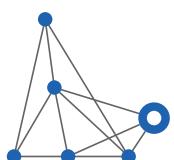
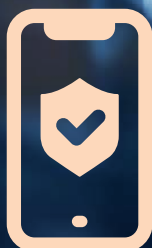


E-bog fra Erhvervshus Hovedstaden

Gør digitalisering til en god forretning

Skab vækst med kundedata, AI, automatisering og cybersikkerhed



Erhvervshus
HOVEDSTADEN

ehhs.dk

Indhold

Indledning: Digitalisering i SMV'er	1
Hvor skal du begynde?	3
Brug dine data til målrettet vækst	5
Kom i gang med kunstig intelligens nu	12
Automatisér de manuelle og digitale rutineopgaver	16
Cybersikkerhed skal være topprioritet	22
Sådan kommer du i gang	24



Indledning: Digitalisering i små og mellemstore virksomheder (SMV'er)

Få indblik i, hvordan din virksomhed kan skabe vækst ved at bruge kundedata, kunstig intelligens, automatisering og ved at have fokus på cybersikkerhed.

Uanset, om du skal ud i verden med dine produkter eller services, eller du gerne vil være mere lønsom i din virksomhed herhjemme – så er digitalisering vejen frem. Du kommer som virksomhedsleder og -ejer ikke uden om at forholde dig til digitalisering, for virksomheder, der bruger digitaliseringsstrategisk, klarer sig langt bedre end dem, der ikke gør.

Den udvikling ønsker ingen at blive hægtet af – for det har direkte konsekvenser for, hvordan virksomheden klarer sig. Både i dag og i fremtiden.

I Danmark er op mod 98 procent af alle virksomheder SMV'er, og denne virksomhedstype er dermed vores lands virksomhedsmæssige rygrad. Derfor er det afgørende, at vi som SMV-land står stærkest muligt inden for digitalisering.

Vi har derfor et utvetydigt budskab til dig:

Uanset virksomhedsstørrelse eller fagområde er digitalisering både en god ide og garanteret også fremtiden for din virksomhed.



Skiftende regeringer fremmer den digitale udvikling via nationale digitaliseringsstrategier for det danske erhvervsliv.

Det gør man, fordi digitalisering skaber jobs, vækst, effektivitet og konkurrenceevne som gavner Danmark, Europa og resten af verden.

Med andre ord: Det gælder om at komme ud af starthullerne, for virksomheder uden for Danmarks grænser har også fart på digitalisering.

” At være til stede og eksempelvis sælge online er ikke længere nok – virksomheden skal igennem en digital udvikling, så de strategiske og praktiske beslutninger er funderet i et digitalt mindset.



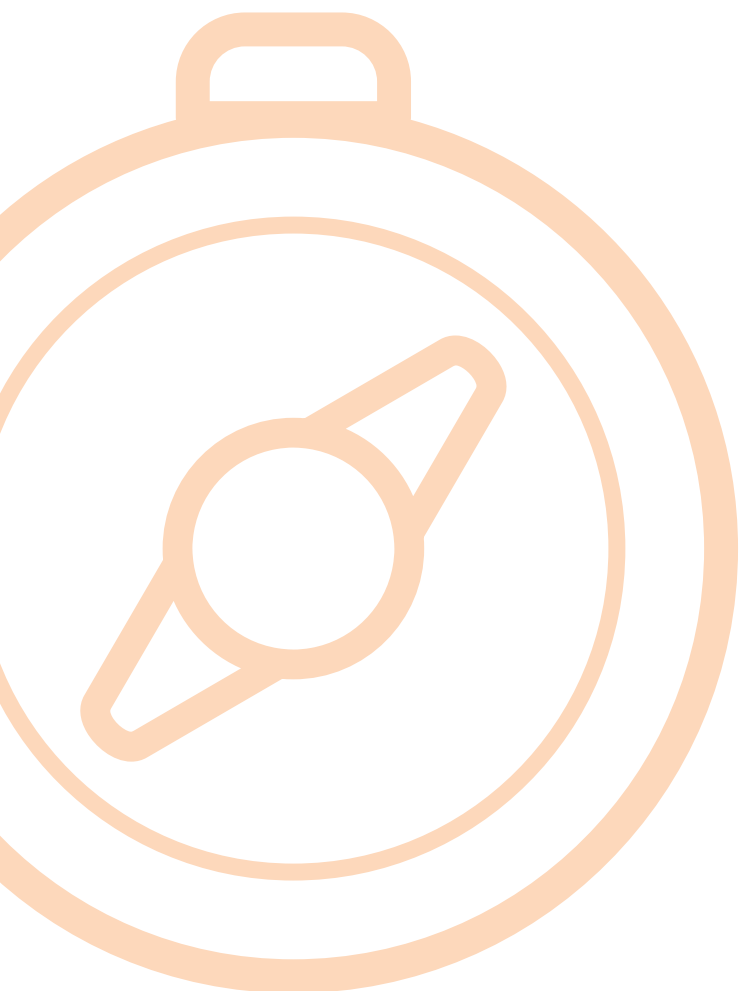
I denne e-bog får du perspektiv på

- 1** Brug af data
- 2** Kunstig intelligens
- 3** Automatisering
- 4** Cybersikkerhed



Hvor skal du begynde?

