



Lösning #9: "Slutgissat". Läs mer om det och om fler av våra till synes omöjliga uppdrag på www.connecta.se

Frukostseminarier våren 2010

Connecta är ett svenskt management- och IT-konsultbolag som hjälper nordiska kunder i behov av förändring. Ibland mot alla odds. Under våren anordnar vi en serie frukostseminarier där vi berättar om hur vi hjälper våra kunder att bli mer konkurrenskraftiga.

Anmälan görs på
www.connecta.se/frukost

Om Connecta

Connecta är ett svenskt management- och IT-konsultbolag som hjälper företag med att genomföra komplexa och bestående förändringar. Ibland mot alla odds. Våra ca 600 konsulter i Stockholm och Malmö kombinerar strategi, affärskunnande och IT för att nå den bästa lösningen för varje kund. Våra erbjudanden innehåller ett brett spektrum av tjänster – från strategiutveckling och förändringsledning till lösningar inom affärssystem, internetapplikationer och andra områden som ligger på företagsledningens agenda. Bland Connectas kunder finns flera av Nordens mest namnkunniga företag.

■ Våra frukostseminarier

I en värld som präglas av en allt snabbare förändringstakt, ökar kraven på att snabbt kunna anpassa affärsmodeller, processer och organisationsformer till nya marknadsförutsättningar. När det dessutom gäller gränslandet mellan affärs- och IT-verksamhet ökar komplexiteten, liksom utmaningen i att få med sig människor i förändringsarbetet. Genom våra frukostseminarier vill dela med oss av kunskap som kan hjälpa dig att ligga steget före.

Seminarierna riktar sig till dig som har ett intresse av att utvecklas genom att ta del av "best practice" och den erfarenhet som Connectas konsulter besitter. Föredrags-hållarna berättar om insikter från projekt, driver diskussion bland åhörarna och ger nya uppslag att ta med sig tillbaka till den egna vardagen.

■ Anmälningssinformation

Samtliga seminarier pågår mellan kl. 08.30 och kl. 09.30 och är givetvis kostnadsfria. Kaffe och smörgås serveras från kl. 08.00. Vi håller till i Connectas egna lokaler, antingen i Stockholm på Mäster Samuelsgatan 60 eller i Malmö på Djäknegatan 16.

Anmälan sker på www.connecta.se/frukost.

Innehåll

Strategy and Business Transformation – sid 5

- Framgångsfaktorer för den som blivit VD

Change Management – sid 6

- Sociala medier – hot eller möjlighet vid förändringsledning?
- En helikoptertur kring begreppet förändringsledning

Customer Relationship Management – sid 8

- Nästa generations kundmöte – att stärka upplevelsen och öka lönsamheten i en multikanalmiljö
- Öka din webbplats relevans och konkurrenskraft med hjälp av analys och optimering
- Optimera butiksupplevelsen och öka försäljningen per besök med små förändringar

Supply Chain Management – sid 10

- Hur du bygger en inköpsorganisation i världsklass
- Öka effektivitet, visibilitet och spårbarhet i logistikkedjan genom globala standarder och processer

IT Value – sid 12

- Hur du ökar levererad affärsnytta från din projektportfölj, trots minskad budget
- Fatta bättre beslut om IT-investeringar genom rätt värderingar av applikationer och processer
- Hur virtualisering kan säkra produktionen och radikalt minska servicetiden i en processindustri

Business Intelligence – sid 14

- Att mäta affärsvärdet av Business Intelligence
- Hur du bygger en BI-lösning som går i linje med hur beslut faktiskt fattas

Läs mer om alla seminarier på följande sidor.

För att enkelt hitta de seminarier som ges i Malmö, håll utkik efter den här symbolen





Lösning #15: "Besparingsmaskinen"

Utan rätt interna förutsättningar kan outsourcing leda till att kostnaderna skenar. Vi har hittills sparat mångmiljonbelopp åt vår kund. Läs mer om hur vi löste problemet, och om fler av våra till synes omöjliga uppdrag på www.connecta.se

Strategy and Business Transformation

Med erbjudandet Strategy and Business Transformation hjälper vi företagsledningar med de utmaningar som står överst på deras agenda. Utifrån gedigen analys, handlingskraft och en djup förståelse för affärs- och strategiutveckling driver Connecta förändringsprojekt som ofta är av avgörande betydelse för kundernas framgång. Det kan handla om tillväxt och expansion, ökad intern effektivitet, förbättrad lönsamhet, förändring av affärsmodeller och att operationalisera strategier i affärsplaner, organisation och processer.

