



«Nye muligheter innen forretningsutvikling,
salg og markedsføring »

2 Workshop i regi av P21 Ekspertgruppe for
Digitalisering

Equinor Fornebu, 10 Februar 2020

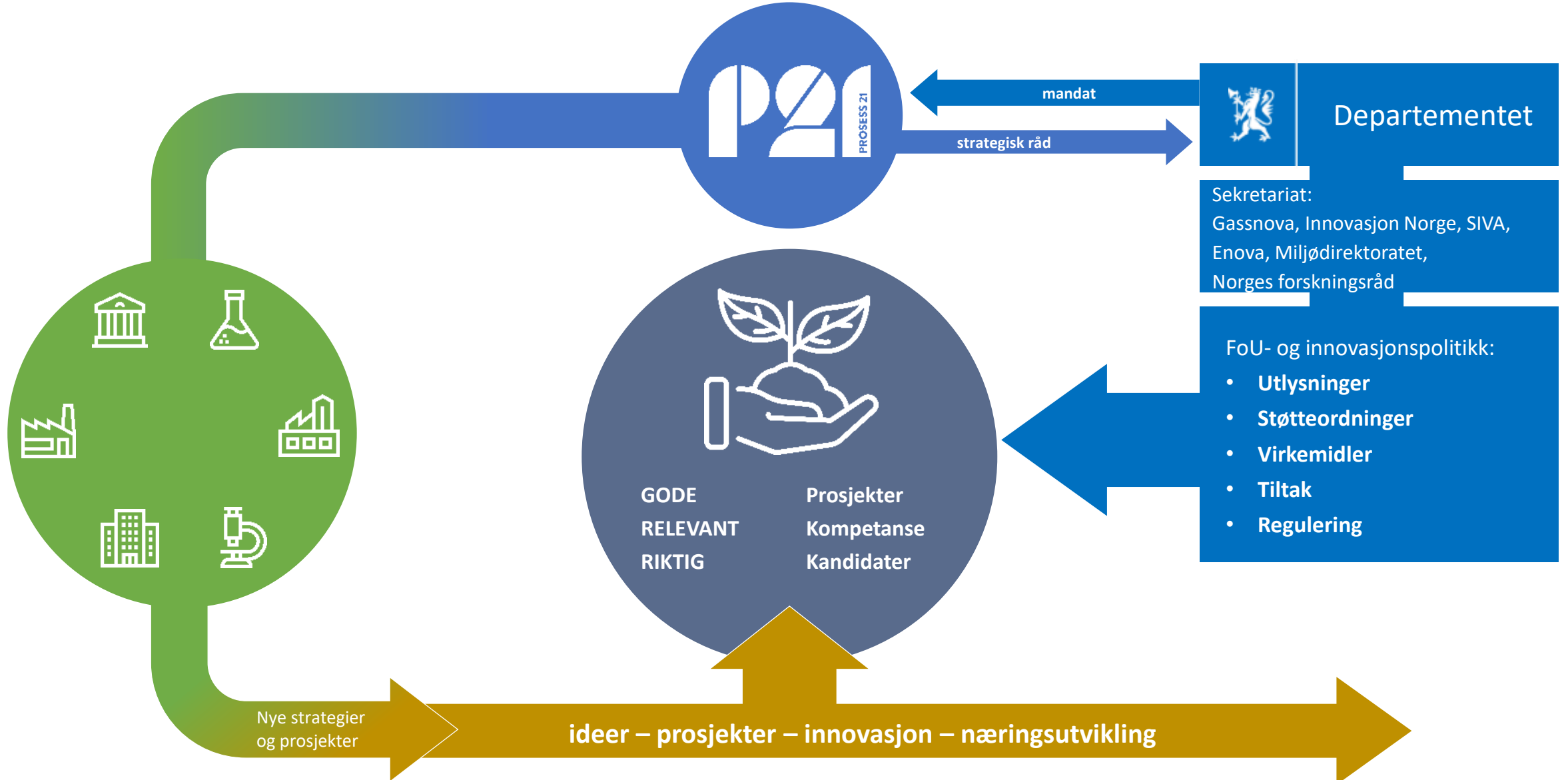
PROSESS 21

Agenda



«Nye muligheter innen forretningsutvikling, salg og markedsføring»

