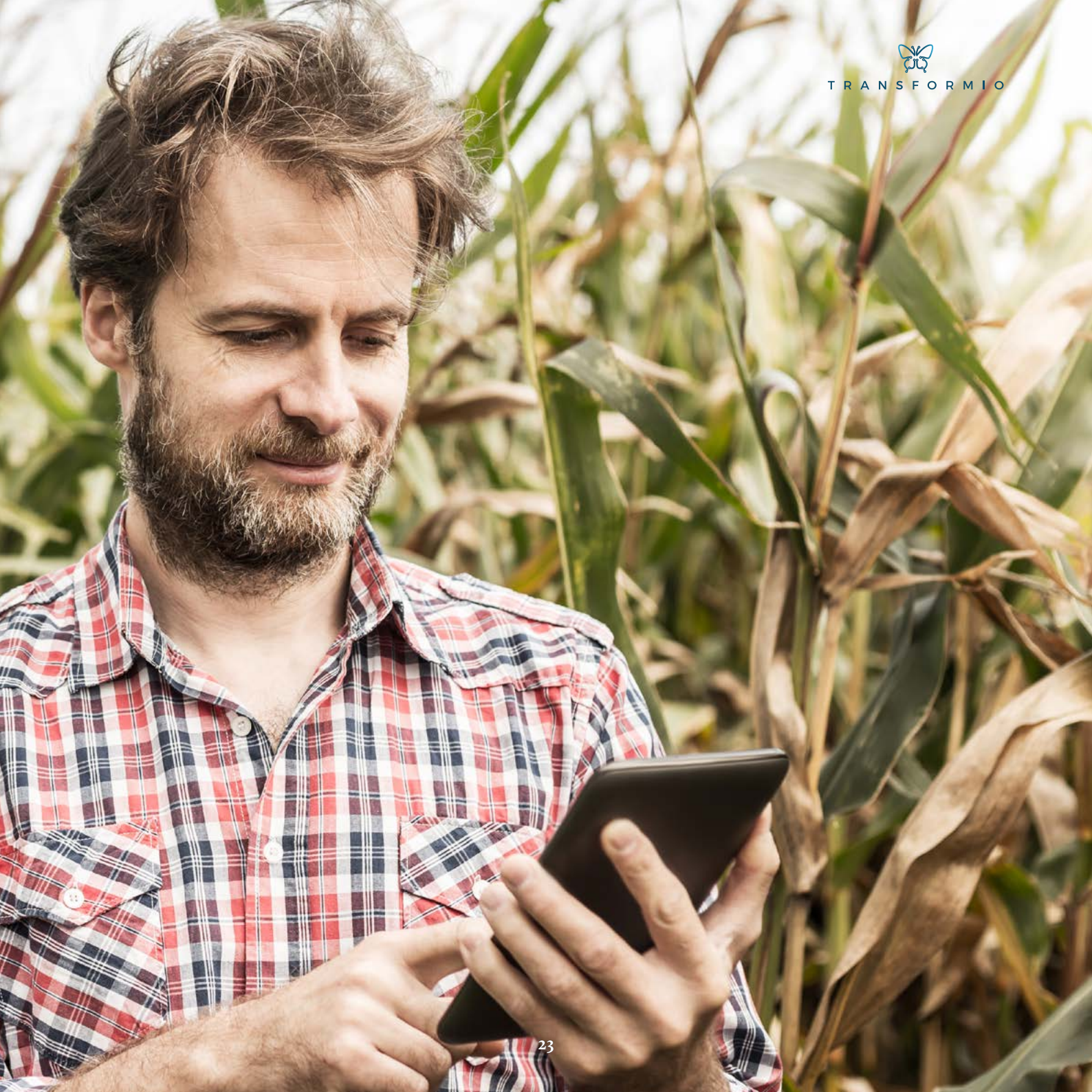
Hos Transformio ser vi ikke lanceringsdagen som en afslutning, men nærmere som en begyndelse. For det er først nu, at vi rigtigt begynder at forstå, hvordan jeres nye arbejdsgange ser ud, hvordan I bruger systemet, hvad der fungerer, og vigtigst af alt; hvad der IKKE fungerer.

Al vores erfaring siger os, at man kan planlægge og kortlægge alt det man vil, men der opstår altid muligheder for forbedringer, når I først får fingrene i værktøjet. Og det bedste af det hele? Den proces der skal i gang nu, er altid inkluderet i den pris vi giver.

