

 **INDIGO**™

Industriell digitalisering i praktiken



SMART INDUSTRI ÄR SVERIGES FRAMTID!

Svensk industri står inför utmaningar. Digitaliseringen driver på industrins redan höga omställningstakt och öppnar för nya affärsmodeller. Särskilt för små företag är det en enorm utmaning att hänga med i den snabba teknikutvecklingen.

Digitaliseringen av industrins produktion och produkter samt förmågan att omvandla växande datamängder till nya affärer är helt avgörande för industrins framtida konkurrenskraft.

Företag i svensk industri ska vara ledande inom den digitala utvecklingen och att utnyttja digitaliseringens möjligheter. Strategin Smart industri ska bidra till att Sverige ska vara världsledande inom modern och hållbar industriell produktion som är smart, flexibel och resurseffektiv och som kan erbjuda attraktiva arbetsplatser.

Mikael Damberg
Sveriges innovations- och näringsminister

INDIGO är en av flera satsningar som nu görs i landet för att främja ökat användande av digital teknik hos svenska små och medelstora företag.



INDUSTRIELLA UTVECKLINGSCENTRA



EN DIGITALISERAD FRAMTID FÖR ERT FÖRETAG

Vill ni utveckla ert företags digitala kompetens och utnyttja ny teknik på ett optimalt sätt för att ligga i branschens framkant och inte tappa konkurrenskraft?

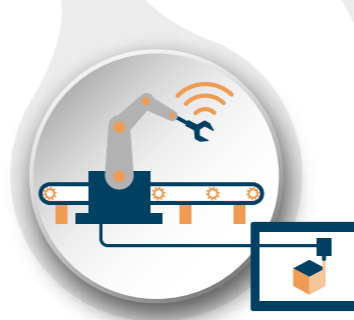
Allt fler pratar om digitalisering och vad det faktiskt är. I INDIGO får små och medelstora industriföretag svar på många frågor i ämnet samt startar och genomför ett verkligt case.

Digitalisering ger allt från effektivisering i produktion till uppkopplade produkter och nya affärsmodeller. Det ger även nya möjligheter vid marknadsföring, sälj, kundsupport och administration.

Alla företag har olika framgångsfaktorer, utmaningar och konkurrensmöjligheter i det nya digitala tekniksiftet. Hur påverkas ni?

Vill ni ha konkret och tydlig hjälp att definiera era specifika behov och de smartaste insatserna i just ert företag? Och vill ni göra något nu?

VÄLKOMMEN TILL INDIGO!



VAD FÅR NI I INDIGO?

Ni får hjälp att komma igång och genomföra er digitaliseringsstrategi samt konkret arbeta med ett prioriterat digitaliseringscase för ert företag.

INDIGO kombinerar nätverksträffar och gemensamma workshops med coaching ute på ert företag. Erfarna konsulter hjälper till att definiera era behov och möjligheter samt lägger grunden för hur ni skapar en strategi kring ert företags digitaliseringsresa.

SOM DELTAGARE TAR NI DEL AV:

- Inledande analys som klargör företagets nuläge, behov och utmaningar.
- Sex nätverksträffar som ger ny kunskap och erfarenhetsutbyte. Ni får en inblick i hur övriga deltagande företag jobbar med dessa frågor – misstag, framgångar och lärdomar.
- Företagsspecifik coaching ute på företaget.

Efter programmet är ni rustade att på egen hand jobba vidare med er digitaliseringsstrategi samt prioriterade case.

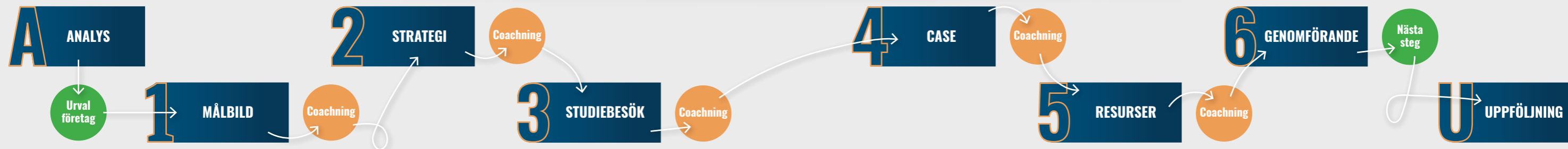
INDIGO INNEHÅLLER DELARNA:

- **Analys** – Är företaget redo att digitalisera?
- **Målbild** – Varför ska vi digitalisera?
- **Strategi** – Hur digitaliserar vi?
- **Studiebesök** – Hur gör andra?
- **Case** – Från ord till handling!
- **Resurser** – Dessa tar vi hjälp av!
- **Genomförande** – Hit har vi kommit!
- **Uppföljning** – Detta har vi uppnått!

