

## Interview 1 Daniel

Jeg forsøger at optage det, og jeg skal nok lægge det ud til alle, så der ikke er nogen grund til, at vi alle sammen sidder med det. Dennis, hvad er det, du hedder? Daniel. Daniel fra VFF. Er det i orden, at jeg optager forløbet her? Selvfølgelig er det. Super. Og du må også gerne gemme det til hovedet. Tak skal du have. Men måske skal der være en mere, der gør det? Bare for en sikkerheds skyld. Jeg tror, der er to, der optager nu. Men I er også velkommen til at optage. Vi tager dem i plenum. Er der nogen, der er meget imod, at der ligger en mikrofon her og optager lyd? Ingen indsigelse, jeg tænker det er godt nok.

Godmorgen, nu har jeg lige fået en lille rundvisning af virksomheden. Mit navn er Daniel, jeg kommer til at holde lidt længere oplæg og sådan bredere om hvordan vi arbejder med data i InfoPublic. Så kommer der nogle lidt mere specialist-drener i dag, som vi kommer blandt andet til at høre fra Palle et par gange. Frem til frokost, så vil det være meget os der holder ud. Vi holder nogle oplæg på jer, og efter det vil der være noget interview over på stadion. Jeg kommer mere ind på det lige om lidt. Men vi er sindssygt glade for, at I kommer her i dag. Og over på den bænk der, der sidder tre, som har taget den uddannelse, som I sidder og tager lige nu. Og I skal bare vide, som virksomhed sidder vi sindssygt glade for de kompetencer, I kommer ud med. Det skal vi ikke vide. Og nu er det jo tredje gang i dagen, jeg kommer på besøg. Altså jeg håber at få blivet bedre hver gang, men det må være op til de tre hårdommere at vurdere det. Men programmet ser sådan her ud for i dag. Vi er ankommet, der er en kort rundvisning. Så laver jeg en præsentation på ca.

45 minutter. Det er selvfølgelig helt i orden, I optager og bruger det til jeres opgave. I får de slides, jeg har med i dag og generelt alle de slides, I bliver præsenteret for. Er der noget, som er forværtens eksempel, jeg tror jeg har et enkelt slide, hvor der er noget andet til at gøre væk, så tager jeg det ud. Ellers så får I slicen i sin lille. Jeg har prøvet at lægge nogle pauser ind, både til at man kan tanke det op på kaffe osv. Har man nogle spørgsmål under oplægget, så er man meget velkommen til at stille dem. Så går Olga, Justine og Anja på kl. 10.10, så er der noget pauseværk igen. Så går Palle på en halv times tid. Så har jeg lagt en forkostpause slash en god tur til stadionet. Det er fordi vi skal over på stadion i eftermiddag og vær. Jeg kommer til at vise lidt rundt på stadionet, fortælle lidt om muligheden, eller vise frem hvad det egentlig betyder. Eller nogen som ikke er helt lige så meget inde i fodbold, og hvad betyder det her, hvad betyder det her, kommer jeg til at snakke lidt om.

Så bliver palveinterviewet, det bliver sammen med Olke også, omkring noget billetdata, så vil alle os fire fra dataafdelingen være til rådighed for noget interview, og så under vi 14.30. Skulle der nu ske det, at man sidder tilbage med nogle spørgsmål efterfølgende, når der kommer noget næste uge, og hvordan var det lige med det der, så er I meget velkommen til at række ud til en af jeres tre undervisere i forhold til at sende spørgsmål til os, så vil jeg meget gerne hjælpe. Vi er her for at hjælpe, og vi kommer til at være så transparente som vi overhovedet kan. Der er ting vi ikke nø Vi er rent ud i skovesværet, men vi havde en generalforsamling i går, hvor der er rigtig mange ting, der bliver lagt på bordet. Så kom ind ved at spørge, men det kan være, at vi henviser til nogen andre, hvis det ikke er vores afdeling, der skal svare på det. Cool! Jeg vil ikke gøre det så langt, men bare lige sådan så I ved hvem der står og præsenterer. Jeg er 29 år i dag. Jeg har tidligere arbejdet sammen med Simon i AAB.