At komme i gang med en digital udviklingsproces kan være svært at overskue for mange, fordi driften i virksomheden ofte tager al tid. Ikke desto mindre er det en proces, du skal i gang med, og som skal køre parallelt med de øvrige processer i din virksomhed.



Her kan Erhvervshus Hovedstadens forretningsudviklere vejlede dig og hjælpe dig. Erhvervshus Hovedstaden kan også være din indgang til erhvervsfremmesystemet mere generelt, da vi har overblik over, hvilke muligheder der eksempelvis findes for specialrådgivning og økonomiske støtteordninger til virksomhedens udviklingsproces.

Målet med denne guide er at inspirere dig til at tage det første eller endnu et skridt mod din virksomheds digitale fremtid. Husk i den forbindelse på, at digitalisering ikke handler om at erstatte alle medarbejderne med robotter og kunstig intelligens. Tværtimod viser al erfaring, at digitalisering øger virksomhedens kapacitet og skaber vækst – også på medarbejdersiden.

Dét kan du blive klogere på i denne e-bog, hvor vi sætter ord på, hvad digitalisering egentlig handler om, og hvilken betydning det kan have for din virksomhed.

” Få overblik over dine digitale indsatsområder med et digitaliserings-tjek

Jesper Ulsø, senior forretningsudvikler – Digitalisering, Erhvervshus

Hovedstaden: »I Erhvervshuset har vi udviklet et enkelt, men effektivt værktøj til at identificere områder i din virksomhed, hvor digitalisering kan skabe øget værdi og effektiviseringer. Vi kalder det digitaliserings-tjek, og vi kommer hele vejen rundt om din virksomhed. Du vil efter typisk blot 2 møder og omkring 3 timers indsats have et bredt overblik over, hvor dine næste digitaliseringsprojekter kan igangsættes. Samtidig vil vi pege dig i retning af gode private rådgivere og specialister og måske også økonomisk støtte, der kan hjælpe dig videre.«

Kort om digitaliserings-tjekket

Vi skaber overblik med:

1. En handlingsplan

Et bredt overblik over indsatsområder, faser og den teknologi, I kan overveje at starte med.

2. Privat rådgivning

Henvisning, hvis I har brug for ekstern hjælp, til god privat ekspertbistand, der kan hjælpe med opdateret viden om fx valg af it-system, implementering og oplæring.

3. Økonomisk støtte

Oversigt over relevante støttepuljer, der kan hjælpe med både behovsafklaring, implementering og kompetenceopbygning.



1

Brug dine data til målrettet vækst

Danmark er et foregangsland i digital udvikling, og vores offentlige sektor er et foregangs-eksempel i EU. Det skyldes den høje grad af digital adfærd og dialog. Skal vi forblive foregangsland, skal vi også til at tænke og agere digitalt – ved at handle, lede og udvikle os strategisk på baggrund af data.

Alle virksomheder har kundedata

At træffe beslutninger på baggrund af kundedata i din virksomhed handler om at agere i forhold til det, I ved. Ofte ligger din virksomhed inde med flere data, end du er klar over –

og de data kan med langt større sikkerhed fortælle dig, hvilken beslutning, der er den rette at træffe i en given situation.

Vi er så vant til at agere alene på mavefornemmelse og oparbejdet viden, at vi uden at blinke ændrer vores sortiment uden at vide, om kunderne egentlig er utilfredse med lige nøjagtig dét. Her kan kundedata helt konkret vise, hvad kunderne er utilfredse/tilfredse med og dermed understøtte en eventuel beslutning om at ændre sortiment.





” Erhvervshus Hovedstaden er med i projektet brugkundedata.dk, som har udarbejdet en undersøgelse blandt 500 SMV'er, der viser, at de, som arbejder med deres data, er 48 % mere lønsomme end dem, der ikke gør. At arbejde med data er derfor en nødvendig udvikling, som ingen har råd til at ignorere.



I stedet skal virksomhedsledere og -ejere lære at se på og bruge *de rigtige* kundedata. Det lyder ofte, at vi ikke har datasæt, der er gode nok til at sige noget specifikt om mål og retning – og når samtalen har rundet anvendelsen af store mængder data, så bliver det tit ikke til mere i en SMV, hvor alle ligger vandret for at få enderne til at mødes. Det er for ukonkret og langt væk fra virksomheden til, at nogen har mod på at gå videre med det.

Der bliver talt meget om, at data er det ”nye råstof”, og at vi hver dag genererer mere og mere data, der blot afventer kommerciel udnyttelse. Selvom ALLE virksomheder har kundedata, skal mange SMV’er have hjælp til at kigge korrekt på dem, forstå dem og så vurdere, hvad de skal gøre ved det, de analyserer sig frem til.

