

# Alumeco Group Aps

Alumeco Group, grundlagt i 1983 i Odense, er en international metalgrossist, der leverer aluminium, rustfrit stål, kobber, bronze og messing til metalindustrien.

Virksomheden har 983 ansatte, hvoraf 266 arbejder i Odense, og har datterselskaber i Europa, Nordamerika og Kina.

CASE: Alumeco Group ønsker at analysere og optimere både den interne og eksterne kommunikation samt vidensdeling i organisationen ved at undersøge, hvordan kunstig intelligens (AI) kan effektivisere processerne. Projektteamet skal kortlægge den nuværende kommunikationsstruktur, både internt og eksternt mellem valgte afdelinger og eksternt med kunder og partnere. Teamet skal fremlægge mulige AI optimeringer og afslutte udarbejde en handlingsplan, der indeholder konkrete anbefalinger til implementeringen af AI-løsninger samt en detaljeret ressource- og eksekveringsplan. Formålet er reducere manuelle arbejdsgange, forbedre informationsudveksling samt vidensdeling.

## OVERBLIK

Virksomhed	Alumeco Group Aps
Lokation	Næsbyvej 26, 5000 Odense C
Kontaktperson	Kris Straarup Jensen (udviklingsafdelingen), Niels Findstrup Wolmar (marketingschef) og Andreas Steenberg (HR-chef)

## VIRKSOMHEDSPROFIL

Alumeco Group (herefter Alumeco) er en international metalgrossist grundlagt i 1983 med hovedsæde i Odense, hvor deres største centrallager er. Derudover råder Alumeco Group også over endnu et centrallager nær Coswig i Tyskland, foruden mindre lokale lagre placeret ved de enkelte lokationer hos datterselskaberne rundt i Europa. Alumeco leverer løsninger i aluminium, rustfrit stål, kobber, bronze og messing til metalindustrien.

I koncernen er der 900 ansatte, hvor 240 af dem sidder i Odense. Gennem næsten 40 års erfaring og engagerede medarbejdere er virksomheden kendt for kompetent vejledning og viden omkring løsninger inden for metaller. Med denne ekspertise arbejder Alumeco målrettet og fokuseret på at realisere og udvikle løsninger, som opfylder kundens specifikke ønsker.

Virksomheden har et mål om at konstant øge indsatsen på kvalitetsområdet ved f.eks. at investere i IT-intelligente løsninger og personaleuddannelse. Indsatserne skal være med til at sikre, at virksomhedens interessenter oplever et godt og kvalificeret samarbejde med Alumeco. Alumeco ønsker at drive og levere forenkling til kunderne gennem rådgivning, digitale værditilbud og muligheden for at samle kunderne indkøb hos en leverandør gennem deres brede produktprogram.

Alumeco har en flad organisationsstruktur, som er præget af korte beslutningsveje, direkte kommunikation og en åben omgangstone, hvor problemer løses uformelt.

Alumeco har været gennem en udviklingsrejse de seneste år. Siden 2006

har organisation væksten markant, hvor en primær grund til det, har været opkøb af flere produktgrupper. Det har resulteret i en stor international kontaktflade samt en række datterselskaber i Europa, Nordamerika og Kina. Med en ny ejerstruktur har fokuset på vækst

ændret sig til fokus på konsolidering, hvor man ønsker at optimere de interne processer og afdelinger.

Fokusset på konsolidering har skabt et behov hos Alumeco om at undersøge, om der er teknologiske forbedringsmuligheder, der kan være med til at sikre virksomhedens konkurrencedygtige position på markedet og frigøre ressourcer. Derfor ønsker Alumeco at undersøge potentialet for at integrere AI, som et redskab, der skal frigive ressourcer og erstatte de manuelle arbejds- og kommunikationsprocesser i virksomheden.

## CASEBESKRIVELSE

Efter flere års vækst ønsker Alumeco at optimere og effektivisere manuelle processer ved hjælp af kunstig intelligens (AI). Første prioritet er at kortlægge og forbedre det manuelle flow mellem udvalgte afdelinger, hvor der i dag findes mange driftstunge og data-gentagende processer. Det kan være forbedring af koordination, reklamation, logistik mv. Målet er at automatisere disse manuelle opgaver for at frigive ressourcer og skabe et mere effektivt samarbejde og flow mellem afdelingerne.

Teamet skal i første fase analysere, hvordan afdelingerne samarbejder, kortlægge de manuelle processer og identificere optimeringsmuligheder. Der skal indsamles viden, om hvordan afdelingerne arbejder og vidensdeler med hinanden, med særligt fokus på at identificere manuelle processer, som kan optimeres gennem AI og andre digitale værktøjer. Teamet skal have fokus på at kigge bredt rundt i Alumecos afdelinger, for at skabe sig et overblik over, hvor man finder flaskehalse og faldgruber, som er værd at optimere.