■ Framgångsfaktorer för den som blivit VD

18 maj kl 08.30 – Stockholm

Nyttillträdd som VD? Du har säkert redan läst alla generiska 10-punktslistor om vad en nyttillträdd VD borde göra. Men givetvis bör även ägarnas förväntningar, din ledarstil och de utmaningar som företaget står inför påverka vad just du och ditt företag bör fokusera på. Står ditt bolag t.ex. inför en internationalisering, kostnadsbesparing, turnaround eller annan stor omställning?

Vi har pratat med företagsledare om deras första tid och förmedlar deras lärdomar om framgångsfaktorer och fallgropar – erfarenheter som kan hjälpa dig att hitta de viktigaste initiala prioriteringarna. Seminariet vänder sig till såväl VD och ledningsgrupp som andra som kan beröras av frågeställningarna.

Seminariet i korthet:

- Resultat från intervjuer med företagsledare om deras första tid
- Lärdomar från case studies
- Hur du tar fram en skräddarsydd plan för just dig och ditt företag.

Change Management

Change Management är ett strukturerat angreppssätt för att genomföra verksamhetsförändring med medarbetarna och affärsmässiga resultat i fokus. Connectas roll är att praktiskt implementera nya affärsstrategier, arbetssätt och IT-system. Det handlar om att få ledare och medarbetare att agera enligt det nya. Connecta samarbetar engagerat och nära med kunderna utifrån deras situation och kultur. Vi har konkreta verktyg och processer som bygger på gedigen erfarenhet och som strukturerat tillför kunskap till nyckelpersoner hos våra kunder.

■ Sociala medier – hot eller möjlighet vid förändringsledning?

4 mars kl 08.30 – Malmö / 10 mars kl 08.30 – Stockholm

Sociala medier har utan tvekan kommit att påverka förutsättningarna för ledarskap i organisationer. Medarbetare använder numera många olika plattformar för att i realtid dela åsikter, information och kunskap. Därmed öppnas nya möjligheter för, men ställs även högre krav på, förändringsarbete.

Organisationer som förstår effekten av nätverken kan dra nytta av detta och bli mer framgångsrika. Förändringsledare som underskattar de sociala medierna kan snabbt drabbas av massiv negativ publicitet. I detta seminarium tittar vi närmare på dessa frågor och hur de påverkar dig som ledare.



Seminarieret i korthet:

- Vad innebär den nya sociala ekonomin och sociala medier?
- Hur påverkar sociala medier förändringsarbete?
- Vad kommer att krävas av framtidens förändringsledare?

■ En helikoptertur kring begreppet förändringsledning

5 maj kl 08.30 – Stockholm

Under de senaste åren har förändringsledning, Change Management, rönt stor uppmärksamhet och spelat en avgörande roll när det gäller framgångar för både affärs- och IT-relaterad verksamhetsutveckling. Många företagsledare och projektledare visar stort intresse för ämnet som dock kan upplevas som abstrakt. Vår erfarenhet visar att när företag lyckas konkretisera angreppssätten och koppla dem till sina specifika och aktuella behov, då kommer goda resultat.

I seminariet beskriver vi Connectas övergripande helhetssyn på sambanden mellan moderna teorier och de konkreta verktyg som används idag, blandat med erfarenheter från kunduppdrag.

Seminariet i korthet:

- En genomgång av vad Change Management är och hur det kan göra skillnad
- Discipliner som berör förändringsledning
- Connectas ramverk för förändringsledning
- Goda exempel på där Change Management gjort stor skillnad.