Den gode nyhed er, at det ikke kræver et kæmpe budget. Der findes en række værktøjer, der er udviklet i et samarbejde mellem CBS, Dansk Industri og Erhvervshus Hovedstaden, så du som virksomhedsleder selv kan komme i gang med det, der er den bedste investering for din virksomhed i dag.

**Senior forretningsudvikler
Pia Trostmann fra Erhvervshus
Hovedstaden fortæller:**

” Der ligger store urealiserede værdier gemt i din virksomheds data. Med den hastige udvikling inden for kunstig intelligens er dine data vigtigere end nogensinde – for kunstig intelligens lever af data.

Eksempel:

Møbelkæde blev datastyret – og økonomisk styrket

En dansk global møbelvirksomhed er et godt eksempel på, hvad brug af data kan udrette i en virksomhed.

I mange år havde virksomheden ikke fundet formelen for succes. Væksten var ikke så høj som ønsket, men man var enige om potentialet.

Da virksomheden blev købt af en kapitalfond, skete der noget. I ledelsen sad nu folk, som primært kiggede på data, og som begyndte

at lede virksomheden efter det, de så. Ikke i nogle afdelinger eller i en spæd opstartsfasen – men i alle virksomhedens led og på alle niveauer.

I dag gennemsyrrer data alt, hvad der sker i virksomheden – fra butiksmedarbejderen til producenten til ledelsen. Det har ikke bare udviklet virksomheden – det har revolutioneret den. Og virksomheden har netop leveret deres hidtil bedste regnskab.

At komme i gang med en digital udviklingsproces kan være svært at overskue for mange, idet driften i virksomheden ofte tager al tid.

Ikke desto mindre er det en proces, du skal i gang med, og som skal køre parallelt med de øvrige processer i din virksomhed.

I den førømtalte danske møbelvirksomhed spørger de sig selv om tre ting hver uge. Du kan med fordel spørge dig selv om det samme, når du kigger på dine data:

A What?
Hvad ser du?

B So what?
Hvad betyder det?

C Now what?
Hvad vil du gøre ved det? (og hvornår?)

Med andre ord: Begynd med at identificere, hvor du finder dine data, hvad de viser, og hvordan du agerer på dem. Det vigtigste er, at du ud over at kigge på dine data, tør agere på dem:



- Data er først smarte, når de leder til reel adfærdsændring, der forbedrer resultater. Det er ikke nok, at to medarbejdere ud af 10 agerer på baggrund af data – virksomheden skal være gennemsyret af denne adfærdsændring.
- Succesfulde digitaliseringsprojekter er små, afgrænsede og bliver færdiggjorte. Hellere få overskuelige projekter end kæmpe processer, ingen kan overskue.
- Få en fagligt kompetent person til at bistå dig på din digitale rejse og til at hjælpe dig med at implementere løsningerne, vælge leverandør via klar kravspecifikation, finde specialrådgivere m.m.
- Køb ikke et tilfældigt ”dash board” – udarbejd en strategi for din udvikling sammen med en professionel rådgiver.
- Tag det menneskelige aspekt seriøst. Du skal have alle med ombord – især ledelsen. Det nytter ikke, at det ”bare” er business controlleren i finansafdelingen, der ser på data – data skal danne grundlag for alle arbejdsprocesser i hele virksomheden.
- De rigtige data skal være tilgængelige for forskellige medarbejdere, og de skal være visuelt formidlede. Det skal være let og ”lækkert”.
- Mål jer selv på, hvordan det går med at agere på basis af data – og ager, hvis noget går skidt.

Sidst men ikke mindst: Data er en forudsætning for at få det fulde udbytte af kunstig intelligens, som du kan læse mere om i næste afsnit.



AVS Danmark: Digitalisering er en løftestang for vækst

” Erhvervshuset har været fantastisk til hele tiden at udfordre os på, hvad der reelt giver værdi for os. Vi har fået hjælp til at arbejde med data mere konstruktivt, forstå vores kunder bedre og skabe større sammenhængskraft i vores forretning. Dermed har vi fået frigjort en masse tid i administrationen af vores data, vi er blevet mere direkte og målrettede i vores salg og kan nu koncentrere os om at gøre det, vi gør bedst: At tilbyde kundetilpassede løsninger med fokus på energibesparelser, der bidrager til den grønne omstilling.

Kjeld Bagger, AVS Danmark

AVS Danmark er eksperter i miljøteknologi, pneumatik og automatik til industrien. Virksomheden har eksisteret i godt 40 år og har efter pandemien været inde i en kraftig vækstfase – og forventer en yderligere stigning i væksten på 25-30 procent de kommende år.

Læs hele casen i sin fulde længde her: ”Digitalisering er en løftestang for vækst”



2 Kom i gang med kunstig intelligens nu

Kunstig intelligens (også kaldet AI, den engelske forkortelse af Artificial Intelligence) har indtil 2022 været anvendt meget specialiseret i små og mellemstore virksomheder. Det ændrede sig med annonceringen af AI-chatbotter, der pludselig blev tilgængelige for alle.