Derfor vil I også ofte opleve, at det værktøj, I får stillet til rådighed som første version, ikke indeholder al den automatisering, vi har talt om. Tænk mere på det, som at vi nu har grundet den væg, der skal males på.

Det gør vi for at sikre os, at de grundlæggende tanker og idéer er blevet forankret i værktøjet. Når vi har sikret os det, går vi videre med processen, og implementerer én eller flere automatiseringer.
Vi giver med andre ord væggen det første lag af den endelige farve.

Og ligesom du skal lade væggen tørre efter hver påføring, skal I også give jer tid til at reflektere over, hvordan løsningen fungerer.
Og sådan fortsætter vi, lag efter lag, indtil I er glade og tilfredse.



Hvorfor er low-code vigtig for vores digitale transformation?

Hvorfor er hvad vigtigt, siger du? Low-code? Hvad er nu det?

Det korte svar er; low-code er den teknologi, vi hos Transformio sværger til at benytte hos små virksomheder.

For at mikro-automatiseringer skal være rentable, er det vigtigt at benytte sig af en simpel og effektiv teknologi, der kan tilpasses og implementeres uden at der skal bruge timevis på udviklingsarbejde. I behøver ikke at forstå selve teknologien til fulde, men det er vigtigt at forstå at teknologien giver nogle muligheder, som ikke fandtes med traditionel softwareudvikling for blot få år siden.

Transformio bruger Zoho Creator som vores primære low-code udviklingsplatform.

Zoho Creator har en uovertruffen historik med hyppige opdateringer og robust datasikkerhed samt privatlivspolitik. Til dato er der udviklet over seks millioner unikke applikationer verden over baseret på teknologien, så Zoho Creator er dermed blandt de største navne indenfor low-code.

Det bedste er, at platformen lader dig starte småt ud og langsomt udvide i takt med din vækst. Jo flere automatiseringsprojekter, du ønsker at lave, jo flere stordriftsfordele får du.

Og fik vi nævnt, at jeres løsning som den naturligste ting i verden fungerer på alle computere, smartphones og tablets?

Konklusion

Uanset hvilken tjeneste, I vælger, så er det langt bedre, at I bruger en simpel og målrettet digitalisering af jeres nuværende arbejdsgange frem for at tømme kontoen for at udvikle et skræddersyet stykke software til desktop og mobil. Det er et kæmpe kapitaludlæg, men kan ofte ende med at minde mere om en lotteriseddel end en god investering.

Du har sandsynligvis læst hertil for først og fremmest at optimere jeres hverdag, men også for at øge jeres omsætning. Det kan effektivt opnås ved at benytte low-code-teknologien til at automatisere jeres arbejdsgange, en efter en.

Hvis I ønsker at opnå dette, så kontakt gerne os hos Transformio.

Husk på, at i dette forløb, er det jeres virksomhed, der er vigtigst. I skal altid føle jer trygge og i gode hænder, I skal altid have en forklaring på, hvad der skal ske, og hvorfor det skal ske.

Vi ønsker jer alt det bedste på jeres rejse mod at digitalisere jeres virksomhed.

Om Transformio

Hos Transformio mener vi, at vores fornemmeste opgave er at forstå vores kunders liv og forretning til fulde, og gennem teknologi, forenkling, optimering og gennemsigtighed hjælpe jer til, at realisere jeres fulde potentiale gennem kreation af applikationer der passer til den enkelte virksomheds behov.

Vi gemmer os ikke bag smarte modeord, men taler åbenhjertigt om muligheder og løsninger, og ikke mindst begrænsninger. Vi tror på, at vores produkter er bedst, ikke når der ikke er mere at tilføje, men når der ikke er mere at tage væk.

For os er vores kunderelationer et vedvarende forhold. Ligesom vores produkter, der skal følge med hverdagen. Vores løsninger er aldrig færdige, men skal konstant reflektere den kontekst, de benyttes i.

Vi stræber efter at skabe en meningsfuld arbejdsplads, hvor vores ultimative fokus er at forløse vores fælles menneskelige potentiale. Vi vægter nære relationer, at være noget for andre og kræver, at vi alle dagligt bliver klogere på os selv og hinanden.

Vi er Transformio og vi er sat i verden for at katapultere mindre virksomheder mod en mere digital, meningsfuld og simpel fremtid.

Det er dét, vi kalder Digital Enkelhed.

TRANSFORMIO

Kontakt

92 455 444

hej@transformio.dk

transformio.dk

book.transformio.dk

TRANSFORMIO

TRANSFORMIO.DK