***BI- og RPA-optimering af forretningssystemer til en Abonnements-forretningsmodel***

11-02-2021

**Virksomheden:**
Virksomheden har igennem 30 år beskæftiget sig med udvikling af software til satellitkommunikationsverdenen, hvor fokus har været på softwareløsninger til brugerterminalsiden, herunder primært til Inmarsat systemet. Virksomhedens software bruges i dag i omkring 50% af de 100.000+ terminaler, der anvendes i forbindelse med Inmarsat systemet.

Virksomheden beskæftiger sig udelukkende inden for B2B markedet og fungerer på nuværende tidspunkt både som en projektforretning og en produktforretning.

Virksomhedens ønsker at bruge sin historiske viden til at udvikle forretningen yderligere indenfor SmallSat området (mindre satellitter) og tilhørende forretningssegmenter (IoT, Earth Observation mv.). Strategien er i forbindelse med den forretningsudvikling en transformation over mod en produktforretning, og forventningerne til SmallSat markedet inden for de næste par år er en væsentlig øget vækst, men deraf også en væsentlig øget konkurrence.

For at kunne bevare konkurrenceevnen i markedet og forretningsoverblikket er det nødvendigt med en vedvarende effektivisering gennem øget brug af digitalisering og optimering i virksomheden, herunder dens forretningssystemer f.eks. med brug af Robot Proces Automation (RPA) og Business Intelligence (BI).

I forbindelse med transformationen over mod en produktforretning (Software as a Service – SaaS) skifter virksomhedens forretningsmodel også over mod en abonnementsforretningsmodel, som fordrer en revideret finansielstyring, hvor man med fordel kan anvende Enhedsøkonomi principperne (Unit Economics).

**Baggrunden for vækstideen:**
Det strategiske skift fra en projektforretning over mod en produkt- og abonnementsforretningsstrategi er en stor del af vækststrategien. Tidens trend går mod ”leje” i forhold til at ”eje”, og dette er også tilfældet indenfor softwareløsninger f.eks. med ”Microsoft Office 365 i skyen” – det fås i dag primært som en SaaS løsning med abonnementsbetaling.

Vækst ideen og målet er at udvikle en standard software indenfor SmallSat området, som kan/skal markedsføres som en SaaS abonnementsløsning. Der eksisterer i øjeblikket ikke en standard waveform (software der kan ”snakken” mellem satellitter og terminaler) indenfor SmallSat. Markedspotentialet ligger i milliardstørrelsen (både for IoT og Earth Observation segmenterne).

Det er primært disse abonnementsforretningsprojekter, der skal understøtte væksten, og virksomheden har behov for rådgivning omkring håndtere og automatisering af disse projekter ved hjælp af projekt- og finansielstyring baseret på Enhedsøkonomi (Unit Economics) principperne.

Definitionen på Enhedsøkonomi er:

*”Enhedsøkonomi beskriver en bestemt forretningsmodels indtægter og omkostninger i forhold til en individuel enhed. En enhed henviser til ethvert grundlæggende kvantificerbart element, der skaber værdi for en virksomhed. Enhedsøkonomi viser således hvor meget værdi hver vare – eller ”enhed” – genererer for virksomheden.”*

Med andre ord Enhedsøkonomi ser på de direkte indtægter og omkostninger forbundet med det mest basale element i en virksomheds forretningsmodel. Fra disse data er det muligt at projicere, hvor rentabelt en virksomhed kan være (eller ej), og hvornår den kan forvente at nå rentabilitet.

**Forventning til indhold:**Virksomheden har i løbet af 2020 implementeret et nyt ERP-system og således lagt fundamentet for at kunne skabe de rette vækstforudsætninger for forretningen – gående fra tids-og omkostningsregistrering hos den enkelte ansatte til projektstyringen og finansielstyring.

Rådgivningen og projektet skal i sin helhed hjælpe virksomheden med en finansiel transformation herunder øget automatisering og digitalisering for at optimere virksomheden og gøre den vedvarende konkurrencedygtig og således understøtte vækststrategien.

Da det primært er abonnementsforretningsprojekter, der skal understøtte væksten, har virksomheden behov for rådgivning omkring håndtere disse projekter ved hjælp af projekt- og finansielstyring baseret på Enhedsøkonomi (Unit Economics) principperne.

Der skal blandt andet rådgives omkring

1. Enhedsopdeling/definition (Unit measures)
2. Definition og analyse af enkelt data elementer og sammensætning af data elementer til masterdata
3. Database (Cube) logik og opbygning
4. Brug af Power BI til automatisering og rapportering
5. Brug af RPA til automatisering og effektivisering

Virksomheden ønsker at skabe en end-to-end opsætning og flow baseret på Enhedsøkonomi principperne, som kan understøtte virksomhedens fremtidige vækstmål og ambitioner.

 **Forventning til forløbet:**Rådgivningen og projektet skal i sin helhed hjælpe virksomheden med at understøtte sin vækststrategi baseret på en abonnementsforretningsmodel ved brug af Enhedsøkonomi principperne.

Forventninger til projektet er en ”super” automatisering ved hjælp af Power BI og RPA-teknologi, således der skabes økonomisk transparens i hele forretningen både på individuel og ledelses niveau, som kan bruges til at styre efter/med.

Udbyttet af rådgivningen forventes også kommer til gavn for virksomhedens nuværende og fremtidige kunder inden for eksisterende og nye markeder.

Med rådgivningen vil virksomheden ikke blot skabe et fundament for bedre forretningsoverblik og kommunikation, men også være i stand til at skabe de bedste forudsætninger for indfrielse and dens vækststrategi.