Ikke i helt lignende funktion som jeg har nu, men mere som en analytiker, hvor man filmer træninger og kampe og hjælper omkring førsteholdet. Jeg har været her i tre år i nogle forskellige roller, da jeg startede her. Så var jeg en der rejste med førsteholdet ud og filmede kampe og træninger, så trænerne havde de bedste muligheder. forudsætninger for at bruge video live under gamle, men også under træninger. I dag har jeg den tilladete Head of Data & Technology, og det betyder, at jeg varetager rigtig mange forskellige opgaver. Men mit hovedopgave er, hvordan vi indsamler, opbevarer og bruger data på tværs af funktionen. Så jeg har en kandidat i økonomi fra Aarhus Universitet. Yes, og det er lidt af det jeg kommer til at snakke om. Jeg bliver tit mødt med det der med, hvad er det egentlig man arbejder med data i en fodboldklub, og hvad er fodbold egentlig for noget? Så hvis der er nogen der har nogle sådan meget spørgsmål, hvor jeg tager noget for givet, det kan være, hvad laver en scouting afdeling egentlig? Så ræk ind i hånden op, for der kommer helt sikkert til at være folk der har de samme spørgsmål som jeg.

Yes, det var jeg lidt inde på på rundturen. Jeg deler det sådan lidt op i to sektorer. Altså vi har administrationen, det er alle dem der varetager opgaver, som er uden for fodboldreglerne. Det vil sige, det er dem der sørger for, at der er vagter til på stadion, de har billetter, sælger sponsorater. Når du kigger op på stadion, det her lille billede af stadion, og I kan se, der er solgt nogle sponsorater til nogle virksomheder, jamen så skal vi jo sælge og udaktivere de her virksomheder, så vi kan sørge for, at der bliver lavet nogle partnerskaber. Det er cirka halvdelen af vores virksomhed, der gør det. Den anden halvdel af virksomheden tager så kerneopgaver, som jeg plejer at sige. Det er det, der har noget at gøre med fodboldspillet, det har noget at gøre med fodboldbanerne. Jeg kommer også lidt ind på, hvordan vi deler det op på data. Men der er selvfølgelig nogle trænere, der er i data nogle mentaltrænere,

altså trivspillerne. Der er nogle fysioterapeuter og læger, som tager sig af skader og problemstillinger.

Fysiske trænere, der måler, hvor langt løber vi. Og så er der analytikere, som laver mange forskellige ting, men også er det nogle kopie-reporter på data. Og så rigtig meget video, altså hvordan understøtter vi beslutningstagerne med den video, vi skal bruge. Administrationen først. Jeg opdeler det sådan i fire afdelinger. Vi har en driftsafdeling, kommer I til at høre en masse fra i dag, fra Palle. Det er en 3-4 mennesker, som sørger for, at der er mad i boden, der bliver solgt billede. Der er nok personale på et sted. Alle de ting der skal til for at facilitere en fodboldkamp. Det vil sige, når vi på søndag har en hjemmekamp mod Randers. Hvordan sørger vi så for at lege de rigtige boderne? Hvordan kan vi få aktiveret fans? Hvor mange billetter har vi ude? Hvor mange frivillige betyder det, at vi skal? Alle de her ting der skal til for at facilitere en god ramme omkring en fodboldkamp. Det står drift for. SAL står for aktiveringssponsorerne, det vil sige de taler med virksomhederne i forhold til hvordan kan vi finde et eller andet partnerskab hvor vi kan tilbyde noget.

Ofte er det at vi kan tilbyde en unik platform i forhold til at vi er den mest eksponerede virksomhed i kommunen, selvom vi ikke har på nogen, altså noget i nær den største omsætning, så er der rigtig rigtig mange der interesserer sig for os. Så når man hænger et skilt op på stadion, så bliver det set af rigtig rigtig mange mennesker. Så vi har en platform vi kan sælge på, og så tit er det også noget med at man går på tingsafgørelse som en del af det. Altså den stemning man kan skabe på stadion. Hvordan kan man tilbyde noget til partnerne, som de ikke vil få ved at købe almindelige billede. Det står selv for. Det er selvfølgelig et samarbejde, når der bliver solgt billetter til sponsoraterne, hvordan bliver det så ført over drift, det tror jeg, at Olga kommer mere ind på senere. Så har vi fx en afdeling, som hedder Marketing & Kommunikation, som er Markom. Men under den paraply, så er der Marketing & Kommunikation, der sidder, nu glemte jeg at sige mig noget, der er tre fultidssælger og en salgschef.

