

EnergySolution

EnergySolution A/S er en rådgivende ingeniør med speciale i rådgivning om energioptimering og bæredygtighed på B2B-markedet. De har siden 2021 hjulpet en lange række industrivirksomheder ind i en mere bæredygtig fremtid.

CASE: Sæt rammerne for udviklingen af et digitaliseringsværktøj for arbejdet med miljømæssig bæredygtighed hos danske virksomheder. Identificer de vigtigste behov indenfor digitalisering af bæredygtighed og definer grundstenene til en digitaliseringsløsning som kan tilfredse markedets nuværende behov (med fokus på EnergySolutions kundesegment), samt giv jeres bedste bud på en forretningscase der passer netop denne løsning.

OVERBLIK

Virksomhed	EnergySolution A/S
Lokation	True Møllevej 1, 8381 Tilst
Kontaktperson	Michael Reventlow-Mourier, Mathias Munk Hansen, Carsten Pilevin & Nichlas Lange Dalsgaard

VIRKSOMHEDSPROFIL

EnergySolution A/S er rådgivende ingeniører og bæredygtighedsspecialister med speciale i energi og bæredygtighed. De har siden 2012 hjulpet en lang række større industrivirksomheder ind i en mere bæredygtig fremtid. EnergySolution opererer på tværs af deres kunders organisationer, med fokus på at rådgive fra strategisk til operationelt niveau. Omkring bæredygtighed, betyder det at der tilstræbes at hjælpe virksomheder i deres arbejde med miljømæssig bæredygtighed helt fra den strategiske planlægning til den praktiske gennemførelse og dokumentation. Der arbejdes ud fra to dimensioner:

1. *Vertikalt:* Den vertikale tilgang handler for EnergySolution om at gå fra det strategiske til konkrete energioptimerings- og eller bæredygtighedsprojekter for virksomhedens kunder.
2. *Horisontalt:* Den horisontale tilgang handler for EnergySolution om at udnytte synergierne imellem de to afdelinger (engineering og sustainability), således at afdelingerne genererer opgaver til hinanden for kundernes bedste; idet energioptimering er forbundet med bæredygtighed og omvendt. EnergySolution udfører også de konkrete entrepriser, og står på den vis på mål for de foreslåede løsninger; og dokumenterer effekten.

EnergySolution er 26 ansatte med hovedsæde i Tilst, Aarhus, hvor medarbejderne typisk figurerer i én af virksomhedens to roller, *specialist (back-end arbejde)* eller *rådgivende (front-end arbejde)*. Der arbejdes for at kunne skabe en mere bæredygtig fremtid indenfor rådgivende løsninger, der omhandler klima og miljø. Der er dog fokus på at de rådgivende løsninger både på kort- såvel som lang sigt skal være økonomisk bæredygtige løsninger for virksomhederne. EnergySolution ønsker at fastlægge virksomhedens digitaliseringsstrategi for bæredygtighed, herunder en vedvarende langsigtet forretningsmodel herom.

CASEBESKRIVELSE

EnergySolution ønsker at være ledende på digitalisering og automatisering af bæredygtighed, og er på nuværende tidspunkt i gang med at integrere det i deres strategiplan. Virksomheden har behov for at få en forstærket indsigt i, hvordan markedet, kunderne og konkurrenterne arbejder med digitalisering og automatisering af bæredygtighed. Dette skal hjælpe EnergySolution i deres beslutningstagning for at kunne stille dem i en bedre konkurrencesituation fremadrettet. For at kunne dette, skal projektgruppen som del af forløbet, være med til at lave en struktureret undersøgelse af, hvor behovet for digitalisering af bæredygtighed ligger hos EnergySolutions kundesegment. Der skal ydermere foretages en markeds- og konkurrentanalyse, som har til formål at lokalisere nuværende rådgivende konkurrenter indenfor samme felt samt belysning af nuværende sammenlignelige værktøjer til virksomhedens ES-portal (en online portal hvor kunder kan tilgå deres arbejde med EnergySolution). Her skal der både vurderes på fordele og ulemper ved forskellige løsninger, hvor der herefter udarbejdes et strategisk positioneringskort i henhold til EnergySolution's placering i markedet. Projektgruppen vil være med til at sætte rammerne for hvordan nuværende arbejdsprocesser kan automatiseres, effektiviseres samt højnes i kvalitet og i den værdi som den skaber for kunderne. Hertil skal grundstenene til et potentielt digitaliseringsværktøj defineres, på basis af de forudgående markedsanalyser og vidensindsamling, som kan opfylde de identificerede behov som kunderne har. Projektgruppens findings og konklusioner fra projektet skal kunne relateres til EnergySolutions forretningsområde, hvortil en businesscase ud fra projektets løsninger skal udarbejdes.

KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.

- 0.1. Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, ydelser, strategi, organisation og markedet som EnergySolution opererer i.
- 0.2. Forventningsafstemning: Frekvens af feedback og løbende sparring. Fokus på at konkretisere de relevante kontaktpersoners ansvar under og efter processen.
- 0.3. Diskutér projektets forskellige faser og vægtningen/prioriteringen, sådan at tiden bliver brugt bedst og på mest effektiv vis.
- 0.4. Dybdegående introduktion af udfordringer og det ønskede resultat.
- 0.5. Dybdegående introduktion til virksomhedens ES-program. Funktion og benyttelse herom.

1. Fase: Markedsanalyse af værktøjer og digitaliserings løsninger set i forhold til kundestørrelser og segmenter

- 1.1 Foretag en markedsanalyse/undersøgelse, som har til henblik at kortlægge relevante digitaliseringsværktøjer
 - 1.1.1 Herunder fokus på fordele og ulemper ved brugen af de fundne digitaliseringsværktøjer
- 1.2 Foretag en kundenanalyse af virksomhedens nuværende kunder og potentielle kunder
 - 1.2.1 Identificeringen af markedet og kundernes behov for digitaliseringsløsninger inden for bæredygtighed
- 1.3 Inddeling af kunderne i størrelse og segmenter

- 1.4 Undersøg hvilke nuværende digitaliseringsværktøjer som understøtter kundernes forventning om bæredygtig forretningsudvikling bedst
 - 1.4.1 Her kunne der være fokus på at indsamle empiri i form af kvalitative interview med kunderne for en behovsafdækning
 - 1.4.2 Empirisk undersøgelse omkring hvordan EnergySolutions ES-værktøj skaber værdi på markedet (herunder også fokus på nuværende kunders opfattelse)

2. Fase: Konkurrentanalyse med fokus på rådgiverkonkurrenter. Hvordan skal EnergySolution positionere sig i markedet i forhold til disse?

- 2.1 Fortage en kortlægning og lokalisering af nuværende kunderådgiveren indenfor samme branche/felt som EnergySolution
 - 2.1.1 Hvilke digitaliseringsværktøjer benytter de i henhold til løsninger indenfor bæredygtighed?
 - 2.1.2 Hvilken værdiskabelse skaber disse værktøjer for konkurrenternes kunder?
 - 2.1.3 Hvordan skaber disse værktøjer synergier imellem digitalisering og traditionelle rådgivningsydelser på markedet?
 - 2.1.4 Benchmarking af rådgivningskonkurrenternes værdiskabelse via deres digitaliseringsværktøjer versus EnergySolutions ES-værktøj
 - 2.1.5 Hvilke sammenlignelige parametre ses der mellem konkurrenternes digitaliseringsværktøjer versus EnergySolutions ES-værktøj i henhold til værdiskabelse?
- 2.2 Udarbejdelse af et strategisk positioneringskort
 - 2.2.1 Hvordan er konkurrenterne positioneret i forhold til EnergySolution?
 - 2.2.2 Fokus på at opsætte måleparametre ud fra konkurrenternes digitaliseringsværktøjer og EnergySolutions ES-Portal
 - 2.2.3 Hvilke parametre differentierer ES-værktøjet i forhold til konkurrenternes digitaliseringsværktøjer?
 - 2.2.4 Hvilke anbefalinger kan der gives til forbedringer af ES-værktøjet, så det skaber mere værdi for nuværende og potentielle nye kunder?
 - 2.2.5 Hvordan ligger ES-værktøjet positioneret på et strategisk positioneringskort i henhold til deres nuværende rådgivende konkurrenter indenfor bæredygtighed?

