

Digital Omstilling

Styrket gennem krisen



Verden forandrer sig lynhurtigt...

Verden forandrer sig lynhurtigt. Og coronakrisen viser, hvor hurtigt virksomheder i dag skal være klar til at kunne omstille sig, hvis de skal overleve – og hvis de skal nå de strategiske mål, virksomheden sigter efter.

Derfor præsenterer Beierholm dig nu for konceptet

Digital Omstilling Styrket gennem krisen

Det handler selvfølgelig om digital omstilling. Med konkrete IT-systemer og IT-værktøjer, som Beierholm allerede har udviklet til konceptet og solgt til virksomheder over hele Danmark gennem de sidste to år.

Men skruet sammen til en skræddersyet løsning til din virksomhed.





Styrket af data, omstillingsparat og tættere på kunderne

Med **Digital Omstilling – styrket gennem krisen** vil vi klæde dig og din virksomhed på, så I har mulighed for at stå stærkt i den konkurrence, I møder, når coronakrisen er ovre.

Digital Omstilling – styrket gennem krisen vil blandt andet give dig masser af viden om, hvordan virksomheden præsterer – både i sammenligning med jeres mål, men også i sammenligning med jeres konkurrenter.

Din virksomhed vil blive mere omstillingsparat, bedre til at træffe ledelsesmæssige beslutninger – og opnå en bedre evne til at forstå kundernes nuværende og fremtidige behov.

Beierholm garanterer dig, at vi sammen skaber en løsning, der er skræddersyet til din virksomhed. Du definerer, hvor dit behov ligger – og du beslutter, hvilke konkrete digitale systemer, der skal bygges ind i den løsning, der passer til din virksomhed.

Beierholm har i forvejen samarbejde med tredjeparts-leverandører, der bringes på banen, så du altid får den løsning, du ønsker.



Data, data, data...

Der er en grund til, at der tales om Big Data, for der er mange af dem.

Og også i din virksomhed er der masser af data, som bare venter på at blive analyseret, filtreret og brugt i det daglige.

Med Beierholms **Digital Omstilling – styrket gennem krisen** kan du når som helst trække den rapportering, du ønsker. På baggrund af helt aktuelle tal.

Hos Beierholm har vi mange målepunkter for vores kunder, som vi bruger til at optimere den rapportering om din virksomheds præstationer, som du behøver.

Og du kan sammenligne din virksomheds præstationer inden for en branche eller på tværs af brancher.

Hvilke tal fører jer mod målet?

Et godt og vigtigt sted at starte er derfor at opnå en klar forståelse af, hvilke nøgledata eller KPI'er, der understøtter virksomhedens strategi og visioner.

Men hvilke nøgledata skal ledelsen præsenteres for, hvis den skal have det bedst mulige beslutningsgrundlag?

Er det produktionsomkostningerne? Er det omsætningen på udvalgte produkter? Pengebindingen i varelageret? Transportomkostninger? Arbejdskapital?

Eller er det andre tal, der ligger ud over de finansielle nøgletal – som kundetilfredshed? Kundetilgang? Reklamationer? Medarbejderfastholdelse?



Agilitet er nøglen
til virksomheders overlevelse
og digital omstilling
er et must...



Strategi og forretningsmodeller

Har du en plan for, hvor din omsætning skal udvikle sig – og hvordan den så vil gøre det?

Lige nu er de fleste virksomheder dybt mærket af coronakrisen, som kræver AKUT handling.

Men en ting er sikkert: Kriser kommer og går – og du og din virksomhed bør allerede nu begynde at arbejde på at slå det lange sigte til, så virksomheden står bedre rustet til næste gang en evt. krise måtte indtræffe. Med Beierholm

Digital Omstilling

Styrket gennem krisen

tager vi altid udgangspunkt i dine og din virksomheds behov. Og vi tilbyder altid, at vi ved opstarten laver en genopfriskning og kvalitetssikring af din virksomheds nuværende strategi.

Vi er klar til at rådgive dig, så du er skarp på, hvilket bidrag dine produkter og ydelser tilfører dine kunder.

Vi gør det hver dag – og vi vil også gerne gøre det for dig og din virksomhed.

Faseopdelt digital omstilling

– og grundig dialog

Digital Omstilling – styrket gennem krisen

kræver et grundigt forarbejde og et godt overblik, og hos Beierholm vil vi gerne hjælpe med at sikre, at jeres digitaliseringsprojekt er realistisk og tilpasset jeres ambitioner nu og i fremtiden.

Vi bruger vores forretningsforståelse, branche- og teknologierfaring samt økonomiske indsigt til skabe det overordnede overblik over jeres digitaliseringsprojekt, hvad enten der er tale om afklaring, implementering eller begge dele.

Vi kan indtage rollen som teknisk og økonomisk sparringspartner, som projektleder der kombinerer drift og analyse, og vi kan være jeres bindeled til leverandører. Vi kan også aktivt bidrage til projektets implementering.

Rollefordelingen afhænger af jeres egne ressourcer og kompetencer, og vores indledende dialog vil netop have forventningsafstemning om rollefordeling og tidsforbrug på dagsordenen.

Vi anbefaler, at I faseopdeler projektet og for hver fase vurderer, hvad I skal bruge hjælp og sparring til.

Vi arbejder selv med seks faser. Det vil glæde os at indgå et samarbejde med jer, og vi står klar til en uddybende dialog, herunder hvad de enkelte faser bibringer jeres forretning, hvilken indsats jeres medarbejdere skal bidrage med, og ikke mindst timingen, så vi er enige om, hvornår I kan være "kørende".

1. Forberedelse

2. Workshop

3. Løsningsdesign

4. Specifikation

5. Business case

6. Implementering

De 6 faser



Verden forandrer sig lynhurtigt, og vi rådgiver dig på vejen mod dine fremtidige kunder

Der er stadig mindre og mellemstore virksomheder, der mener, at de ikke har brug for en strategi – og at et varemærke er ligegyldigt.

Men det kan næsten ikke være mere forkert i en tid, hvor verden forandrer sig lynhurtigt og forretningsmodeller kommer og går.

Kunderne bliver mere og mere åbne for at søge nye løsninger, nye produkter – og Beierholm står klar til at rådgive dig på vejen mod digitalisering og mødet med dine fremtidige konkurrenter.

Kontakt



Steen Søgaard Rasmussen

Statsaut. revisor

Tel. 96 34 78 17

E-mail: ssr@beierholm.dk



beierholm.dk