Lösning #6: Celldelning När komplexa affärssystem är svåra att separera, återstår ibland bara celldelning. Trots att konkurrenterna gick strålande hade ett av landets största företag det tufft. Riktigt tufft. Försäljningen av konsumentprodukter gick sämre och sämre. I en allt mer designdriven värld hade konsumenterna börjat överge det rejäla och traditionella för det lättanvända och trendiga. Pengarna började läcka ur företaget i allt snabbare takt. Läs mer om lösning #6, och om fler av våra till synes omöjliga uppdrag på www.connecta.se



Customer Relationship Management

Framgångsrik marknadsföring, försäljning och service tar alltid utgångspunkt i ett företags övergripande strategi och mål, kombinerat med en gedigen kunskap om kundernas behov, värde och position i kundlivscykeln. På Connecta hjälper vi våra kunder att generera, analysera och agera på affärskritisk kundinformation för att därigenom bli framgångsrika i att differentiera erbjudanden, agera kostnadseffektivt och skapa förutsättningar för kundtillfredsställelse och lönsam tillväxt.

■ Nästa generations kundmöte – att stärka upplevelsen och öka lönsamheten i en multikanalmiljö

18 mars kl 08.30 – Stockholm

Företag erbjuder sina kunder allt fler kanaler för kontakt och inköp – många av dem digitala. Ibland är de till nytta för kund och leverantör, ibland innebär de ökade kostnader och komplexitet. Nästa generations kundmöte handlar om att maximera kundupplevelsen och samtidigt minska kostnaderna. I det ingår att välja vilken roll olika kanaler ska ha för att tillfredsställa både interna effektiviseringsbehov och samtidigt säkerställa att kunden får den service som förväntas.

Seminarier i korthet:

- Hur du skapar kundmöten där både kundens behov och kanalernas möjligheter optimeras
- Vilka leverantörer av tjänster inom detta område som ligger i framkant och varför kundanpassningen måste ske nu
- Hur du arbetar med dessa frågor så att er förmåga att driva försäljning och leverera service ökar.



■ Öka din webbplats relevans och konkurrenskraft med hjälp av analys och optimering

15 april kl 08.30 – Stockholm / 21 april kl 08.30 – Malmö

”Focus on the user and all else will follow”, är det första av Googles tio budord. Och mycket riktigt; att idag driva webbplatser handlar om att konstant optimera sin webbplats utifrån ett användarperspektiv. Aldrig har det varit så enkelt att mäta och samla data. Aldrig har det varit så svårt att analysera och dra slutsatser.

I digitala kanaler har man de bästa förutsättningarna för att utveckla verksamheten och fatta beslut kring marknadsföring, innehåll och utveckling baserat på fakta och förståelse av kunders beteende och preferenser. Men trots att det finns stor

potential att öka relevans och konkurrenskraft samtidigt som man kan få mer per investerad krona så är det få företag som är driver sin digitala närvaro utifrån denna utgångspunkt.

Seminarieret i korthet:

- Webbanalysens utveckling – från igår till idag
- De begränsningar som finns i dagens rapporteringsorienterade angreppssätt
- Hur du går från rapportering till att fatta beslut kring marknadsföring, innehåll och utveckling baserat på fakta – samt vilket värde du kan få av ett arbetssätt med analys och optimering.

■ Optimera butiksupplevelsen och öka försäljningen per besök med små förändringar

12 maj kl 08.30 – Stockholm

I tider av sjunkande marginaler och hård konkurrens gäller det att få ut maximalt av varje butiksbesök utan att göra stora investeringar och förändringar. Genom att utgå från kundens beslutsprocess och preferenser kan vi nå en optimal butiksupplevelse och därmed även påverka köpprocessen. Små förändringar kan ge snabba resultat. Det kan handla om att underlätta kundens navigering i butik genom layout och skyltning, eller val av produkter och specialexponering. Men det handlar också om butiksatmosfär, säljarnas beteende och vilka känslor de väcker hos kunden.

Seminarieret i korthet:

- Grunderna för "In-store Excellence" – absoluta sanningar och erfarenheter
- Vedertagna metoder för hur man optimerar butikskonceptet
- Lyckade och mindre lyckade exempel
- Vad svenska detaljister kan lära sig från ledande europeiska och amerikanska detaljister.