I Marketing & Kommunikation, der sidder to content creators, det vil sige, de er ude og filme og optage vores kampe, sådan så man kan lægge nogle godt indhold. på sociale medier. Så er der en marketingsansvarlig, så er der en ansvarlig for vores LinkedIn, det vil sige vores virksomhedskommunikation. Og så er der en general kommunikationsansvarlig. Der er rigtig, rigtig mange medier, der godt kunne tænke sig at høre, hvordan går det med det, hvordan sørger man så for, at man omligner sin kommunikation for at have et tydeligt billede. Under det er der også events og merchandise. Events er jo sådan lidt en, det er jo det, man

selvfølgelig ikke skal gøre, når man Og præsentere det her for langsomme. Events er jo en del af det med at drifte. Når der er noget som en grøn bazar på søndag efter kampen, hvor der bliver solgt brugt sportstøj, så har vi faktisk en medarbejder, der er ansat til at facilitere rammerne for, at vi kan lave andre ting end blot fodboldkampe. Så når vi senere i dag går op og kigger på stadion, så har vi fået en ny lounge, som kan hoste små 200 mennesker. Det vil sige, at hvis der skal være konferencer og andet, så kan man komme derop hver dag. Vi har kun 16 hjemmekampe om året.

og på 365 dage er det ikke ret mange biler, når vi egentlig er fodboldkampe. Det vil sige, hvordan kan vi få aktiveret vores stadion og lave flere ting, som vi kan sælge. En af de muligheder er at have noget personale, som kan bruge de rammer, vi har. Så når vi har nogle lounges, skyboxes osv., hvordan kan vi så på en eller anden måde skabe nogle rammer, der virker, som når vi kan se det i sådanne mødelokaler, som konferencelokaler. Der skal vi også have nogen til den. Til merchandise har vi to ansatte, som vi har anbrudt nede i byen, som er åben onsdag. og så på kampdag. Det vil sige, hvordan får vi lavet de trøjer, vi gerne vil have. Nu sørger jeg lige for at bevæge den her, så den ikke går i sort igen. Hvad hedder det? Hvordan får vi lavet nogle trøjer i samarbejde med vores tøjsponsor, som er Capelli. Hvordan sørger vi for at have noget udstyr til alle de fans, som går op på tænkselskab, handsker, hoover osv. Det er Merchandise, der står for det. Økonomi er en god kunstnedsmedarbejder, som hedder Pia, hun var dernede.

Og så er vores CFO, vores økonomi direktør. Jeg kommer lidt nærmere ind på, hvad de laver også. Palle kommer selvfølgelig til at gå lidt mere i dybden med, hvad de laver senere. Og så vil Olli også fortælle lidt om det. Men det, det handler om, det er driften af bruder og billetter samt aktiviteter hos stadion. Det vil sige, når vi har en fanzone, hvem er det så, der skal sørge for, at den har de rigtige ting i brudderne? Hvordan sørger vi for, at der er ledet folk op, der kan sørge for at drifte de her ting? Her er der data på broder, det vil Subino afdække mere bagefter. Og så er der data på billetter, som Holger er ekspert på. Så det vil jeg ikke lade som om jeg har mere styr på. Selv er det lidt det her med at vi har en hotel her, der tager ud til virksomhederne og sørger for at vi er stærkt repræsenteret af det virksomhedsnetværk, der er i Viborg. Vi kunne godt tænke os at være noget for byen, og det vi bedst muligt kan tilbyde er en platform, hvor man kan blive set og hørt, og man kan skabe forbindelser på tværs af forskellige virksomheder.

Det vil sige, at vi laver forskellige netværker, som hvis man er en summer virksomhed, så kan man møde en mail- eller bankvirksomhed, så vi kan sætte rundt sammen. Det er noget af det,

vi kan tilbyde. På datasiden har vi et CRM-system, hvor vi registrerer aftaler, holder styr på produkter, indsigning osv. Og en nøgle her er, at det her data tit bliver født hos os. Det vil sige, at når der er en ny partner, som starter hos os, så bliver de leget ind i CRM-systemet. Men vi har et separat billetsystem, som hedder Eventi, og hvordan sørger vi for, at de to ting er rimelig godt integreret? Men som regel bliver B2B kunderne lavet i vores CRM-system. Marketing og kommunikation. Som jeg sagde så handler det rigtig meget om hvordan vi kan lave noget indhold, altså noget content, som vi kan eksponere på sociale medier. Vi har fra sidste måned af, eller starten af den her måned, har vi lanceret en ny app, hvor man kan gå sine billetter igennem, men også hvor vi kan tilbyde noget videoindhold, som vi ikke tilbyder på vores sociale medier. Her har vi en masse data på, hvordan bevæger folk sig rundt på vores forskellige platforme, altså hjemmesider.