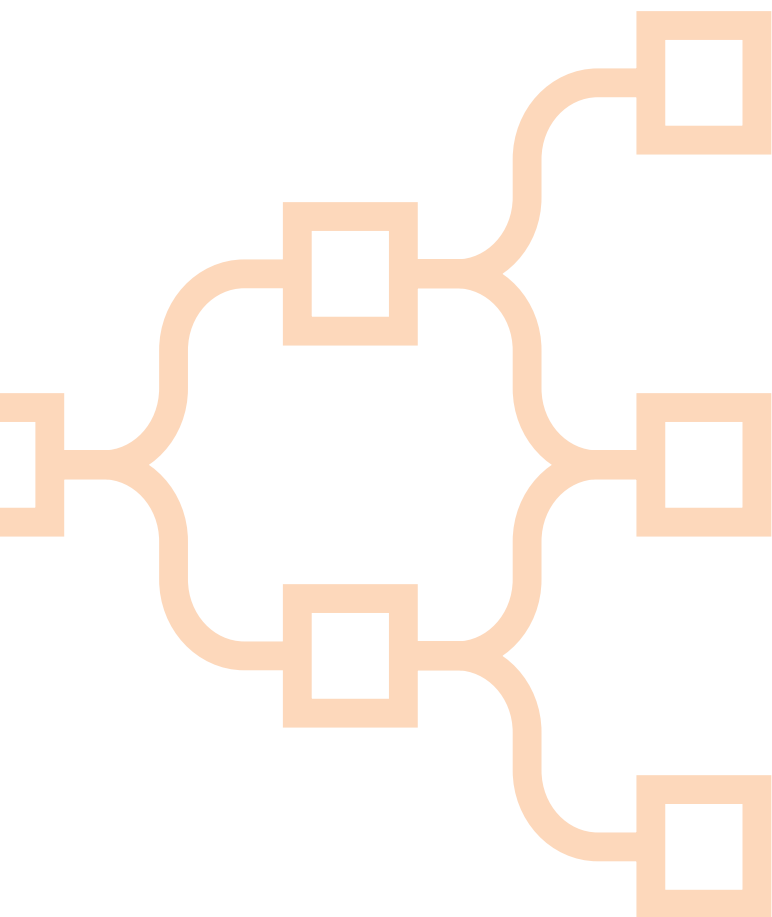
Kunstig intelligens kan defineres som en maskines evne til at have menneskelignende evner – som ræsonnement, læring, plan-

lægning og kreativitet. Dermed bliver det muligt for tekniske systemer at forstå omgivelserne i højere grad, løse problemer samt agere for at nå bestemte mål.

Kunstig intelligens er til en vis grad også i stand til at tilpasse sin adfærd ved at analysere effekterne af tidligere handlinger og arbejde selvstændigt.

” Kunstig intelligens har indtil for nylig været anvendt meget specialiseret, men har i dag potentiale til at skabe værdi inden for alle virksomhedens forretningsområder.”





Kunstig intelligens (AI) kan opdeles i to principielle kategorier:

- 1 Snæver AI, som har været brugt af danske virksomheder igennem flere år til specialiserede aktiviteter som kvalitetskontrol, forebyggende vedligehold, ruteoptimering, billedgenkendelse etc.
- 2 Generel AI, som først for nylig er blevet udbredt med bla. ChatGPT og kan vise sig at være værdiskabende i alle din virksomheds aktiviteter, hvori der indgår sprog, billeder og lyd. Denne kategori kaldes også Generativ AI, fordi den ikke blot leverer mønstergenkendelse, men også kan skabe (generere) nyt, unikt indhold.

I relation til Generel AI findes der for de fleste virksomheder et stort potentiale især inden for kundeservice, marketing og salg, samt software- og produkt/serviceudvikling.

Eksempel (snæver AI):

En mindre dansk genbrugsvirksomhed indførte et automatiseret anlæg til sortering af indkomne emner. Anlægget krævede som udgangspunkt inspektion af en operatør, der afgjorde om emnerne skulle klassificeres som A-kvalitet, B-kvalitet, reparations-egnede eller bortskaffes til biobrændsel. Med assistance fra en automationskonsulent med speciale i såkaldte visionssystemer automatiserede virksomheden klassifikationen af emnerne ved hjælp af kameraer i kombination med kunstig intelligens. Efter en indkøringsfase er den kunstige intelligens nu i stand til at sortere hurtigere og mere sikkert end den menneskelige operatør. I kombination med effekterne fra andre automatiseringstiltag forventer virksomheden at vokse med 800% over de næste 3 år.



Kunstig intelligens lever af data, jo flere jo bedre, og gerne i en god kvalitet som kan lede til overblik og beslutninger. Data findes, som vi så i forrige afsnit, ofte allerede i virksomhedens systemer og databaser. Dog vil mange AI-løsninger også forudsætte data fra nye kilder som sensorer, droner, kameraer eller andre eksterne kilder.