Supply Chain Management

Supply Chain Management handlar om att effektivisera flöden av varor, information och betalningar. Connecta ser till att nå uppsatta mål genom att få verksamhet och IT-system att samverka i vardagen – både hos vår kund och dess leverantörer. Rätt hanterat bidrar det till ett samlat grepp om inköp, produktion, logistik och reservdelshantering, samt till integration mellan standardsystem och specifika IT-verktyg. Resultatet blir översyn och förändring av en hel försörjningskedja, effektivisering av en befintlig logistikprocess eller utveckling av sofistikerade verktyg för t ex automatisk orderläggning.

■ Hur du bygger upp en inköpsorganisation i världsklass

18 mars kl 08.30 – Malmö



Inköpsfunktionen har över tiden blivit allt mer strategisk och direkt avgörande för ett bolags lönsamhet, tillväxt och konkurrenskraft. Målsättningen för inköpsfunktionen är dock densamma som den alltid har varit; att införskaffa insatsvaror, råmaterial och tjänster av så hög kvalitet som möjligt till så låg kostnad som möjligt. Det som däremot är nytt är att potentialen för att sänka inköpskostnaderna och öka produktiviteten har ökat dramatiskt genom nya strategier, arbetssätt/processer och ett förbättrat IT-stöd. De bolag som tar till vara på dessa nya möjligheter och bygger upp en inköpsorganisation i världsklass kommer ha en stor konkurrensfördel. De kommer helt enkelt uppnå en lägre inköpskostnad trots att de använder mindre resurser än sina konkurrenter.

Seminarier i korthet:

- Beskrivning av "best practice" inom inköp och de senaste trenderna inom området
- Erfarenheter och lärdomar från ett antal projekt som Connecta genomfört
- Hur du säkerställer så effektiva IT-processer som möjligt inom inköp.

■ Öka effektivitet, visibilitet och spårbarhet i logistikkedjan genom globala standarder och processer

28 april kl 08.30 – Stockholm

Historiskt har många branscher lidit av ineffektiva leveranskedjor med bristande information, visibilitet och spårbarhet. Det gäller inom leveranskedjor och speciellt när en produkt går mellan olika företag. Den bristande visibiliteten om var produkterna befinner sig i leveranskedjan blir extra påtagligt vid återtagningar; ofta tas långt mer än vad som behövs tillbaka i en process av manuell handpåläggning. Idag förväntas företag veta exakt var en vara befinner sig i leveranskedjan samt även blixtsnabbt kunna dra tillbaka olämpliga eller felaktiga produkter för att minska risken för dålig publicitet kring varumärket.

Inom detaljhandeln har man under en tid arbetat med att etablera globala standarder och processer med syfte

att minska transaktionskostnaderna samt öka visibilitet och spårbarhet. På detta seminarium berättar Connecta tillsammans med GS1 hur man på ett snabbt och effektivt sätt kan skapa visibilitet, spårbarhet och minska leveranskedjans kostnader.

Seminariet i korthet:

- Hur GS1:s globala standarder stödjer informationsutbyte mellan olika parter i leveranskedjan och därigenom ger god visibilitet
- Hur spårbarhet och samtidigt effektivare flöden skapas genom att informationsutbyte sker kopplat till den fysiska leveransen
- Erfarenheter från att genomföra och implementera integration mellan kunder och leverantörer i praktiken.

Lösning #3: Växtvärk Att byta ut ett gammalt stordatorsystem mot ett modernt standardsystem är bland det svåraste ett företag kan ge sig på. Skräddarsydd kod tenderar att växa och förgrena sig över åren till dess att företagets verksamhet bokstavligen sitter fast. Men förr eller senare måste man försöka bryta sig loss. Dags att kalla in en "bad guy". Läs mer om lösning #3, och om fler av våra till synes omöjliga uppdrag på www.connecta.se



IT Value

Många företag utgår från IS/IT-organisationens behov, istället för affärsverksamhetens. Dessutom arbetar många med otydliga beslutsprocesser, vilket bland annat resulterar i ineffektiva prioriteringar av IT-investeringar och projekt. Connecta hjälper företag och organisationer att öka verksamhetens effektivitet genom att anpassa IT-organisationen till övergripande affärs mål. Därmed säkerställer vi att IT-verksamheten drivs effektivt och affärsmässigt; transparent, kvantifierbart, med tydliga mål och strategier och, viktigast av allt, med tydligt fokus på affärsverksamhetens nuvarande och framtida behov.

