

# Ittaouil Modular Group

Ittaouil Modular Group er en innovativ virksomhed, der leverer modulære konstruktioner i både lille og stor skala. Virksomheden samarbejder med udvalgte førende producenter såsom Thermory Group, VMS Houses, ÖÖD Houses og MLK Houses fra henholdsvis Estland, Letland og USA. Med stærke partnerskaber og et dedikeret team leverer Ittaouil Modular Group høj kvalitet af træbyggeri og arbejder løbende på at optimere deres processer gennem digitalisering og effektivisering.

CASE: For at sikre endnu større kontrol over data og projekter samt komplet eliminere risikoen for fejl, ønsker Ittaouil Modular Group at styrke og digitalisere virksomhedens vigtigste processer. Dette vil gøre det nemmere at skalere og styre projekter effektivt, uanset om der bestilles et enkelt hus eller 200 ad gangen. Målet er at skabe en bestillingsproces, der er lige så enkel og brugervenlig som at købe en Tesla.

## OVERVIEW

|               |                         |
|---------------|-------------------------|
| Virksomhed    | Ittaouil Modular Group  |
| Lokation      | Lokale i Odense         |
| Kontaktperson | Abdel Benjamin Ittaouil |

## VIRKSOMHEDSPROFIL

Abdel Ittaouil grundlagde i 2020 Ittaouil Modular Group, en virksomhed der specialiserer sig i at levere modulære konstruktioner i lille og stor skala. Fra førstehenvendelse til nøgleleveringen går der i gennemsnit kun to måneder. Blandt andet herfor har virksomheden på kort tid etableret sig som en kompetent aktør i branchen. Med en fast stab på fem medarbejdere, der dækker områder som design, konstruktion, administration, salg og kundeservice, og et stærkt netværk af eksterne underleverandører og partnere sikres høj kvalitet og rettidige leverancer.

En vigtig samarbejdspartner er VMS Houses, MLK Houses i Letland, en førende producent og leverandør af modulære konstruktioner fremstillet af CLT (Cross Laminated Timber). Fabrikken, der ejes af Thermory Group fra Estland, kombinerer avanceret teknologi og bæredygtige materialer. Dette partnerskab sikrer løsninger, der ikke kun er miljøvenlige, men også lever op til danske bygningsreglementer. Der foregår således meget rejseaktivitet imellem fabrikken og Danmark.

## CASEBESKRIVELSE

Ittaouil Modular Group benytter i dag systemer som Excel, Sketchup og Rhino til drift og design. Endvidere anvendes platforme som Monday.com og Hubspot til projekt- og leadstyring, hvor både produktionsdata og generel dokumentation er samlet.

Virksomheden ønsker at være et byggefirma, som på forhånd eliminerer alle former for risici, fejl og ineffektivitet fra produktion til nøgleaflevering. Dette på alle projekter som

igangsættes. Derved sikres danske bygherrer mod tab, forsinkelser og andet bøvl.

Et talentteam vil derfor skulle arbejde målrettet imod, at:

- Strømliner bestillingsprocessen hos Ittaouil Modulator Group, så kunder kan konfigurere og bestille modulhuse hurtigt og enkelt.
- Integrerer projektstyring, logistik og produktion for at optimere leveringshastigheden.
- Øger gennemsigtigheden i forsyningskæden ved at give realtidsindsigt i status på bestillinger og leverancer ift. fejl og forsinkelser, dette gennem automatiserede workflow-processer.

Formålet med denne case er således at digitalisere virksomhedens vigtigste processer, for at opnå tidsbesparelser og effektivisering. Ved at tage disse skridt vil Ittaouil Modular Group gøre det lige så nemt at bestille et eller 200 huse, som det er at bestille en Tesla, hvilket vil revolutionere modulbyggeriets marked, og gøre det let for bygherrer at få leveret byggeri - fri for bøvl og håndværkere.