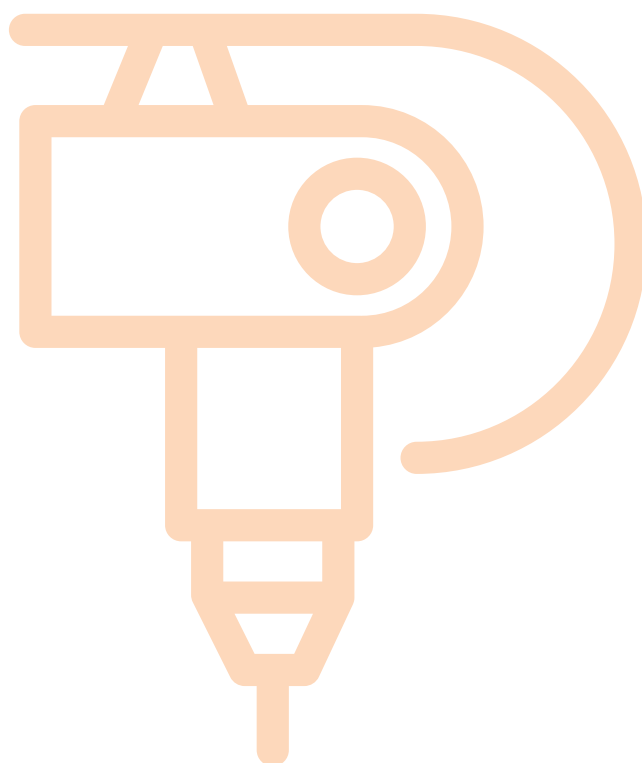
Både inden for snæver og generel AI sker der en rivende udvikling, som markant sænker barriererne for at komme i gang med AI. Hvor AI-løsninger tidligere altid var skræddersyede, dukker der løbende nye teknologiske løsninger op, der kun kræver mindre tilpasninger.

Et godt eksempel er chatbots, som drevet af den seneste udvikling inden for ChatGPT, giver helt nye muligheder. Chatbots gør det bl.a. muligt at forbedre en virksomheds kundeservice og endda sænke omkostningene. En AI-drevet kundeservice er til rådighed 24/7 og bliver aldrig syg eller holder ferie. Den nyeste udvikling giver mulighed for at tilpasse en chatbot til netop din virksomheds særlige behov.

Få et AI-tjek

I Erhvervshuset har vi udviklet en metode til af afdække potentialet for at skabe værdi med AI. Den tager udgangspunkt i din virksomheds primære aktiviteter og rangerer dem i forhold til AI-potentiale og -type. Dermed får du et bredt overblik over de AI-projekter, der kan skabe mest værdi for din virksomhed. Samtidig vil vi pege dig i retning af gode private rådgivere og specialister og måske også økonomisk støtte, der kan hjælpe dig videre.

” AI bliver også kaldt ‘den nye elektricitet’, som signalerer, at AI er en fundamental og universel teknologi, der hastigt er på vej til at blive en forudsætning for at drive forretning.





Eksempler på kunstig intelligens:

Kunstig intelligens har udviklet sig til en fundamental teknologi, der kan være relevant i stort set alle virksomhedens forretningsområder. Her kommer nogle eksempler på, hvor kunstig intelligens allerede bruges i små og mellemstore virksomheder:

- Kundeservice: Chatbots og automatiserede supportsystemer, der kan håndtere kundehenvendelser døgnet rundt.
- Salg og marketing: Udsendelse af personaliserede e-mails til kunder baseret på deres købsadfærd, interesser og tidligere interaktioner med virksomheden. Generering af SEO-optimerede (søgemaskineoptimerede) tekster og blogindlæg.
- Kvalitetskontrol: Automatisering af kvalitetskontrolprocesser ved at bruge maskinlæring og billedgenkendelse til at identificere defekte produkter eller komponenter.
- Produktionsoptimering: Forudsigelse og realtids-optimering af produktionsprocesser ved at analysere produktionsdata og identificere mønstre og trends.
- Forebyggende vedligehold: Forudsigelse af, hvornår maskiner eller udstyr har brug for vedligeholdelse eller reparation, som både forhindrer nedetid og forlænger levetiden.
- Administration: Automatisk opfølgning på kontrakter og andre administrative dokumenter samt udfærdigelse af nye dokumenter.