hvad de trykker på, hvad de kigger på osv. Vi har registeret, hvor mange af det, når vi laver et opslag på sociale medier, hvor mange af det, så der rent faktisk reagerer på det. Jeg kan afsløre, at når vi vinder, så er der rigtig mange, der reagerer, men når vi taber, så er der rigtig mange, som skal fortælle, hvor dårlig vores præstation var, og hvor dårlig maden var i boderne. Et sjovt eksempel på det med fodbold og følelser er, at vi har en lounge på kampdag, hvor folk kommer op og spiser osv. Vi har nogle gange spurgt ud i spørgeskemaet, hvad synes I så om maden? Og hvis vi har vundet, så er maden altid god. Altid god, fantastisk mad. Og hvis vi har tabt, så er lige meget hvad vi har lavet, så er det den dårligste mad, der nogensinde er blevet lavet. Og de gælder kvinder og hælder op og alle sådan nogle ting. Så vi er også en virksomhed, som er sådan relativt præget af, hvordan går det egentlig ned på programmet. Og det er ikke noget vi kan styre, men det er bare sådan der. Jeg var lidt inde på den app der.

Igennem den så får vi også indsamlet en masse, kan man sige, samdata på fans, som vi kan bruge i et marketing-søgme. Det vil sige, at vi bliver meget mere skarpe på, hvordan vi lige præcis skal målrette vores kommunikation ind mod de enkelte fans. På et sigt er planen sådan set, at vi godt kunne tænke os at blive endnu skarpere på det, sådan at når vi taler med sponsorer, at vi kan være meget tydelig omkring, okay, du er en bankvirksomhed, vi har lige nu de her fans, som I kan kommunikere til igennem os. Det er et mål, vi har på et længere sigt. Ja, så er der data på merchandise, altså hvad er det for noget, vi skal bruge. Hvad er det vi sælger? Hvad er det vi skal være opmærksomme på? Og I er meget velkomne til at stille spørgsmål undervejs. Yes, økonomi er en afdeling der skal være der. Så man kan sige, det er her vi betaler løn. Det er her der bliver afregnet fakturer osv. Jeg vil ikke komme for meget ind i det. Det er meget klassisk, men nogle gange glemmer man at selv en fodboldklub skal også have medarbejdere som sørger for at vi holder styr på de her ting. Men det består primært af og Pia, vores økonomimedarbejder, som løser mange ting, og så vores CFO, Lars.

Ja, sporten. Og her kan jeg godt komme til at tage mange ting for givet. Så endelig, hvis I har nogle spørgsmål om ringen, hvad er det, hvad er det, så spørg ind. Den første afdeling, jeg vil komme ind på, det er den, vi kalder performance. Og i mange fodboldklubber, så er performance noget med fysisk data, men den kalder vi fysiker, husk også. Her, der er det, man kigger på. Der har vi en analytiker på første ålder, vi har en analytiker ansat på akademiet, som kigger på. Hvad er det egentlig for noget, der afgør fodboldkampe? Hvad er det for nogle kopier, vi skal have? Både ret op imod, hvordan er det, vi gerne kunne tænke os at spille fodbold? Hvordan kunne vi godt have det for nogle ting, som afgør fodboldkampe? Så kigger vi på over tid, hvordan har vi klaret os? Fodbold er meget sådan en sport, at du kan have en rigtig god kamp. Du rammer stålben fire gange, den går ikke ind. Modstanderen løber op, laver et heldigt mål, og så er du altså bare tabt 1-0. Du kan synes, du kan slå tilbage og tænke, vi har virkelig gjort det.

Vi har gjort alt hvad vi kunne for at vinde. Men på dagen var vi der bare ikke. Og hvordan er det så vi sørger for at vi holder øje med hvordan det faktisk præsterer?