3. Fase: Udarbejdelse af businesscase. Hvordan kan der laves forretning på digitalisering og automatisering (rådgivning, licens e.a. som salg og eller optimering og effektivisering af egne processer)

- 3.1 Udarbejdelse af en businesscase med fokus på direkte og indirekte indtægter og økonomiske fordele EnergySolution bidrager med overfor deres kunderne
 - 3.1.1 Analysering af direkte indtægter ved benyttelse af digitalisering og automatisering af bæredygtige tiltag i virksomheder
 - 3.1.2 Analysering af indirekte økonomiske fordele ved benyttelse af digitalisering og automatisering af bæredygtige tiltag i virksomheder
 - 3.1.3 Er der en potentiel direkte indtæjning ved udvikling og udbud af projektgruppens digitaliseringsløsningen – Der kan med fordel kigges på værdiskabelsen hos nuværende

kunder, hvad forventes der i forhold til betalingsvilligheden hos kundesegmentet, og hvor stort er markedspotentialet.

- 3.1.4 Er der indirekte økonomiske fordele ved at udvikle og udbyde projektgruppens digitaliseringsløsning – Der kan med fordel kigges på værdiskabelse hos nuværende kunder, hvordan kunne digitaliseringsløsningen spille sammen med andre forretningsselementer som vedligeholdelse af kunder, mersalg, marketing m.m.

ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- ✓ Markedsanalyse af værktøjer og digitaliseringsløsninger på det nationale marked – Fokus på opstilling af fordele og ulemper
- ✓ Digitalt positioneringskort over rådgivende konkurrenter. Fokus på konkurrenternes digitale værktøjer set i henhold til EnergySolutions ES-værktøj samt værdiskabelsen herom
- ✓ Fyldestgørende præsentation af relevante findings under processen, samt udarbejdelse af en businesscase/plan ud fra de relevante findings

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Forretningsudvikling, projektledelse, markedsanalyse, branche- og konkurrenceanalyse
- Digitalisering, tekniske færdigheder
- Bæredygtighed, ESG, grøn omstilling, certificeringer og lovgivning
- Supply Chain, værdikædeledelse
- Innovation, innovationsprocesser, kreative processer

TALENTPROFIL

EnergySolution er på udkig efter et projektteam bestående af både kvinder og mænd, som har lysten og motivationen for at lave et projekt af strategisk karakter. Man kommer til at have stor medindflydelse på udarbejdelse af mulige løsninger. EnergySolution ønsker at inddrage projektteamet i virksomhedens organisation, hvor den bæredygtige agenda prioriteres højt. Interesse indenfor det bæredygtige område er "tæt på et must", idet man skal kunne varetage og inkorporere bæredygtige løsninger i projektets løbende output. Projektteamet kommer til at være i ugentlig kontakt med projektets ledere værende Nichlas Lange Dalsgaard (rådgivende specialist), Mathias Munk Hansen (senior software specialist); Carsten Pilevin (projektingeniør/IT) og Michael Reventlow-Mourier (CEO).

EnergySolution stiller firmabil til rådighed til gruppens feltarbejde (ikke til/fra arbejde). Projektteamet får ydermere betalt frokostordning og tildeles deres eget kontorrum 3 dage pr. uge.

Man skal vælge EnergySolution, hvis man som beskrevet indledningsvis, er motiveret ved hands-on at skulle løse en strategisk udfordring med et vigtigt formål.