COACHNING

Efter varje träff genomförs coaching på ert företag. Syftet med coachingen är att koppla samman träffarna och framförallt att hjälpa er att komma vidare i utvecklingen.

Coachingen blir mer och mer inriktad mot just ert företags case ju längre programmet sträcker sig.



A ANALYS

Är företaget redo att digitalisera?

Utifrån ett antal frågeställningar tar vi reda på er potential och ert behov av att digitalisera.

Vi tittar på de utmaningar och möjligheter som finns vad gäller digitalisering kopplat till er marknad och organisation.

För att INDIGO-programmet ska få rätt effekt definierar vi vilka företag som har rätt mognadsgrad, vilja och kapacitet att kunna delta.



Urval företag

Inför start: Efter analysen gör vi i samråd med företaget en bedömning av företagets vilja och förmåga att utvecklas genom programmet.

1 MÅLBILD

Varför ska vi digitalisera?

Denna uppstartsträff handlar om att sätta digitaliseringen i rätt sammanhang.

Vi ramar in programmet med omvärldstrender, möjligheter och risker. Programmet introduceras och deltagarna presenterar sina verksamheter. Vi beskriver de verktyg som vi

kommer arbeta med under programmet. Genom att ni utmanar era befintliga affärsmodeller börjar ni nu arbeta fram en tydlig målbild för ert företags digitaliseringsresa.



Coaching

Vi startar med en reflektion kring träffen 'Målbild'. Vi diskuterar er målbild och vid behov kompletterar och färdigställer vi den tillsammans. Avslutningsvis lägger vi grunden för ert arbete framöver.

2 STRATEGI

Hur digitaliserar vi?

Här skapar vi gemensamt ett systematiskt arbetssätt för er digitalisering.

Vi börjar med att gå igenom resultatet efter föregående träff och coachningen. Efter en kartläggning av ert nuläge kopplat till er målbild börjar vi tillsammans arbeta fram strategin. Syftet med strategiarbetet är att det ska ligga som grund för era val och prioriteringar av case.



Till denna träff bjuder vi in en gästföreläsare från ett företag som kommit en bit på sin digitaliseringsresa. Vi får höra om företagets strategi.

Coaching

Vi startar med en reflektion kring föregående träff, tittar på den strategi ni lagt upp och fortsätter att utveckla den. Utifrån strategin definierar vi ett antal case som är lämpliga att börja med. Avslutningsvis går vi igenom relevanta frågeställningar inför kommande studiebesök.

3 STUDIEBESÖK

Hur gör andra?

Vi gör ett besök hos ett företag med en lyckad digitalisering bakom sig.



Innan vi går vidare med att praktiskt komma igång med digitaliseringen, gör vi ett besök hos ett företag som visar hur de har gått tillväga och vilka lärdomar och resultat de fått.



Vi reflekterar och diskuterar hur vi kan koppla detta till vår egen strategi. Studiebesöket avslutas med att definiera en riktning för nästkommande coaching.

Coaching

Med utgångspunkt i er målbild och strategi och med intryck från studiebesöket prioriterar vi gemensamt bland de case vi tagit fram som lämpliga. Vi definierar sedan ett skarpt case att arbeta med i fortsättningen av programmet.

4

CASE

Från ord till handling!

På denna träff börjar det riktiga arbetet med ert prioriterade case.

Ni arbetar vidare med att utveckla och beskriva ert case utifrån kund, organisation och teknik. Under träffen tar ni även fram en aktivitetsplan för genomförandet och börjar

fundera kring resursbehov vad gäller kompetens, kapacitet och ekonomi. Vi avslutar med att definiera vilken spetskompetens ni är i behov av i den fortsatta coachningen.



Coachning

Med fokus på aktivitetsplanen som tagits fram går vi igenom vad som har genomförts och vilka resultat det har lett till.

Vi går igenom vilka lärdomar som vunnits hittills och börjar detaljplanera för nästa steg i ert case samt skissa på resursbehovet.

5

RESURSER

Dessa tar vi hjälp av!

Vi inleder med att stämma av hur långt ni har kommit med ert case.

Till denna träff kommer en gästföreläsare från ett företag som är framgångsrikt tack vare att de använt externa resurser i sin utveckling. Vi börjar med att utifrån valt case definiera kundkrav, funktionskrav, leverantörskriterier, finansieringslösningar samt kompetensbehov.

