



## Digital Transformation

10 intense videnssessioner om hvordan du sætter strøm til din forretning

Mød talerne til hver session og tilmeld dig på  
**[grabngo.deloitte.dk](https://grabngo.deloitte.dk)**

## Digital Transformation by Deloitte

# 10 intense videnssessioner der sætter strøm til din forretning



Den digitale transformation forandrer verden. I kølvandet opstår nye muligheder, mens gamle forretningsmodeller smuldrer. Kunder, borgere og forbrugere ændrer adfærd og stiller nye krav til service og tilgængelighed. Og i skyggen lurer nye farer i form af cybertrusler.

Men hvad driver forandringerne? Hvad skaber den digitale transformation af muligheder for at udvikle nye produkter og ydelser og for at automatisere forretningsprocesser og skabe ny viden og indsigt? Og hvordan kobler du din virksomhed eller organisation på den digitale transformation, så den ikke bliver løbet over ende?

### **Kom om bag den digitale facade ...**

... og få styr på muligheder og udfordringer i den digitale transformation med vores Grab'n Go-sessioner, hvor vi har sammensat en menu af skarp viden, dyb indsigt og globalt udsyn krydret med praktisk knowhow fra vores eget køkken.

Kom og hør om de nye teknologier som machine learning, kognitive løsninger og blockchain, få indsigt i cyber risk og forbered dig på mulige angreb og deres konsekvenser, find ind til din kreative innovationstankegang med design thinking og få inspiration til at udvikle en digital strategi, der giver din virksomhed førertrøjen i det digitale ræs.

### **Hvordan**

1-2 intense timer med start kl. 8.30. Vi serverer en let morgenmad og vidensvitaminer. Du stiller op med en kritisk og sulten hjerne.

### **Hvor**

På vores kontorer i Aarhus og København – eller i onlinerummet på vores Grab'n Go-webcasts.

### **Tilmelding**

Tilmeld dig på [grabngo.deloitte.dk](http://grabngo.deloitte.dk). Deltagelse er gratis, men vi fakturerer 500 kr. ved udeblivelse uden afbud. Vi har et begrænset antal pladser.

Ønsker du mere information, så kontakt Jonas Hastrup Oddermose på enten [joddermose@deloitte.dk](mailto:joddermose@deloitte.dk) eller 60 65 80 01.

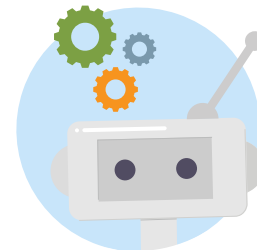
## Machine learning og kognitive løsninger

# Fra buzzwords til implementering

Kunstig intelligens, machine learning, cognitive computing, intelligent automation, sentiment analysis – vi bliver bombarderet med begreber, der overlapper hinanden. Machine learning er en anvendt videnskab, der aktiverer kunstig intelligens. Cognitive computing bruger avancerede teknologier til problemløsning og efterligner hjernens evne til at forstå og interagere med verden.

En ting er at forstå teknologierne, en anden ting er at vide, hvad man skal bruge dem til. Det første skridt er at tage den eksperimenterende ja-hat på og kaste sig ud i det uden forbehold. Der er meget at vinde ved at turde afprøve de nye teknologier. Vil du effektivisere, opnå ny indsigt i din virksomhed eller skabe helt nye services?

Teknologien er en gamechanger, og det handler om at forstå, hvor moden den er. Vi fortæller dig om cases, der kan tjene som inspiration til, hvordan din virksomhed hæfter sig på de banebrydende muligheder.



### Dato

20. september i København

21. september i Aarhus

28. september via Webinar

### Hør om

- Hvordan du finder potentialet i kunstig intelligens.
- Hvordan du konkret aktiverer teknologierne i din virksomhed.
- Cases på virksomheder, der allerede er godt i gang.

### Målgruppe

CEO'er, CFO'er, CIO'er og it-udviklere.