Hvordan har vi klaret os? Kigger vi på det med over tid? De ting vi godt kunne tænke os at være gode til, er det så rent faktisk de ting vi er gode til over tid? Det kommer jeg mere ind på lige om lidt. Benchmarker hos præstationer oppe med andre klubber. Her snakker man meget om de ting der afgør fodboldkampen. Hvor gode er vi til det? Når vi skal med fra Asia i dag, hvordan er vores styrkeforhold så op imod dem? Og hvad for noget data vi tager til rådighed? Her har vi fyldstændig vanvittig mængde af data. Vi har nogle data leverandører på Superligaen, som gør at vi har mere data til rådighed end vi har tid til at kigge på. Vi har i dag 12-13 millioner rækker data der kommer fra én leverandør. Udovert det har vi 2-3 andre leverandører der leverer data til os. Udovert det så har vi nu Reija, som sidder i London, men som er dansker, som også producerer data til os. Ja, som ikke fodboldnørd. Når du så siger data, hvad er det for noget vi taler om? Er det antallet af skud på mål? Er det hvor de beløber?

Rigtig riktig godt spørgsmål. Jeg deler det op i to. Så er der events, det der sker. Det kan fx være skud på mål, mål, tackling og alle sådan nogle ting. Indkast, målspark. Og så er der tracking. Det vil sige, at du har X-Y koordinaterne på alle spillerne samtidig. Det vil sige, at du faktisk kan gøre stort set hvad du vil. Fordi du ved fuldstændig hvor alle spillerne er, og du ved hvor bolden er. Så der kan du sådan set, alt efter dine kompetencer, lave det data du vil. Rigtig mange fodboldklubber bruger vendt data, fordi det er lige til, at du har noget færdigt data, som er processeret. Men i virkeligheden, så bruger vi mere tracking data vejen. Problemet er bare, at

det ikke handler om, at du har nogle kompetencer af virksomheden, som kan bruge det til lige nøjagtigt et udvalg. Så vi har begge ting til rådighed i forhold til målbrugspræstation. Vi bruger noget af det her tracking data, men er ikke kommet langt nok med det. Og det handler om en par år. I dag har vi også skeletet data, som er, at vi til alle fodboldkampe får 25 punkter på kroppen på fodboldspillerne.

Hvis vi gør det i stand til os, så er det egentlig lige en FIFA eller et spil. Så vi kan se, hvordan spillerne står hele tiden i løbet af fodboldgangen. og det har vi sådan set. Før det, havde vi kun xy på spillerne, og så havde vi xy også sæt på bolden, så vi vidste, om bolden var oppe i luften. Men i dag har vi faktisk, og det har vi fra hele sidste sæson også, det eneste vi bruger det til i dag, helt lavt faktisk, det er, at vi kan se situationen fra den vinkel, vi gerne vil. Hvis man forestiller sig et skud på mål i en fodboldkamp, så er det eneste man har til rådhed, det er videobillederne. Men det kan godt være lidt svært at se, kunne målmanden se skud, kunne han ikke se skud? I dag der kan vi bare gå ind, bruge skellitedata, dreje det, og så kan vi se, hvad kunne målmanden bare kunne se i det øjeblik, bolden blev sparket. Så det er brugbart, men der er et meget, meget stort potentiale, som vi ikke bruger endnu. Rigtig fedt næste spørgsmål. Jeg tror, det er herovre først, så søger vi.

Jeg ved ikke. Hvordan bliver alt det der data indtastet og opdateret? Er det manuelt, eller er det noget, der sker af det næste? Ja, altså på Second Spectrum, som er dem der laver tracking, så er der otte kameraer på stationen, som egentlig indsamler det fuldautomatisk. Der er nogle forskellige tjek og sådan nogle ting, fordi hvis I går til at være en uddannet efterårværd, forårværd, så kan der godt være noget tote, og nogle gange kan der også være noget pyro på stationen, der gør det kan være lidt svært at se nogle gange, hvor alle spiller samtidig. Så der er nogle forskellige tjek, som man kan køre igennem. Og alle klubberne spiller ikke med samme trøjenummer, så der kan godt være nogle trøjenummer. Det gør vi når kameraet kan svære ved at tracke ind en nummer. Så er det nummer 11 eller nummer 7 eller sådan nogle ting. Er det nummer 17 eller nummer 11. Det er altså rigtig ret svært. Så det kører fuldautomatisk. Som udgangspunkt. Så har vi event dataen, der bliver lavet igennem, hvad kan man sige, nogle tagging manuals. Så de firmaer der har det, har en fast procedur for.