Casearbejdet udføres af talenterne, der arbejder fra Odense i et lokale, Abdel Benjamin sørger for at stille til rådighed. For at sikre en tæt dialog og sparring vil repræsentanter fra Ittaouil Modular Group besøge caseteamet ugentligt. Denne arbejdsform sikrer fleksibilitet og et tæt samarbejde. Det aftales internt mellem talentteamet og Abdel Benjamin, hvilken ugedag, det skal være, og om det varierer uge for uge. Virksomheden er åben for hjemmearbejde, men det primære arbejde skal foregå på lokationen i Odense.

Virksomheden opererer med "Power Hour", som talenterne vil være en del af. Power Hour er ugentlige møder, der afholdes hver dag fra kl. 15.00 til 16.00. Møderne har til formål at:

- Samle status for dagen
- Planlægge og forberede næste dags opgaver
- Prioritere og koordinere opgaveafslutning

Power Hour fungerer som et vigtigt værktøj til at sikre effektivitet og kontinuitet.

Under casearbejdet vil der være én workshop, der foregår i Kalumborg. Virksomheden vil sørge for kost og logi i forbindelse med denne.

Sidenote: Det ses desuden som et "nice to have", hvis et af talenterne fra teamet under processen kan undersøge muligheder for fundraising i branchen, så virksomheden på sigt kan være i stand til også at finansiere byggeprojekter i lille og stor skala. Vær i dialog med Abdel Benjamin ift. hvornår i processen, dette er relevant, og om det potentielt først skal komme på tale under projektansættelsen efter endt forløb.

## KONKRETE OPGAVER

De konkrete opgaver for casen er inddelt i følgende faser:

### **0. FASE: ONBORDING OG FASTSÆTTELSE AF FORVENTNINGER**

- 0.1 Onboarding til virksomheden, deres vision, værdier, nuværende strategi og generelt det marked og branche, de opererer i.
- 0.2 Foretag en forventningsafstemning med teamet, herunder frekvens af feedback og sparring.
- 0.3 Foretag en dybdegående introduktion til casens udfordringer og virksomhedens ønskede resultat.
- 0.4 Gennemgå casens konkrete opgaver, og kvalificer de forskellige faser, hvor I vægter og prioriterer opgaverne efter deres vigtighed.
- 0.5 Fastlæg roller og opgaver iblandt teamet, således I internt ved, hvem der er ansvarlig for hvilke opgaver/områder: Hvem skal fx være projektleder?
- 0.6 Overstående punkter og forventningsafstemning udfyldes i samarbejde med virksomheden i onboardingsskemaet.

### **1. FASE: DATAINDSAMLING OG ANALYSE**

- 1.1 Interview af Abdel Benjamin og medarbejdere for at afdække:
  - 1.1.1 Hvilke systemer er nødvendige for projektstyring og kundehåndtering?
  - 1.1.2 Hvordan data tilgås og behandles i dag?
  - 1.1.3 Hvor opstår fejl?
- 1.2 Interview af relevante desamarbejdspartnere og kunder:
  - 1.2.1 Hvilke udfordringer oplever de med nuværende processer?
  - 1.2.2 Hvilke behov har de for bedre vidensdeling og dataadgang?
- 1.3 Kortlægning af arbejdsgange og kontaktpunkter:
  - 1.3.1 Interne processer: fra design til levering.
  - 1.3.2 Eksterne processer: samarbejde med leverandører og kunder.

### **2. FASE: OPSAMLING OG KRAVSSPECIFIKATION**

- 2.1 Beslutning om, hvilke processer der skal digitaliseres og hvilke, der skal standardiseres:
  - 2.1.1 Hvilke opgaver er mest tidskrævende og fejlbehæftede?
  - 2.1.2 Hvilke processer, kan have størst positiv effekt på effektiviteten?
- 2.2 Identifikation af krav til nye systemer og software:
  - 2.2.1 Hvilke funktioner er "must-have" for virksomheden?
  - 2.2.2 Hvordan sikres integration med eksisterende systemer?
  - 2.2.3 Hvilke datatyper skal systemet kunne håndtere (projekter, logistik, kundedata)?

- 2.2.4 Hvordan sikres der brugervenlighed og nem implementering?
- 2.3 Udarbejdelse af prioriteringsliste for implementering:
  - 2.3.1 Hvilke processer skal adresseres først for at opnå hurtige gevinster?
  - 2.3.2 Hvordan planlægges der en realistisk tidsramme for implementeringen?