## EU's Databeskyttelsesforordning (GDPR)

# Næste stop på rejsen – løsninger i praksis

Du har været i fuld gang med gap-analysen for at identificere, hvad der skal til for at gøre din virksomhed compliant med databeskyttelsesforordningen. Næste stop på rejsen er implementeringsprocessen, der skal sikre et passende compliance-niveau.

Inden 25. maj 2018 skal de tekniske udfordringer i forbindelse med at sikre compliant behandling af personoplysninger være løst. Men der er mange trin på vejen til GDPR-compliance: medarbejdernes rettighedsprofiler, outsourcingkontrakter og awarenessuddannelse for blot at nævne nogle.

Hvis du er i tvivl om, hvor langt din virksomhed er i processen, giver denne session dig gode råd til, hvordan du kommer i hus. Hvilken risikogruppe tilhører din virksomhed? Hvilket compliance-niveau skal din virksomhed stille efter? Kom og bliv inspireret til at transformere din virksomhed, så du ikke alene overholder regulativerne og beskytter persondata, men faktisk også benytter muligheden for at gøre din forretning stærkere.



### Dato

26. september i København  
12. oktober i Aarhus  
24. oktober via Webinar

### Hør om

- Den gode implementeringsproces.
- Hvordan detaljer kan afgøre din virksomheds risikoniveau.
- Hvordan du identificerer din virksomheds risikoniveau.
- Hvilke sikkerhedsmæssige aspekter du skal have med i dine overvejelser.

### Målgruppe

It-chefer, it-medarbejdere, jurister og andre, der arbejder med databeskyttelsesforordningen.

## Effektivisering og transformation af BI-funktionen

# Den digitale forretningspartner



Digitaliseringen ruller ind over os, og mange virksomheder og organisationer er i fuld gang med at effektivisere processer for at nå nye kunder og markeder. Digital innovation som robotter, produktsensorer og kunstig intelligens sætter standarden for den nye digitale æra og stiller krav til den traditionelle BI-funktion.

Fremover forventes det, at BI-funktionen skal agere både databroker, analytisk forretningspartner, teknologirådgiver og digital løsningsudvikler, og den er dermed central for den digitale succes. Det stiller væsentlige krav til, at BI-funktionen skal transformere sig med henblik på at kunne involvere sig i fremadskuende og mere indsigtsdrevne agendaer.

Hvad betyder digitaliseringen for den klassiske BI-funktion, og hvordan adresseres den nye digitale dagsorden? Denne session kortlægger blandt andet digitale tendenser og kommer med forslag til nye digitale services drevet ud af BI. Få gode råd om BI-organisering og optimering af leverancemodeller til relancering af BI-funktionen som digital forretningspartner.

### Dato

4. oktober i København

5. oktober i Aarhus

10. oktober via Webinar

### Hør om

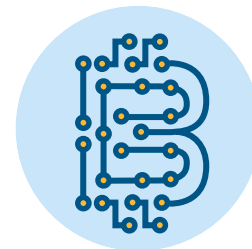
- Nye digitale tendenser i markedet.
- Hvordan man skaber plads til digital udvikling og innovation af BI-funktionen.
- Transformation af BI-funktionen mod en digitalt drevet og indsigtsdrevet forretningspartner.

### Målgruppe

BI- og analyticsdirektører, CIO'er, CxO'er med fokus på digital transformation.

## Blockchain

# Kom på forkant med tidens mest hypede teknologi



Blockchain kan allerede fejre ni år i cyberspace, men vi er først nu ved at komme på fornavn med teknologien. Det handler ikke længere kun om en kompliceret kryptoteknik forbeholdt de få. Techleverandørerne flokkes om at give den hypede blockchain et brugervenligt ansigt, og du kan allerede nu eksperimentere med at bygge en selv.

Blockchain disrupter den måde, hvorpå vi udveksler værdier elektronisk, og teknologien spås at blive den største opfindelse siden internettet. Selv virksomheder som Airbnb og Uber vil blive udfordret af blockchain, fordi deres funktion som mellemlid kan blive overflødiggjort.

Kom og få et kig ind i vores fælles blockchainfremtid, der giver både muligheder og udfordringer. Hvad kan du helt konkret bruge teknologien til? Og hvordan påvirker den din branche og institutionerne i vores samfund?