De får nogle videofiler og så taster de egentlig ind alt hvad der sker. Så det sker manuelt hos dem, men vi får uddateret dem, kan du sige, efter forleden. Og så laver vi også selv noget data, men i forårs mandolig, det gør jeg godt. Jeg tror, det var det her, så gør jeg mig derover. Hvad er det for nogle mennesker, hvilken baggrund har dem, der sidder og kigger på alt herinde under patronen? Rigtig godt spørgsmål. Begge to har trænerbaggrunden. Så der er ting, og det ved de

godt, fordi vi har internt med, men de ved godt, hvad det er, deres kompetence selv er, og hvad der er vores i dataavgøringen. Så vores, det er datainfrastrukturen, sørge for at og sætte det rigtigt op og sådan nogle ting. Deres kompetencer er om data rent faktisk viser det som de går på tjeneste. Så f.eks. hvordan kunne vi godt tænke os at spille fodbold? Jamen det er dem der har bedre til at se det med øjnene og så får vi hjælp dem med at finde det data, der er nogen der støtter det. Så det er de to vi har, har trænerbaggrund i analytikken.

I forhold til det data I får ind på jeres spillere, det er selv I, I bliver et sted fra bord. Og så er det også fra andre klubber? Ja, altså til vores kampe i Superligaen. Der spiller vi mod Fredericia i aften. Og det er altid sådan lidt tricky, fordi de spiller også i Superligaen. Vi spiller på et Superliga-stadion. Hvorfor får vi det så ikke for den kamp? Fordi kameraet er jo faktisk på stadion. Det gør vi ikke, fordi aftalen er, at vi får det til alvores Superliga-kamp.

Til alvores Superliga-kamp, der har vi det på både os selv og modstanderen. Og det gør, at vi kan sådan setøre med data, hvad vi har lyst til. Vi ved også, hvor langt hvert hold har løbet osv. Ja. Det her er noget af det jeg kommer til at tage ud i forhold til det jeg sender til jer. Det er bare et eksempel på at tidligere så har vores KPI'er været lavet i PowerPoint og i et program der hedder Keynote og det har været data infrastrukturen. Det var der det blev gemt. Og så hver eneste gang vores analyticere skulle lave en opsummering af hvordan har det faktisk gået de sidste 10 gange.

Så havde de skulle tage PowerPoint dokumenter frem, skrive ned i hånden, over i Excel, alle sådan nogle ting. I dag i samarbejde med Olga der har vi egentlig gjort det sådan at Nu kan de bare komme og bede om det de har lyst til, og så sørger vi for at datainfrastrukturen er der. Så er det egentlig bare tæt samarbejde med dem om, hvordan skal det her se ud, så det viser de ting vi skal bruge. Så nu kan de bare skrive til os, jeg skal bruge vores kopier på de sidste 10 kampe, så kan vi give det til dem. Hvor tidligere var det en manuelt proces, der godt kunne tage en halv dag. Så skulle man åbne alle filerne, måske printe dem ud, skrive over i Word, måske sætte over i Excel, få koderne til at virke i Excel. Det var et større arbejde. Det er helt værd, fordi det er forskellige kompetencer selv. Men det er sådan serien ud her i dag. Den grønne er os, den orange er modstanderen. Og forskellige KPI'er, som vi kigger på. Færskroer bliver udbudt af vores ejere. Så det er et mål for, hvem var bedst i den her kamp.

Der kunne vi godt tænke os den grønne og højre, end den orange. Det giver os en større sandsynlighed for at vinde fodboldkampen. Det betyder ikke, at vi har vundet. Det betyder, at vi har skabt forudsætninger for at vinde. Eller bedre forudsætninger for at vinde. Det her er

ting, som . som vi ved statistisk underbygger at man øver sin sandsynlighed for at vinde. Det betyder ikke at man vinder, men at være bedre på de her ting her øger vores sandsynlighed for at vinde. De ting der er her, de er mere bygget op på hvordan kunne vi godt tænke os at spille. Og hvorfor er de to så ikke de samme er jo et rigtig godt spørgsmål. Fordi hvordan vi godt kunne tænke os at spille skal jo gerne bygges op på hvordan vinder man fodboldgangen. Det vil give meget god mening. Der er bare nogle ting som godt kan have afledte effekter. Det vil sige hvordan vi godt kunne tænke os at spille Det kan gøre det nemmere at finde nye fodboldspillere. Det kan gøre det nemmere for hele vores akademiafdeling at bygge programmer, hvordan de skal træne.