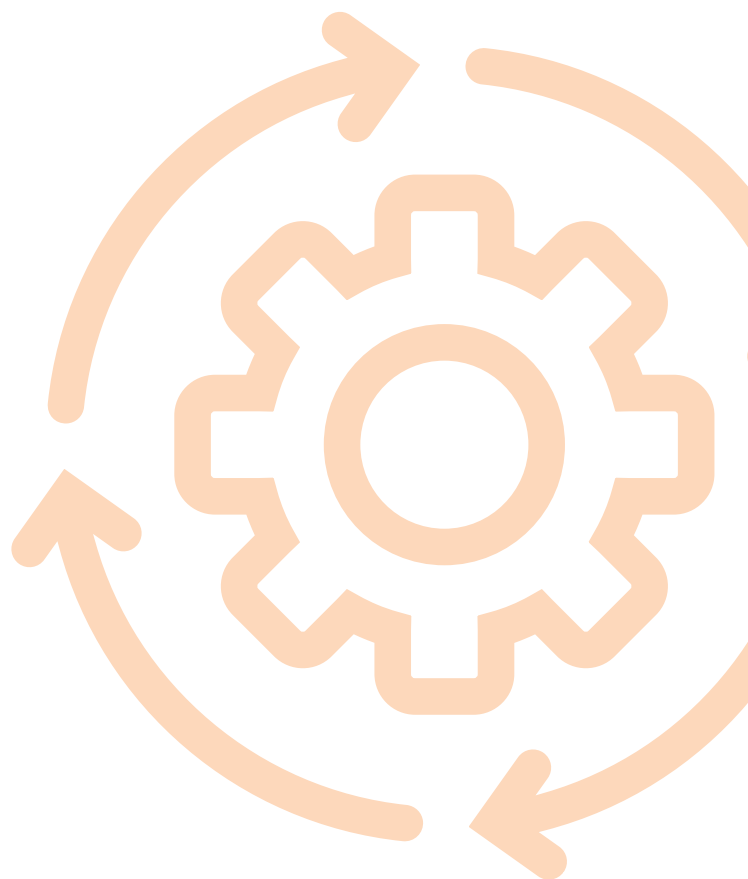
Kunstig intelligens er her allerede og vil blive integreret i stadig flere processer. Så kast dig ud i det – det er bedre at komme i gang og fejle end at komme for sent ud af starthullerne.

3

Automatisér de manuelle og digitale rutineopgaver

Med automatisering kan rutineopgaver udføres billigere og fuldstændigt ensartet, og dermed kan din virksomhed spare store summer og arbejdsbyrder. Det kan konkret være robotter, der flytter eller håndterer varer, men det kan også være en pc, der udfører en rutineopgave uden fejl. Det er i øvrigt ofte en investering, der er betalt tilbage på under et år.

Automatisering handler ikke om, at mennesker og medarbejdere kan undværes – det handler blot om, at medarbejderens hjerne og kompetencer skal bruges til det, de er bedst til. Alt det, der ikke er enkelt eller kræver en menneskelig vurdering. Når det handler om rutineopgaver, kan maskinen være mere præcis end mennesket – og det skal du som virksomhedsleder udnytte.



Automatisering i produktion, logistik og kommunikation kan gøre en kæmpe forskel for virksomhedens flow og økonomi. Men det kan være svært at overskue, hvilke processer der er de rigtige at automatisere – især, hvis man selv er vant til at være en praktisk del af produktionen.

Det handler derfor om at få overblik over, hvor i ens produktion en automatiseringsproces vil give mening – og hvordan den iværksættes. Og så skal medarbejderne forstå den værdi, automatiseringen skaber.





Eksempel 1:

Lagervirksomhed supplerede trucks med selvkørende robotter

En større dansk grossistvirksomhed arbejdede med at optimere den interne transport. De kørte lange afstande med trucks og var ikke effektive. De valgte at indkøbe nogle selvkørende robotter til at køre paller fra varemottagelse til opbevaring, hvor højtrucks tager over.

I dag er lagerlogistikken optimeret. 80% af de modtagne paller køres af robotter, og medarbejdere er frigivet til mere værdiskabende

opgaver. Virksomheden har ganske enkelt fået mere kapacitet for de samme penge.

Kort og godt tjente robotterne sig selv ind på 9 måneder – og medarbejderne lærte at holde af den store hjælp i dagligdagen, fordi robotterne blev tilpasset arbejdspladsen og medarbejderne. Fx fik robotterne ændret deres lyde, så disse blev 'behagelige' for medarbejderne – og ikke støjende.

Eksempel 2:

Robotter revolutionerede kulturen og løftede resultaterne

En anden dansk produktions- og lager-virksomhed gjorde noget andet for at få mødet mellem robotter og mennesker til at blive en succes. Direktøren indkøbte en industrirobot og satte den på gulvet i virksomheden. Da ingen fra dag et kunne håndtere robotten, blev det at lære håndteringen givet som et tilbud til medarbejderne: ”Hvem havde lyst til at lære det?” Det betød dels, at medarbejdere med flair for det digitale hoppede ombord på projektet, men også en gruppe ildsjæle bidrog til projektets udvikling.

Virksomheden gik efter robotternes indtog fra at være lagerproducerende til at blive ordreproducerende, hvilket revolutionerede virksomhedens arbejdsflow, resultater og ikke mindst kultur. Siden er virksomheden blevet opkøbt af en udenlandsk spiller – og det er den, fordi den er fremtidssikret i sin digitale struktur og tilgang til processer.