### Dato

11. oktober i København  
13. oktober via Webinar

### Hør om

- Hvordan blockchainlandskabet ser ud i dag, og hvor langt teknologien er kommet.
- Konkrete cases, der giver dig inspiration til din egen virksomhed.
- Blockchains kommende indflydelse på forskellige industrier, brancher og institutioner.

### Målgruppe

CEO'er, CIO'er, kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for forretningsledelse og it-ansvarlige, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.

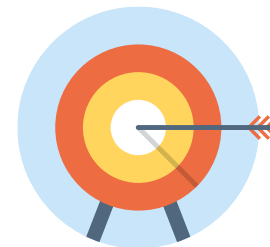
## DevOps

# En ny tid for udvikling og drift

Teknologi driver forandringer, og forandringerne sker hurtigere, i takt med at digitaliseringen erobrer verden og gør os alle digitale. Det stiller store krav til virksomhedernes evne til at gennemføre hurtige ændringer, hvilket igen kræver hurtigere processer og tættere samarbejde.

DevOps er en udviklingsmetode, der gør det muligt at bevare høj kvalitet under hurtige ændringer, hvor nye teknologiske muligheder indenfor automatisering kan hjælpe. Men DevOps kræver også et nyt mindset om tæt dialog og lethed i samarbejdet som erstatning for tidligere silotænkning. En attraktiv virksomhedskultur, der desuden kan tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere.

Kom og hør, hvordan du kan bruge DevOps-kulturen og de nye digitale værktøjer i din virksomhed. Måske kan din organisation få glæde af metoden, der giver en klar fordel i markedet og udvikler virksomheden. Kom og smag på fremtiden, så både udvikling og drift i organisationen taler samme sprog.



### Dato

25. oktober i København

31. oktober via Webinar

### Hør om

- DevOps' nye værktøjer til effektive processer.
- Hvordan DevOps-kulturen kan dyrkes.
- Sammenhæng mellem DevOps og agil udvikling.

### Målgruppe

Kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for forretningsledelse samt it- og BI-ansvarlige, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.



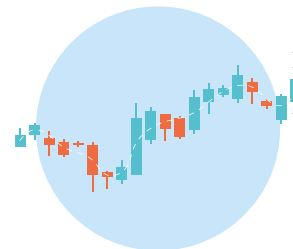
## NextGen go-to-market

# Digitalt brændstof til din virksomheds vækstmotor

**B**ig data, mobile teknologier, Virtual reality, kunstig intelligens og robotteknologier er fuldt aktive i dag og giver helt nye muligheder for, hvordan virksomheder kan sælge deres produkter til kunderne og skabe kilder til vækst gennem hele deres dialog med forbrugeren.

Fremtidens forbrugere har alle en mobiltelefon i lommen, deres tablets og laptops er forbundet til internettet, og dataspor af, hvad de foretager sig, er tilgængelige på tværs af hjemmesider, Facebook, Instagram og Google. Det giver ny indsigt i, hvordan virksomhederne kan blive relevante.

Mulighederne for vækst er med andre ord betydelige, men hvor og hvordan skal du starte? Hvad giver størst vækst, og hvad er de vigtigste indsatsområde for din virksomhed? Kom og hør nærmere om, hvordan en digital go-to-market-model kan se ud, og hvordan du kan tilsætte digitalt brændstof til din virksomheds vækstmotor.



### Dato

1. november i København
2. november i Aarhus
7. november via Webinar

### Hør om

- Hvilke digitale trends, der påvirker virksomheden.
- Hvordan den digitale virkelighed påvirker kunderejsen.
- Hvordan ledende virksomheder bruger digitale værktøjer i deres go-to-market-modeller.
- Hvad du kan gøre for at integrere digitale metoder i din go-to-market-model.

### Målgruppe

CMO'er, CCO'er og ledere med ansvar for forretningsudvikling.