### **3. FASE: AFDÆKNING AF MARKEDET**

- 3.1 Research af relevante systemer til projektstyring, logistik og CRM:
  - 3.1.1 Hvilke løsninger anvender lignende virksomheder i branchen?
  - 3.1.2 Hvilke systemer tilbyder automatisering af manuelle opgaver?
  - 3.1.3 Hvordan sikres det, at systemet understøtter bæredygtige arbejdsgange?
- 3.2 Udarbejdelse af beslutningsgrundlag med fordele og ulemper:
  - 3.2.1 Hvordan vurderes omkostninger kontra forventede gevinster?
  - 3.2.2 Hvilke systemer er mest skalerbare i forhold til virksomhedens vækst?
  - 3.2.3 Hvordan vurderes support og vedligeholdelse fra leverandører?
- 3.3 Identifikation af implementeringsklare systemer:
  - 3.3.1 Hvilke systemer kan testes inden implementering?
  - 3.3.2 Gå i dialog med Abdel Benjamin om, hvorvidt en pilotfase skal tilrettelægges for at minimere risici – hvordan vil den i givet fald skulle tilrettelægges?

### **4. FASE: IMPLEMENTERING OG FORANKRING**

- 4.1 Forberedelse til implementering, herunder udarbejdelse af en plan for:
  - 4.1.1 Kommunikation med medarbejdere og partnere.
  - 4.1.2 Test og evaluering af systemet.
- 4.2 Implementering og tilpasning af systemet til virksomhedens behov
- 4.3 Integration af eksisterende data og træning af medarbejdere.

## **ØNSKET UDBYTTE FOR VIRKSOMHEDEN**

Efter caseforløbet ønsker Ittaouil Modular Group at stå i hånden med:

- Hurtigere og mere præcis ordrebehandling.
- Øget kundeoplevelse gennem en intuitiv digital platform.
- Større kontrol over data og projekter, hvilket reducerer risici og øger effektiviteten.
- Mulighed for at skalere forretningen uden at gå på kompromis med kvaliteten.

## **RELEVANTE KOMPETENCER**

For at løfte casen søges talenter inden for:

- ✓ IT & administration: Ekspertise i ERP-systemer og digitale processer.

- ✓ Byggeledelse: Kompetencer inden for projektstyring og modulbyggeri.
- ✓ Softwareudvikling: Fokus på udvikling og integration af nye systemer
- ✓ 3D udvikling: Både interesse og ekspertise er relevant
- ✓ Analyse og datahåndtering
- ✓ Forretningsforståelse og procesoptimering
- ✓ Fundraising og finansiering: Finde og søge puljer, støtteordninger som bakker bæredygtige tiltag op i inden for dansk byggeri og byudvikling

## **TALENTPROFIL**

Hos Ittaouil Modular Group er vejen fra idé til handling kort. Her får du en unik chance for at arbejde i en virksomhed, hvor bæredygtighed og innovation ikke bare er ord, men kerneværdier. Som en del af teamet bidrager du til at forme fremtidens modulbyggeri og udvikle digitale løsninger, der effektiviserer en branche i hastig forandring.

Du kommer til at spille en nøglerolle på aktuelle projekter, hvor dine idéer får reel indflydelse på virksomhedens vækst og fremtid. Samtidig får du mulighed for at fordybe dig i digitale værktøjer, projektledelse og bæredygtige arbejdsgange – alt sammen med støtte fra et engageret og nytænkende team.

Ittaouil Modulator Group tilbyder et miljø, hvor vidensdeling og sparring prioriteres højt. Du får adgang til viden om komplet moduldivision og får indblik i både design, digitale systemer og strategisk forretningsudvikling. Her omsætter du teori til praksis og bidrager til løsninger, der gør en forskel.

Vil du være med til at skabe innovative løsninger, bygge fremtiden og sætte dit præg på en virksomhed med store ambitioner og en enorm byggekapacitet? Så er denne case helt sikkert noget for dig.