Eksempel 3:

Softwarerobotter eliminerede det kedelige arbejde, øgede kvaliteten og sparede flere hundrede timer om året

Selvom vi traditionelt forbinder robotter med komplicerede maskiner, kan de også være lavet udelukkende af software og bruges i alle mulige ofte administrative sammenhænge. I it-sprog kaldes det RPA – Robot Process Automation. I denne virksomhed fakturerede man ca. 75 kunder om ugen og skulle samtidig holde styr på salgsprovisioner. Det hele foregik manuelt, indtil man valgte at automatisere ved hjælp af softwarerobotter. Det samlede projekt var tilbagebetalt på under et år som følge af forbedret cashflow, færre administrative fejl og frigjort tid til mere værdiskabende arbejde.





Det kan være svært selv at overskue, hvad den første automatiseringsproces skal være i virksomheden. Her er et par tips til, hvor du kan begynde:

- Få etableret en specifik kravspecifikation, du kan gå i udbud med, så du får en god løsning, der dækker lige netop jeres behov.
- Hverv de medarbejdere til projektet, der drives af udvikling og 'ukendt land'. Lad deres faglige entusiasme smitte skeptikerne med tiden.
- Få en fagligt kompetent person til at bistå dig på din digitale rejse og til at hjælpe dig med at implementere løsningerne, vælge leverandør via klar kravspecifikation, finde specialrådgivere m.m.
- Overvej, hvordan du præsenterer ideen for dine medarbejdere. Der kan opstå en opfattelse af, at nu skal menneskelige kompetencer ud af vagten til fordel for de smartere computere. Gør noget ud af at forklare meningen med udviklingsprocessen og få medarbejderne med dig fra starten.



AH Finmekanik: Vi bliver nødt til at være foran med teknologien

” Da vi lavede de første investeringer i nye maskiner med forbedret teknologi, så vi hurtigt et afkast, og så begyndte vi at accelerere automationen yderligere. Det handler om at bruge vores ressourcer så effektivt som muligt, og det har givet vores kolleger bedre tid til at udføre andre og mere meningsfulde opgaver.

Claus Mandel og Jimmi Myhre Nielsen, AH Finmekanik

Med sparring fra Erhvervshus Hovedstaden, behovsafklaring sammen med MADE Kickstart-projekt og tilskud til indkøb af ny robotteknologi gennem SMV:Digital har AH Finmekanik effektiviseret produktionen og øget omsætningen. AH Finmekanik i Fredensborg blev grundlagt for 30 år siden og beskæftiger 9 medarbejdere. Virksomheden bearbejder emner i plast og metal og specialiserer sig i produktion af ekstremt præcise stålelementer til bl.a. medicinalindustrien.

Læs hele casen her: ”Ny robot øger AH Finmekaniks omsætning med 1,5 mio. kr. om året”



4 Cybersikkerhed skal være topprioritet

Cybersikkerhed er højaktuelt – og behovet for handling er kolossalt. I dag er de fleste virksomheder og virksomhedsledere skolet til at optimere og effektivisere. De har måske derfor ikke altid øje for cybersikkerhed – den usynlige trussel.

Men netop virksomhedernes evne til at bekæmpe den stigende cybertrussel bliver kun vigtigere i takt med, at antallet af hackerangreb stiger. Især SMV'erne er i hackerens søgelys, for de betragtes som det svage led i de store virksomheders forsyningskæder, da de ikke har samme cybersikkerhed som de store virksomheder.

Men cybersikkerhed er – eller bør være – helt afgørende for din virksomhed, uanset din størrelse eller dit produkt. Bliver du angrebet, kan hackerne fx stjæle dine kunde-data, så du ikke kan komme i kontakt med dine kunder, fakturere eller udbetale løn – altså en potentielt livstruende hændelse for din virksomhed.

Datasikkerhed er desuden vigtigt for dine kunder – at du passer på deres personlige oplysninger – og for fremtiden for din virksomhed og potentielle opkøb. For en køber vil kigge på, om data er sikret godt nok i forhold til cyberangreb.

Tror du, at det ikke rammer dig, tager du fejl. Alle bliver forsøgt hacket – det sker HELE tiden – og derfor bør alle have fokus på det. Uanset om du er en stor dansk vindmølleproducent, som oplevede, at både direktøren og medarbejderne blev udsat for afpresning i en digital gidseltagning, eller en enmandsvirksomhed, der sælger via Instagram, skal du principielt gøre det samme for at sikre din virksomhed.



Gør det svært for hackere

Digitale gidseltagninger og hackerangreb er blevet et kæmpe problem og det høje antal hændelser og angrebsforsøg årligt understreger, hvorfor eksperter vurderer, at truslen

fra cyberspionage og cyberkriminalitet mod Danmark ligger på det højest mulige niveau. Hackerne forfiner konstant deres metoder og tager nye i brug. Derfor er det vigtigt at være på forkant med udviklingen.