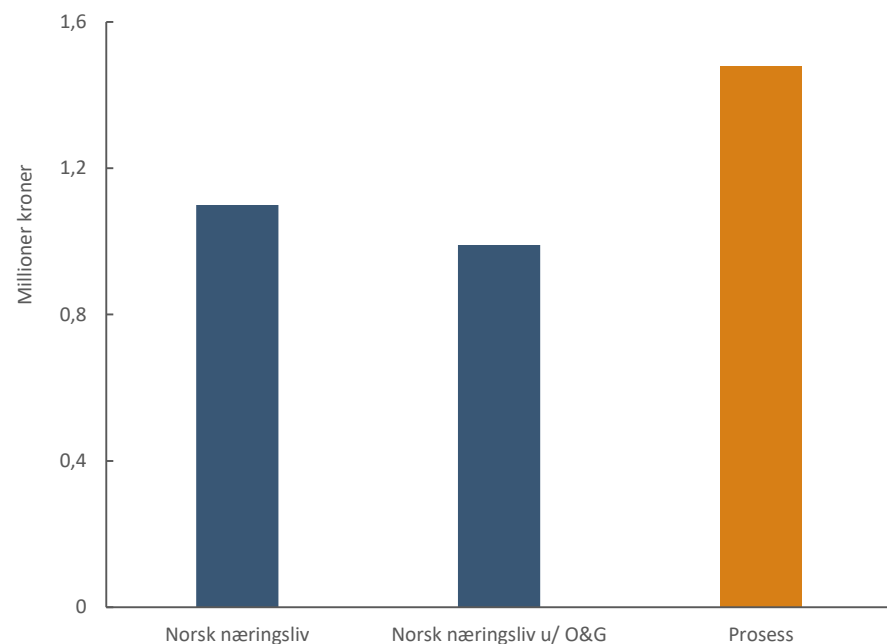
- 08:30 – 09:00** REGISTRERING
- 09:00 – 09:15** INTRODUKSJON OG MÅL FOR DAGEN (v. Håvard Moe - Leder Prosess21)
- INNLEDENDE FOREDRAG:
- 09:15 – 09.45** - "Digitalisering i prosessindustrien – et forretningsmodellperspektiv" (v. Per Ingvar Olsen – BI)
- 09:45 – 10:15** - "Customer-back reinvention of the Commercial Domain" (v. Sverre Fjeldstad – McKinsey)
- BENSTREKK**
- 10:30 – 11.00** - "Slik lykkes B2B bedre med salg og markedsføring i 2020" (v. Tore Berntsen – CGI)
- 11:00 – 11:15** - "Faktabaserte beslutninger og nye tjenester" (v. Betty Åsheim – Fiven Norge AS)
- 11:15 – 12:00** **LUNSJ**
- 12:00 – 13:15** EKSTERNE BEDRIFTSINNLEGG:
- "Analyse av salgs- og kundedata for økt effektivisering og verdiskaping" (v. Kjersti Aas – Norsk Regnesentral)
 - "Digital farming" (v. Camilla Nilsson – YARA)
 - "Digitalisering i shipping og megler bransjen" (v. Geir Gottenberg – VesselAdmin)
 - "Eksempel fra eCommerce løsninger i ELKEM Kina" (v. Jordan Bedford – Elkem)
- 13:15 – 14:30** WORKSHOP: Gruppediskusjon
- 14:30 – 15:00** OPPSUMMERING OG AVSLUTNING



Prosessindustrien i Norge

Verdiskaping per sysselsatt i prosessindustrien og norsk næringsliv 2018.