■ Hur du ökar levererad affärsnytta från din projektportfölj, trots minskad budget

24 februari kl 08.30 – Stockholm

Idag ställs generellt högre krav från verksamheten på att IT ska leverera både värde och innovation och samtidigt minska driftskostnaderna. Krav som dessa skapar stora behov av att driva projekt och att göra det effektivt. Samtidigt är det få IT-organisationer som får ökad budget för att klara av dessa utmaningar. Att i en sådan pressad situation definiera prioriteringarna för IT är ingen enkel match. Connecta har hjälpt många kunder genom liknande situationer. På detta seminarium berättar vi om hur vi på ett snabbt och effektivt sätt går tillväga för att närma oss kärnan i utmaningen.

Seminarier i korthet:

- Varför det är så viktigt att prioritera sina projektinitiativ och vilka aspekter för prioritering som finns
- Hur vi agerar proaktivt för att säkra att de projekt som drivs håller kostnadsramar samt levererar på tid och med hög kvalitet
- Vilket värde som en insats på PPM/PMO-området kan ge; på en veckas sikt och på ett år.

■ Fatta bättre beslut om IT-investeringar genom rätt värderingar av applikationer och processer

24 mars kl 08.30 – Stockholm

Bra beslut om strategiska IT-investeringar förutsätter att verksamhets- och IT-ledning har en tydlig och jämförbar bild av de affärsvärden som genereras genom organisationens applikationer. Det gäller oavsett om det handlar om att utveckla ett bättre funktionellt affärsstöd, konsolidera infrastruktur eller förbättra tillgänglighet och prestanda.

Många organisationer har svårt att leva upp till detta då affären och marknaden utvecklas samtidigt som affärsmodeller och processer förändras. Även IT-landskapet förändras och

■ Hur virtualisering kan säkra produktionen och radikalt minska servicetiden i en processindustri

14 april kl 08.30 – Stockholm

En av våra kunder är en global aktör med en hårt reglerad tillverkningsprocess. De har länge baserat sin produktion på ett stort antal gamla datorer för att garantera att produkten förblir opåverkad, men också för att de formella kraven gör uppgraderingar omfattande och dyra. Service har med åren blivit en allt svårare uppgift och tillgången på reservdelar ytterst begränsad. En förändring blev därför nödvändig. Genom att utgå från vilka affärsresultat som var intressanta hittade vi nya möjligheter som ledde till kostnadsbesparingar på 90 procent och minskning av service- och åtgärdstider från veckor till timmar. Projektets omfattning gjorde att

består av allt fler komponenter med hög grad av integration. I detta seminarium visar vi hur värderingar av applikationer och processer har hjälpt en stor global organisation att lägga grunden för väsentligt sänkta IT-kostnader, minskad risk och en bättre dialog mellan affär och IT.

Seminariet i korthet:

- Mål och drivkrafter som låg till grund för projektet
- Utmaningar, metod och tillvägagångssätt i vårt genomförande
- Hur ett liknande projekt kan passa in hos andra organisationer.

vi valde att utveckla en lösning för att dokumentera och kontrollera kvaliteten utifrån den hårda regleringen – något som var avgörande för projektets framgång.

Seminariet i korthet:

- Kundens verksamhet med de tekniska utmaningar som finns i tillverkningsprocessen
- Övergripande beskrivning av arbetssätt och den tekniska lösningen
- Hur vi minskade service- och åtgärdstider från veckor till timmar
- Andra resultat av standardiseringen.