Områder som Alumeco ønsker at optimere kunne være; *den generelle interne kommunikation, ekstern kommunikation (kunder/leverandør), vidensdeling (intern/ekstern) mv.* Der skal laves en prioriteret liste om, hvilke afdelinger som teamet ønsker at arbejde videre med. Teamet vælger afslutningsvis at præsentere deres findings og analyse til Alumecos relevante medarbejdere og KLG-afdeling, som herefter sammen med teamet udvælger hvilke afdelinger, som projektet skal tage videre afsæt i.

Under dataindsamlingen vil teamet få til opgave at gennemføre en række undersøgelser og analyser, der skal danne grundlaget for optimering af flowet mellem de valgte afdelinger og områder gennem AI og digitale værktøjer. Det vil være nyttigt for teamet at lave en ekstern benchmarking analyse, som skal kunne give teamet viden om eksisterende og afprøvet AI værktøjer, som andre virksomheder har implementeret med succes i deres forskellige afdelinger, og som evt. kunne være for analysen og Alumeco. Der er mulighed for at pilotteste ideer og tiltag, så der kan skabes det bedst mulige grundlag for fremtidige AI-implementeringer. Teamet skal fremlægge deres analyse og delresultater til udvalgte medarbejdere fra Alumeco for at sikre, at projektet er på rette spor, og der er overensstemmelse mellem teamets og Alumecos forventninger.

Efter dataindsamlingen skal teamet udvælge nøgleområder på basis af deres delanalyse til relevante personer for Alumeco Group, der kan automatiseres og optimeres. Herefter analyseres, hvordan digitale værktøjer og AI kan implementeres i Alumecos arbejdsgange og hvilke fordele og udfordringer dette kan medføre i det fremadrettet arbejde. Afslutningsvis skal teamet

udarbejde en handlingsplan, der indeholder konkrete anbefalinger til implementeringen af AI, herunder en eksekveringsplan for, hvordan dette skal realiseres

Første prioritet er at skabe et overblik over hvilke områder/afdelinger, som teamet finder mest nødvendig og relevant for Alumeco at optimere via AI og andre digitale værktøjer, og hvor der på baggrund af teamets analyse er størst potentiale.

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

### **0. Fase: Onboarding og fastlæggelse af overordnet målsætninger.**

- 0.1. Virksomheden og teamet gennemgår dokumentet "den gode onboarding", som LEAD THE TALENT sender til virksomheden og kandidaterne. Herefter laver Alumeco og teamet en plan for den generelle onboarding.

### **1. Fase: Kortlægning af det nuværende flow med henblik på at finde faldgruber og optimeringsmuligheder ved hjælp af AI-værktøjer**

- 1.1 Teamet skal indledningsvis kortlægge det eksisterende flow i eksisterende områder/afdelinger. Det kan være afdelinger/områder som:
  - 1.1.1 Salg, logistik, administration, marketing
  - 1.1.2 Intern kommunikation
  - 1.1.3 Ekstern kommunikation (kunder/leverandør)
  - 1.1.4 Vidensdeling (intern/ekstern)
  - 1.1.5 Andet
- 1.2 Teamet starter sin dataindsamling med henblik på at finde ud af, hvordan Alumeco kan frigøre ressourcer og effektivisere arbejdsgange i ovenstående afdelinger/områder ved bl.a. at undersøge:
  - 1.2.1 Hvordan foregår arbejdsgangene?
  - 1.2.2 Hvordan samarbejder man på tværs af hinanden?
  - 1.2.3 Hvilke manuelle processer bliver benyttet?
  - 1.2.4 Hvilke eksisterende data der kan anvendes til optimering?
  - 1.2.5 Finde data som kan konverteres til noget konkret og bruges til at effektivisere arbejdsgange
  - 1.2.6 Identificere og vurdere faldgruber, som kan påvirke effektivisering af arbejdsgange.
- 1.3 Ekstern benchmarkinganalyse af andre virksomheder, som har implementeret AI værktøjer, som kan skabe viden og inspiration til teamets analyse
  - 1.3.1 Denne analyse skal kunne give teamet viden om usete og afprøvet AI værktøjer, som er blevet implementeret med succes i andre virksomheder, og som evt. kan bruges i Alumeco's afdelinger
- 1.4 Efter ovenstående dataindsamling skal teamet vurdere, hvilke faldgruber og optimeringsmuligheder der kan være for effektivisering af flowet
- 1.5 Teamet præsenterer afslutningsvis deres delresultater fra fase 1 til relevante personer i Alumeco og KLG