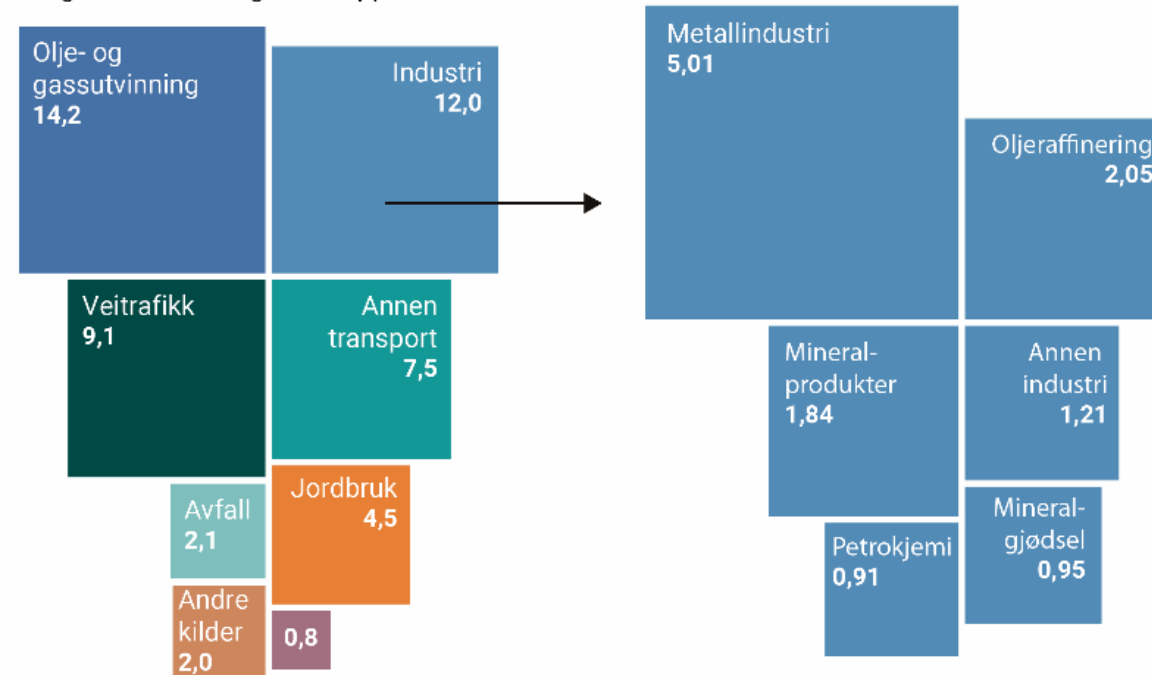
Kilde: Menon Economics 2019



Utslipp av klimagasser fra industrien i 2018 (millioner tonn CO₂ ekv.)