## Databankløsninger

# Er dine data klar til den digitale virkelighed?



**M**åske har du allerede planer for, hvad machine learning og kunstig intelligens skal gøre for din virksomhed. Din digitale strategi er knivskarp, og du er klar til at komme i gang. Men har du overvejet, hvordan din eksisterende dataplatform skal støtte op – og ikke mindst om den er klar til fremtidens agile udvikling?

Alle vil være innovative med brug af data, men få har en platform, der kan klare det. En databank samler alle relevante data indenfor og udenfor virksomheden, og giver dig de muskler, der skal til for at skalere og understøtte virksomhedens dataanvendelse. Platformen lagrer og gør alle slags data anvendelige på tværs af applikationer, og den er gearet til brugen af de nye teknologier.

Denne session tager udgangspunkt i databankens forretningsmæssige muligheder og guider dig til, hvad den består af, så du bliver bedre stillet til at forstå og løfte din databehandlingsopgave.

### Dato

9. november i København  
14. november via Webinar

### Hør om

- Hvorfor databanken er en nødvendig forudsætning for din digitale strategi.
- Tendenser indenfor datalagring og databehandling.
- Konkrete cases og få råd om, hvordan du kommer i gang.

### Målgruppe

Beslutningstagere fra forretningsområder, samt analysechefer, datavarehuschefer o.lign.

## Cyber Risk

# Er du forberedt på det næste WannaCry?

Havne lukker, produktionsbånd går i stå, hospitaler lammes, og hæveautomater låser. Når et cyberangreb slipper sine ødelæggelser løs på samfund og virksomheder, er det dyrt – meget dyrt. Cybertruslen er global, og ingen kan vide sig sikker. Er din virksomhed forberedt?

It-afdelingen kan ikke længere nøjes med at købe en ny firewall, og problemet er trængt helt op til CEO'en. Cybertruslen er blevet et forretningsanliggende, og løsningerne kræver indsigt og ansvarlighed. Viden om it-sikkerhed og beredskab skal udbredes til hele organisationen.

Denne session handler om, hvordan awarenessstræning blandt medarbejderne kan dæmme op for de største trusler. Der findes ikke et quick-fix, men man kan starte med at holde sit netværk transparent, så anomaliteter hurtigt bliver opdaget. Kom, lyt og bliv klogere på, hvordan du forbereder dig på eventuelle cyberangreb på din virksomhed.



### Dato

22. november i København  
23. november i Aarhus  
28. november via Webinar

### Hør om

- Hvordan du forbereder dig på et eventuelt angreb.
- Hvordan du ser angrebet, før det kommer.
- Hvordan du reagerer korrekt, hvis du er blevet angrebet.

### Målgruppe

CFO'er, CEO'er, CIO'er, it-sikkerhedsansvarlige, dataansvarlige m.fl.

## Digital Strategi

# Strategi til en digital verden

Det er let at se, hvorfor mange ser Uber, Amazon og Googles forretningsmodeller som fremtiden. Disse virksomheder kapitaliserer på netværkseffekter, gentænker kundeoplevelsen med fokus på reel værdi, er ikke bange for at fejle, lærer af deres fejltagelser og foretager de nødvendige ændringer kontinuerligt for at være på forkant med markedet og kunderne.

Digitaliseringen ændrer fundamentalt konkurrencen på tværs af industrier og værdikæder, og traditionelle virksomheder står overfor eksistentielle valg, når de skal adressere den. Men hvad kendetegner digitale vindere og tabere, og hvordan skabes konkurrencefordele i en digital verden med nye spilleregler?

Digitaliseringen konvergerer industrier og sektorer og stiller nye krav til strategi, ledelse og organisation. Digital strategi – eller rettere strategi til en digital verden – handler derfor ikke om at fokusere på teknologivalg, eller hvorvidt digitalisering er et eksperiment på ydersiden af organisationen eller indenfor murene. I stedet bør virksomheder stille sig selv grundlæggende spørgsmål som for eksempel, om man er i den rigtige industri?