## 2. Fase: Identificering og udvælgelse af nøgleområder, som kan skabe værdi for Alumeco og effektivere arbejdsprocesser med udgangspunkt i fundne findings og dataindsamling

- 2.1.1 Efter præsentationen skal teamet analysere, hvilke nøgleområder der kan automatiseres for at forbedre de valgte områder/afdelinger
  - 2.1.1.1 Der skal håndteres og struktureres relevant data fra Alumecos interne database samt evt. eksternt dataindsamling
- 2.1.2 Hvilke mulige digitale implementeringer kan opnås og hvilken betydning kan de få for det fremadrettet arbejde i de valgte områder/afdelinger?
  - 2.1.2.1 Herunder fordele og udfordringer
- 2.1.3 Der er mulighed for at pilotteste ideer og tiltag, så der kan skabes det bedst mulige grundlag for fremtidige AI-implementeringer
- 2.2 Teamet skal præsentere deres analyse, nøgleområder og resultater til udvalgte medarbejdere fra Alumeco efter ovenstående proces

## 3. Fase: Udarbejdelse af handlingsplan og hvordan den kan eksekveres

- 3.1 Teamet skal i sidste fase udarbejde en handlingsplan med konkrete og håndgribelige aktiviteter for implementering af kunstig intelligens og AI-værktøjer
  - 3.1.1 Planen skal inkludere metode(r) for implementering, ressourcer, økonomi og ansvarlige fra Alumeco
  - 3.1.2 2-3 indsatsområder og anbefalinger på relevante AI-værktøjer og eventuelt andre digitale platforme, som Alumeco kan anvende til automatisering og effektivisering af arbejdsprocesser mellem salg og logistik
- 3.2 Yderligere skal teamet udarbejde en eksekveringsplan for handlingsplanens aktiviteter
- 3.3 Teamet præsenterer deres handlingsplan for relevante medarbejdere for Alumeco,
- 3.4 Hvis der er resterende tid tilbage, påbegynder teamet så småt implementeringen baseret ud fra den udarbejdede og godkendte handlingsplan

### ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN

Efter forløbet vil Alumeco gerne stå i hånden med:

- ✓ Kortlægning af eksisterende data, der kan omsættes til konkrete handlingsinitiativer
- ✓ Identificering og evaluering af nøgleområder, der kan skabe optimeringsmuligheder og kommunikation, både internt og eksternt
- ✓ En handlingsplan med konkrete aktiviteter over, hvordan AI-implementeringer kan integreres i Alumeco's forretningsmodel og daglige drift mellem udvalgte områder/afdelinger

### RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN

- Procesoptimering og IT
- Kendskab eller interesse til AI, kunstig intelligens og andre digitale trends
- Antropologi
- Projektledelse og projektstyring
- Kvalitativ og kvantitativ dataindsamling og datahåndtering



- Kommunikation
- Analytiske færdigheder

## TALENTPROFIL

I Alumeco kommer man som talent ind til en virksomhed, hvor der ikke er langt fra ide til handling. Med en flad organisationsstruktur og korte beslutningsveje er der stor mulighed for at få indflydelse og sætte et præg på virksomheden. Man vil opleve at blive lyttet til, og at der er et stort råderum for projektet med den nødvendige sparring og ramme fra virksomheden.

Alumeco leder efter team, som vil gå engageret og motiveret til opgaven. Virksomheden er åbne for mange forskellige baggrunde, men har et ønske om, at teamet består en blanding af profiler med kompetencer og interesser inden for bl.a. kommunikation, projektledelse og teknisk viden. Da casen af præget af store datamængder, ses det gerne, at profilerne har en analytisk tilgang og en forståelse for indsamling og håndtering af data samt kommerciel forretningsforståelse.

Som team skal man kunne arbejde proaktivt, selvstændigt og være nysgerrig og opsøgende for at sikre projektets fremdrift. Der er stadig meget hjælp at hente i organisationen, hvis der er behov for det, så længe man selv viser initiativet.

Alumeco er bekendt med LEAD THE TALENT-forløbet, idet de har været en tidligere case-virksomhed og ved dermed, hvordan det er at have et case-team ud hos dem. Teamet vil sidde tæt og få sparring med et tidligere talent (Kris), som vil fungere som den daglige kontaktperson.

Som udgangspunkt skal teamet have eget udstyr med, men Alumeco vil stille computere til rådighed til dataindsamling og - håndtering samt interne systemer, hvis dette findes nødvendigt.