Business Intelligence

Affärsnyttig Business Intelligence handlar om verksamhet, IT och affärsmodeller i sann laganda. På Connecta arbetar vi nära våra kunder utifrån ett helhetsperspektiv och ser till att kunderna får det de verkligen behöver när det gäller Business Intelligence (BI). Ibland är det teknik, andra gånger processer och inte sällan hjälp med att realisera nyttan av redan gjorda investeringar. När vi arbetar fram en BI-lösning utgår vi alltid från kundens affärsmässiga behov, dess organisatoriska förutsättning och uppsatta mål. Att användarna på ett tidigt stadium är med i arbetet att ta fram BI-lösningar är självklart, för vem vet bättre vad som behövs än beslutsfattarna själva?

■ Att mäta affärsvärdet av Business Intelligence

6 maj kl 08.30 – Stockholm

Många har svårt att se och mäta det konkreta affärsvärdet av en Business Intelligence-lösning, och därmed också att motivera en investering. Ett skäl är att man enbart fokuserar på tekniken. Tittar man på investeringen utifrån ett bredare perspektiv inser man att värde skapas på många platser i organisationen, och får då en mer rättvisande bild av det faktiska affärsvärdet.

För att kunna mäta affärsvärdet är ramverk med tydligare helhetsfokus för Business Intelligence en nödvändighet. Syftet är att säkerställa att projekten drivs med tydligt affärsfokus, att teknik och verksamhet hänger samman och att rapporterna levererar rätt information till beslutsfattarna. Då företaget får stöd i att nå sina strategiska affärsmål skapas konkret värde med Business Intelligence.

Seminarier i korthet:

- Att mäta värde av Business Intelligence i teorin – vad kan man mäta och hur?
- Konkreta förslag på hur du tar nästa steg mot att skapa mer affärsvärde med Business Intelligence
- Praktiska exempel från verkligheten för hur affärsvärde mäts.



■ Hur du bygger en BI-lösning som går i linje med hur beslut faktiskt fattas

20 maj kl 08.30 – Malmö

Många företag har lagt mycket tid och pengar på sina lösningar inom Business Intelligence utan att veta vad resultatet blev och vilken nytta som har uppnåtts. Samtidigt blir lösningarna allt mer kritiska, då de ligger bakom större delen av besluten i en värld där de "snabba" vinner över de "långsamma". Mängden information som dagens beslutsfattare ska hantera har dessutom ökat dramatiskt genom digitaliseringen av samhället. Det blir därmed allt viktigare att lösningarna inom Business Intelligence anpassas till den mänskliga beslutsprocessen och i större utsträckning fokuseras på att lyfta fram den information som är väsentligt för beslutsfattaren. För att skapa effektiva lösningar krävs därmed ett helhetstänk och att

man tidigt frågar sig hur användarna skall involveras samt vilken affärsnytta som ska uppnås.

Seminarier i korthet:

- Hur du bäst involverar användarna i processen utifrån hur olika människor fattar beslut baserat på olika beslutsunderlag
- Diskussion runt prestanda och funktionalitet inom de olika BI-lösningar som SAP tillhandahåller inom ramen för Business Objects
- Erfarenheter från ett antal praktikfall som Connecta varit involverat i
- Konkreta förslag på hur man kan skapa effektiva BI-lösningar och vilka metoder som finns att tillgå

Lösning #1: Förändringsmissionärerna Antag att du har en idé som innebär att du kan ta kontrollen över ditt materialflöde och säkra tillväxten i en extremt konkurrensutsatt bransch där en effektiv materialkedja är nyckeln till framgång. Men att du samtidigt vet att det kommer innebära att du måste organisera om hela din globala supply-chain från grunden. Och att en enda komponent som inte kommer fram i tid kan orsaka stora förseningar och förluster. Skulle du då genomföra din idé? Läs mer om lösning #1, och om fler av våra till synes omöjliga uppdrag på www.connecta.se





CONNECTA

Connecta i Stockholm

Box 3216, SE-103 64 Stockholm
Besöksadress: Mäster Samuelsgatan 60

Tel +46 8 635 80 00

info@connecta.se
www.connecta.se

Connecta i Malmö

Djäknegatan 16, SE-211 35 Malmö

Tel +46 40 602 73 00