Med andra ord vad som behövs för att förverkliga planen.



Coachning

Utifrån resursbehovet definierar vi tillsammans alternativa lösningar, väljer väg och uppdaterar aktivitetsplanen. Vi resonerar kring effekter och lärdomar av ert arbete

hittills samt bestämmer vad som ska lyftas i sista träffens presentation.

6

GENOMFÖRANDE

Hit har vi kommit!

Den sista träffen handlar om reflektion och erfarenhetsutbyte mellan deltagande företag.

Detta genomförs genom en presentation av ert case, där övriga deltagare ger feedback samt ställer frågor om ert fortsatta arbete med digitaliseringsstrategin. Vi avslutar med en tillbakablick på vad som hänt under programmet och sammanställer vad effekterna blivit för er.



Nästa steg

Hur går man vidare på egen hand? Vi stämmer av och diskuterar gemensamt hur ni på bästa sätt utifrån strategin fortsätter er digitaliseringsresa.

U

UPPFÖLJNING

Detta har vi uppnått!

En tid efter programmets avslut görs en individuell uppföljning med alla deltagande företag.

Vi träffar varje företag individuellt och stämmer av de resultat som uppnåtts samt hur ni fortsätter arbeta med er utveckling.

Vi kopplar nuläget med den analys som gjordes innan programmets start och dokumenterar effekterna av deltagandet.



INDIGOTM

Industriell digitalisering i praktiken

”

Nätverk viktigt för att hitta rätt fokus

Genom INDIGO träffade vi andra företag som vi kunde diskutera med och även om vi kom från olika branscher så stod vi alla inför samma utmaningar och möjligheter när det kommer till digitalisering. Att delta i INDIGO gjorde att vi fick stanna upp och tänka till, vilket ledde till att vi fick en tydligare inriktning och ett konkretare case.

Simon Bergenheim,
Kinds Elteknik AB

”



”

Ser nya möjligheter

INDIGO fick oss att öppna upp ögonen för digitaliseringen och vilka möjligheter som det kan medföra för verksamheten. Vi blev inspirerade av gästföreläsarna och de övriga deltagarna som gjorde att vi kunde landa i ett case som vi kunde börja arbeta med.

Malin Nyström,
Etcetera Offset AB

”

Nu tänker vi digitalisering

INDIGO gav oss många nya tankar hur vi kan använda digitalisering i vår verksamhet. Gästerna inspirerade oss, studiebesöket var tankeväckande och det praktiska arbetet på träffarna ledde till att vi skapade en långsiktig digitaliseringsstrategi. Vi pratar och tänker mycket med digitalisering i vardagen efter INDIGO.

Jan-Krister Johansson,
Alf Pettersson AB

”

INDIGO / SVERIGE



ALLT BLIR DIGITALT

- Marknadsförings- och försäljningskanaler
- Kommunikationslösningar och kundsupport
- Produktutveckling och prototyper
- Produktionseffektivisering, automation och robotisering
- Administration och affärssystem

Ni och ert företag kommer att arbeta med de områden som är mest betydelsefulla och strategiska för just er.

VEM ÄR DU?

INDIGO vänder sig till små och medelstora industri- och teknikföretag med upp till 249 anställda inklusive eventuell koncerttillhörighet.

KOSTNAD OCH ANMÄLAN

Kostnaden är 10 000 kr exklusive moms. Anmälan sker till kontaktpersonen nedan. Begränsat antal platser.

PROGRAMSTART

Läs mer om datum för programstart på www.idcab.se

OM IDC WEST SWEDEN:

IDC West Sweden AB är ett utvecklingsbolag för människorna i Skaraborgs tillverkande industri. Vårt uppdrag är att stärka konkurrenskraften och lönsamheten för Skaraborgs tillverkande industriföretag.

Vi ägs av cirka 150 små och medelstora tillverkande industriföretag, och vi är inte vinstdrivande. Vår modell bygger på att ge hjälp till självhjälp och det som krävs av våra delägarföretag är en vilja att utvecklas – för en hållbar framtida industri.

KONTAKTPERSONER:

Thomas Nilsson | 0500-50 25 01
thomas.nilsson@idcab.se



Industriell digitalisering i praktiken

ARRANGERAS AV:



www.idcab.se

MED FINANSIERING FRÅN:



www.tillväxtverket.se



VÄSTRA
GÖTALANDSREGIONEN

www.vgregion.se