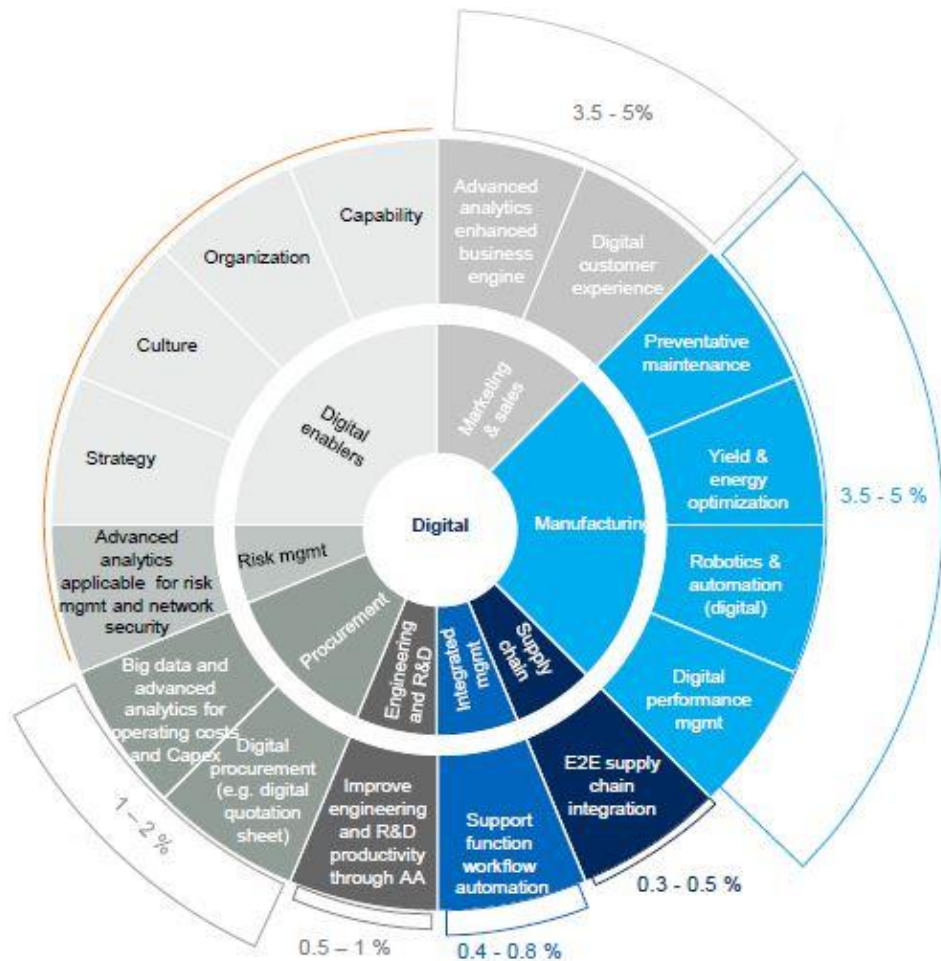
Kilde: www.miljostatus.no

Norges totale klimagassutslipp



McKinsey&company's high level Digitalisation business case

Increase EBITDA by 8-13 (in manufacturing)



EBITDA growth potential brought by digital levers:

1. 3.5 - 5%, Digital marketing and sales
2. 3.5 - 5%, Manufacturing
3. 0.3 - 0.5%, Supply chain
4. 0.5 - 1%, Digital R&D, including advanced analytics
5. 0.4 - 0.8, Digital integrated management (support function workflow automation)
6. 1 - 2%, Digital procurement

The total potential mainly depends on three considerations:

- Time horizon, how long will your digital roadmap last?
- Starting point, current progress
- Competitive environment, competitors' strengths

Innovation approach – Drive methodologies

BASF 4.0 – digitalization in BASF will support growth and efficiency



Digitalisation in the process and manufacturing industry



Source: <https://www.basf.com/en/company/about-us/digitalization-at-basf.html>

Diskusjonstema for gruppearbeidet

Hvordan kan prosessindustrien oppnå gevinster og styrke sin konkurransekraft gjennom bruk av digitale verktøy for salg og kundeoppfølging og hvilke nye muligheter åpnes for nye forretningsmodeller og nye digitale tjenester?

Gruppe 1: Bruk av eCommerce og mer datadrevet salg og markedsføring.

Gevinster ved nye muligheter for hvordan drive salg og markedsføring av produkter og tjenester. Digitalisering åpner for nye måter å interagere med kunder, leverandører (B2B) og markedet på.

Gruppe 2: Nye forretningsmodeller og digitale tjenester.

Digitalisering utvider mulighetsrommet fra ikke bare å levere produkter, men også til å skape merverdi ved salg av produktrelaterte løsninger og tjenester.

4 spørsmål som skal besvares av gruppene



1. Hvilke *muligheter* ser dere for å ta ut gevinstene fra eCommerce/Nye forretningsmodeller?

- a) Egen bedrift
- b) Prosessindustrien i Norge

2. Gi estimater på verdiskapingspotensial (størrelse/omfang)?

- a) Egen bedrift
- b) Prosessindustrien i Norge

3. Hva er de største *barrierene eller hindringene* for å ta ut disse gevinstene (organisatoriske, teknologiske, kompetansemessige, regulatoriske og juridiske, økonomiske, datamessige, etc.)?

- a) Egen bedrift
- b) Prosessindustrien i Norge

4. Hva er *anbefalingene* for bygge ned barrierene og realiser gevinstene? (virkemiddelapparatet, politikerne.)

- a) Egen bedrift
- b) Prosessindustrien i Norge