

Dansk erhvervsliv udvikler efterspurgte IT-løsninger, men brugen kan fortsat være højere

29. juni 2021



Information handler

Danske startups og leverandører af IT-løsninger er populære at investere i som aldrig før, men danske virksomheder halter fortsat efter de lande, som investerer relativt mest i digitalisering.

Danske virksomheder er tilbageholdende, selvom flere undersøgelser viser, at der er god profit i at investere. Det bør derfor overvejes at se nærmere på de mange danske løsninger, som findes.

Ifølge en opgørelse fra IT-branchen, er de danske SMV'er mere digitaliserede end virksomheder af tilsvarende størrelse i resten af EU, men meget mindre digitaliserede end de store danske virksomheder.

SMV'er er mindre digitaliserede

Hele 90 % af store danske virksomheder har en høj eller meget høj digitaliseringsgrad, hvorimod SMV'er blot ligger på 48 %.

Lige meget om du spørger Dansk Industri, Innovationsfonden eller Aarhus Universitet, er der et stort potentiale for danske virksomheder i at digitalisere yderligere. Ifølge et studie fra Aarhus Universitet kan 40 % af vores nuværende arbejdstimer automatiseres med nuværende teknologi.

For SMV'er kan der være en række barrierer for at gå i gang med digitaliseringsprojekter som f.eks.:

- utilstrækkelige ressourcer og utilstrækkelig prioritering – ny teknologi kræver tid og overskud, hvilket ofte ikke er tilfældet i SMV'erne.
- IT-leverandører skal tale i øjenhøjde, ellers kan digitalisering være svært at forstå.
- afhængighed af ekstern hjælp, selvom mange moderne IT-løsninger har brugervenlighed og sikkerhed helt i top.
- tvivl om datasikkerhed, samkøring af data og ansvar mellem leverandør og bruger.
- integrationsproblemer, når nye løsninger skal integreres i de eksisterende systemer.
- manglende referencer fra andre bruger cases, som virksomheden kan spejle sig i.

Gode råd til at overkomme barrierer

I en travl hverdag kan det for mange SMV'er være svært at overkomme disse barrierer, men hvis digitalisering gribes rigtigt an, behøver det ikke at være uoverskueligt.

Digitalisering kan ske i etaper

Digitalisering er ikke nødvendigvis store IT-projekter. Meget digitalisering kan ske i etaper – i små bidder, da tillægsmoduler og apps gør det nemt at tilføje funktioner, som gør hverdagen nemmere.

Udarbejd en (lille) digitaliseringsplan

For at sikre en succesfuld digitalisering, er det altid en god idé at udarbejde en prioriteringsliste i forhold til, hvilke tiltag der kan spare virksomheden for flest ressourcer, tid og penge. Dog bør prioriteringslisten også have en dimension, som ser på, hvilke tiltag der er nemmest at implementere.

Spørg i branchen

Det anbefales også at undersøge, hvilke systemer andre i branchen anvender. Hvis andre har god erfaring med digitalisering af et område, kan det være en god inspirationskilde.

Udskift kun økonomisystemet, hvis det er nødvendigt

Overvej at udskifte økonomisystemet, hvis økonomisystemet ikke nemt kan automatisere det, som

virksomheden har behov for. Ellers fasthold som udgangspunkt det nuværende system og tilføj apps eller automatiseringer til systemet.

Husk medarbejderne

Husk at prioritere medarbejderne før, under og efter implementeringsfasen. Transformation handler ikke kun om IT – men også om mennesker. Sørg for at involvere de ansatte i processen, så de forstår, hvorfor det er nødvendigt at implementere nye måder at gøre forretning på, og hvilke forandringer de kommer til at mærke i dagligdagen. God, bevidst kommunikation fra ledelsen er en vigtig forudsætning for at gennemføre succesfulde forandringer i virksomheden.

Hos SMV:Digital er det ofte muligt at søge finansiering til at komme i gang med digitalisering

SMV:Digital er en tilskudspulje, hvor SMV'er kan søge om tilskud til rådgivning og hjælp til digitalisering. Sidste år udmøntede SMV:Digital mere end 90 mio. kr. og igangsatte mere end 900 digitale projekter i SMV'erne via tilskud fra programmet. Derfor har regeringen og aftalepartierne bag finansloven for 2021 også afsat ekstra midler til SMV:Digital i perioden 2021-23.

<

Glenn Lof



Jesper Esman

Head of Business Development

21 34 38 99 · jes@roesgaard.dk