4 gode råd til at modstå hackerangreb

1. Opdatér altid jeres software med relevante sikkerhedsopdateringer. Når et hul i systemet er offentliggjort, går hackerne naturligvis straks efter dem, der IKKE har sikret sig.
2. En tommelfingerregel er: Kan du huske dit password, er det for svagt. Brug derfor en password-manager og få det autogenereret. Brug aldrig det samme password privat og på arbejdet.
3. Brug to-faktor login: Vi kender det fra NemID/MitID – men vi skal også anvende det til alle andre logins end de offentlige.
4. Oplever I i virksomheden falske e-mail, hvor nogen udgiver sig for at være chefen, der i værste fald beder om at få penge eller data overført, kan det skyldes en ikke korrekt opsat e-mailserver. Det er både billigt og enkelt at få dette opsat korrekt.

Sådan kommer du i gang

Du er selvfølgelig altid velkommen til at tage fat i Erhvervshus Hovedstaden – vi står klar til at tale dine muligheder igennem med dig.

Vi hjælper hvert år mere end 5.000 virksomheder med at skabe vækst og udvikle sig gennem specialiseret vejledning, workshops og programforløb – og vi er klar til at hjælpe dig i gang med at digitalisere din virksomhed.

Erhvervshus Hovedstaden er ét ud af seks regionale erhvervshuse i Danmark. Erhvervshusene giver specialiseret vejledning og fungerer herudover som knudepunkt i forhold til alle de mange forskellige muligheder, det samlede erhvervsfremmesystem tilbyder små og mellemstore virksomheder. Det gælder bl.a. tilbud som SMV:Digital, der netop har fokus på digital omstilling og giver økonomiske tilskud til eksempelvis privat rådgivning og kompetenceudviklingsforløb.

Gratis vejledning – hvordan?

Erhvervshus Hovedstaden er ejet af de 29 kommuner i hovedstadsregionen inklusive Bornholm og finansieres af offentlige midler fra disse kommuner, Staten og EU's struktur-

fonde. Som offentligt finansierede er vi uvildige og har ingen økonomiske interesser, men er udelukkende sat i verden for hjælpe virksomhederne, så deres konkurrenceevne styrkes, og regionen kan blive ved med at skabe jobs og tiltrække talenter og investeringer.

Den ægte forskel tilpasses efterspørgsel

Alle ansatte i Erhvervshuset brænder for at gøre en ægte forskel for den enkelte virksomhed på tværs af kommunerne i regionen og vores ydelser tilpasses virksomhederne.



Hvad er SMV:Digital?

- SMV:Digital er et samlet program, der hjælper virksomheder i gang eller videre med deres digitale ambitioner.
- Her kan du få hjælp til digital omstilling af din virksomhed, styrke dit online-salg eller udvikle dine digitale kompetencer.
- Programmet indeholder en række relevante tilbud i form af tilskud til indkøb af privat rådgivning og tilskud til investering og kompetenceudviklingsforløb.
- Programmet er etableret med regeringens Strategi for Danmarks Digitale Vækst og har til formål at fremme vækst og udvikling gennem digitalisering, automatisering og e-handel blandt små og mellemstore virksomheder fra alle erhverv i Danmark.
- Programmet løber i perioden 2018-2025.



Rubberduck: Vækstudfordringer blev løst med det rette it-system

” Hurtig kundetilvækst kan være en udfordring for virksomheder i alle brancher, da man løbende bliver nødt til at udvide kapacitet og ændre i processer og systemer.

Oliver Kiil Munch, Rubberduck

Gennem de seneste år har Rubberduck implementeret et fuldautomatisk it-system, hvor kunder kan oprette og redigere deres ordrer. Det sikrer, foruden færre manuelle fejl, at Rubberduck kan øge antallet af kunder uden behov for flere kontoransatte. Vejen til en sund forretning, som kan håndtere vækst, er herved blevet kortere.

For Rubberduck har sparring med Erhvervshuset, og tilskud fra SMV:Digital betydet, at virksomheden har fremtidssikret forretningen ved at vælge de rette it-løsninger og leverandører fra begyndelsen.

Bag rattet hos Rubberduck sidder makkerparret og navnebrødrene Oliver og Oliver. På bare fem år har virksomheden udført flere end 30.000 dækskift i hele landet.

Se videocasen her: ”Rubberduck fik hjælp til at skalere forretningen”



Digitalisering er god forretning

Læs mere om, hvordan vi kan hjælpe din virksomhed med digital udvikling som eksempelvis brug af data, automatisering, kunstig intelligens og cybersikkerhed på ehhs.dk/digitalisering



I Erhvervshus Hovedstaden hjælper vi hvert år mere end 5.000 virksomheder med at skabe vækst og udvikle sig gennem specialiseret vejledning, workshops og programforløb. Hos os er der altid en forretningsudvikler at tale med, og alle virksomheder i hovedstadsregionen er velkomne.