Så der er nogle afledte effekter af det her, som kan ses på tværs af den sportsvidssektor. Og de er mål for præstationen. Så er der physical. Jeg har lige taget et billede af en spiller, der i dag spiller i AGF, Tobias Beck. Han har en arvund med en GPS vest. Han har scoret. Det her kan godt ligne lidt en sportsbog, men omme bagved der sidder en GPS, som mäter xy alt hvad han laver. Så det er en del, hvis man løber med et løb. Det vi får ud her, det er over 200 datapunkter fra langt håndløbet, hvor stærk håndløbet sker i zoner, hvor mange accelerationer disse aktioner har lavet. Nu nød vi jo det før, i forhold til vi får data på modstanderen. Det gør vi jo ikke på vores GPS'er, fordi vi udlever ikke GPS-data med de andre klubber. Det vil sige, vi ved kun hvad de andre klubber har gjort. som andre har lavet til kamp. Vi ved ikke, hvad de har lavet til træning. Nu har vi to forskellige systemer, som begge introducerer fysisk data. Hvordan sørger vi for, at de er nogenlunde ens? Hvad kan vi bruge det her til? Vi kan tage GPS'en med overalt.

Så om vi træner herude, eller på stadion, eller hvis vi skal på træningslejr i Spanien, så kan vi tage dem her med. Og det vi bruger det til, det er, at vi kigger på, hvordan den enkelte medarbejder, altså spiller, er loaded. Det I kan se her, Det er taget fra en spiller på 1. holdet. Og det er bygget op på forskning. Så den grønne, mørke grønne her, det er for hvad han har lavet i total distance, altså hvor meget han har løbet i alt på den her uge. Så det er forskellige uger. I kan se, at der er nogle uger, der er meget lave. Det kan der være forskellige årsager til. Nogle uger meget høje. Der er han løbet rigtig langt i løbet af ugen. Og det er den totale, det vil sige mandag, tirsdag, onsdag, død, død, død, død, død, død. Den lysgrønne er, den uge står i plus de tre sidste uger. Så det giver et mål for, har han lavet rigtig meget igennem de sidste tre uger. Forholdet mellem den mørkegrønne og den lysegrønne beviste i den gule. Så det er en ratio, som man skal ramme for at minimere sandsynligheden for, at spilleren bliver skadet.

Og den skal helst ligge i det intervall her. Og nu kan I se, at den hakker en del bare mere. Og vi er ikke så bekymrede for de her udfald, hvor vi råder. Altså det der, det er rigtig godt. Dem der er vi ikke så bekymrede for, fordi de skal ikke sige, at vi har det. Så er den ret stål sandsynlig for, at han går hen og bliver skadet. Det er heller ikke super godt. Fordi så vil der helt naturligt ske det, når man regner bagløns, altså de sidste tre uger samlet med denne uge, så kommer det til at se meget voldsomt ud denne her uge. Så at styre de her ting her på tværs af nogle forskellige, og det her, zone 4 og zone 5, det er nogle forskellige af steder, man løber ind. Yes. Så det er det vigtigste, en fysisk sektor kan lave til os, det er at lobe-monitorere spillerne, sådan så de ikke laver for meget. Fordi en af de dyreste ting for os overhovedet, der hvor spilleren er i sværd og ude. Så vi skal sørge for at spilleren er til rød. Det kan vi gøre på bedst mulig vis ved at sørge for at de holder sig indenfor den ratio der i forhold til det vi har sat op af fysisk KPI'er.

Hvor længe har man bedt spilleren om at vende rundt med det?

Og har de haft nogle udfordringer i forhold til det?