### Dato

29. november i København  
5. december via Webinar

### Hør om

- Hvad der kendetegner digitale vindere og tabere.
- Eksempler og konkrete cases, der inspirerer.
- Hvorfor strategi og ikke teknologi driver digital transformation.
- Hvordan du kan gøre din virksomhed mere konkurrencedygtig i en digital verden.

### Målgruppe

CEO'er, CIO'er, kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for forretningsledelse og it-ansvarlige, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.

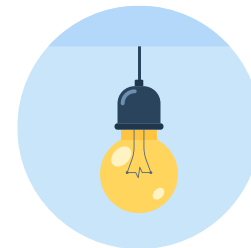
## Design thinking

# Innovativt mindset med kunden i centrum

Det er ikke en nyhed, at innovation er nøglen til succesfuld forretningsudvikling. Men vidste du, at design thinking er en ny tilgang til arbejdet med innovation? Design thinking finder ind til nye innovative muligheder ved at fokusere på det, kunden har brug for. Det er en agil tilgang, hvor brugernes behov og udfordringer er drivkraften i innovationen.

Metoden, der oprindeligt er udviklet på Stanford University, er inspireret af de principper, man længe har benyttet indenfor design af fysiske produkter. Processen er struktureret i fem faser, der gennem observationer og struktureret idegenerering ender med prototype og test hos brugerne.

Denne session er en workshop. Vi udfordrer dig til at tænke kreativt, og du kommer til at mærke processen på din egen krop, så bliv ikke forskrækket, hvis vi udstyrer dig med pap, lim og saks. Du vil gå derfra med en helt ny forståelse af innovationsprocessen, der bringer både teknologi, forretning og mennesker i spil.



### Dato

6. december i København  
14. december via Webinar

### Hør om

- Hvordan de fem faser i design thinking fremmer innovation.
- Hvordan faserne får et fysisk udtryk.
- Hvordan du fokuserer på kundens behov.
- Resultater fra virksomheder, der har brugt design thinking med succes.

### Målgruppe

CMO'er, CTO'er, CFO'er m.fl.

## Grab'n Go-roadshow

# Har du ikke mulighed for at deltage på de angivne datoer for Deloittes Grab'n Go-sessioner?

Så kan du få serveret Grab'n Go på hjemmeadressen. Vi tilbyder nemlig at bringe vores Grab'n Go-program til din organisation – ganske gratis.

På mødet vil I få den ønskede session præsenteret – og i tillæg får I en unik mulighed for i fortrolighed at diskutere jeres udfordringer indenfor emnet med nogle af branchens dygtigste eksperter.

Grab'n Go-roadshow består af:

- 1½ times valgfri session fra dette Grab'n Go-program
- 1½ times rådgivning fra og diskussion med en ekspert fra Deloitte

Samlet tre timers intens viden og diskussion med udgangspunkt i jeres virksomheds unikke situation.

**Obs: Tilbuddet er gældende i en begrænset periode.**

### Send en forespørgsel

Det eneste, du skal gøre, er at sende os en e-mail med et ønske om en konkret Grab'n Go-session, dato og klokkeslæt. Så sender vi dig en mødeinvitation i Outlook, som du kan videresende til andre i din virksomhed med interesse for emnet.

Send din forespørgsel til Jonas Oddermose, joddermose@deloitte.dk. Du er også velkommen til at ringe på telefon: +45 60 65 80 01.

Da vi har et begrænset antal Roadshows til rådighed, kan vi desværre ikke garantere at opfylde alle forespørgsler.

### Målgruppe

CxO'er, kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for forretningsledelse såvel som it-ansvarlige og funktions- og mellemledere, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.

*Grab'n  
Go*

# Deloitte.

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar (DTTL), dets netværk af medlemsfirmaer og deres tilknyttede virksomheder. DTTL og alle dets medlemsfirmaer udgør separate og uafhængige juridiske enheder. DTTL, der også betegnes Deloitte Global, leverer ikke selv ydelser til kunderne. Vi henviser til [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) for en udførlig beskrivelse af DTTL og dets medlemsfirmaer.

© 2017 Deloitte Statsautoriseret Revisionspartnerselskab. Medlem af Deloitte Touche Tohmatsu Limited.