Har man bare accepteret det? Det fede i fodbold med dataindsamling på fodboldspillere, det er at du kan få fodboldspillere til at gøre en stor telepassernæs. Fordi de vil bare spille. Så hvis træneren siger, at vi begynder at spille med GPS'er fra i morgen, så står de klar til at tage en måde at kæmpe med sig. Fordi de skal ikke risikere, at der er noget der risikerer, at de skal spille i weekenden. Der kan godt være en udfordring, der er helt separat med at spise og sådan noget. Men sådan de ting der, det er der som regel aldrig udfordringer med. Der kan være udfordringer i forhold til udstyr. Vi har haft andet udstyr end de her, hvor de har siddet rundt om maven, og det har været lidt mere pulsbaseret. Men i en fodboldkamp, hvis man forestiller sig, at man er op imod modstander, så kan man rive på lidt hinanden og iude lidt i sort. Så har vi oplevet, at spillerne har fået reddet de der ned, og så bliver de irriteret, og så piller de i maven og smider dem ud. Så vi kan godt have en udstyr.

Men på det har vi faktisk ikke haft udfordringer. Vi har indsamlet det i over tre år. Men struktureret på, altså det med data modenhed og sådan nogle ting. Vi har rigtig god data fra januar i år og frem. Der har vi en meget fin data struktur og kan måle lige præcis på det vi kan. Men vi har over tre års data på det. Hvor tit følger I op på den dataindsender? Det gør vi hver eneste dag. Altså på det her, vi har to ansatte nærmest på fuld tid på første året, der følger det her hver eneste dag. Så når spiller X, om vi har sat den her, når han skal ud at træne i morgen,

hvad skal han så løbe, for at han rammer det rigtige løb af ugen? Fordi han skal ikke for højt op, f.eks. Så det bliver fulgt hver eneste dag, før træning, efter træning, når data kommer ind, okay. Og vi kan bare så følge live. Altså, uh, han skulle kun ramme noget sygt. 5.000 meter i dag. Han har ramt 4.900 allerede. Det går bare, at vi skal begynde at tage ham ud. Så tager vi ham bare ud og træne. Fordi så er han noget af de fysiske mål, han skal have.

Og så kan han godt deltage på let hold med noget let. Og det kan være, at han får lov til at løbe 100 meter bare for sig selv, så han rammer de mål, han skal nå. Men det bliver følt, altså fuldstændig slagligt, før, under og efter træning. Så godt som i overhovedet kan. Jeg ved ikke, hvad man først sagde. Nu ser du da ikke så meget med fodboldspillerne. Hvilke problemer har I ellers opnået i forhold til internt med data? Har der været nogle modstridende? Jeg oplever generelt en rigtig stor nysgerrighed på, hvad vi kan få ud af vores data. Jeg synes, der hvor vi oplever udfordringer, det er forståelsen af, hvor lang tid forskellige dele af arbejdet med data kan tage. Hvor hvis du ikke har en datamæssig baggrund, kan du godt tro, at det tager ikke lang tid. Det er jo nemt. Og så tager det bare fire uger, uden de oplever, at der kommer noget. Og så lige pludselig oplever de, at de ikke bare får det hele, fordi man har fået styr på datastrukturen. Det vil jeg sige, det er nok sådan, nu skal I nok også få lov til at høre de andre, men det er sådan mine primære tanker, det er, at der har været rigtig meget, hvad kan man sige, uddannelseafdeling og uddannelse af medarbejdere i forhold til, hvad er det, der tager tid, når vi går i gang, hvad er det så, I kommer til at opleve, hvornår er det, det ikke virker og sådan nogle ting.

Det har der været en del af, fordi vi er en virksomhed, som er meget sådan autodidakt og oplært. Du kan godt blive CEO i en fodboldklub uden at have nogen lang uddannelse, altså du kan få Det er nærmest virksomhedspositionen i fodboldklubben. Det vil sige, at tit så der masserer rundt i roller, i en fodboldklub kan godt have et behov for at skulle lære det her data lidt fra bunden. Nu har du også været i OB. Hvordan ligger Viborg i forhold til OB i forhold til data? Simme nu hva? De hed jo engang meget simme. Jeg synes, det er et godt spørgsmål. Jeg kender ikke AAB, men jeg kender også Viborg. Jeg oplevede den afdeling, jeg understøttede som minimum i så nye skære på 100 dage, som jeg i Viborg. Men jeg kan ikke svare ret meget bredere end det. Fordi det har jeg ikke siddende. I Viborg kender jeg stort set alle afdelingerne og ved hvor langt de er. Jeg kan sige, at når de er så langt, så er de så langt. Men det kan jeg ikke svare på. Var jeg beden på det? Ja. Nu står der faktisk en dataafdeling her, og en mand, der står i spidsen, og har en hel masse, som kan levere nogle ting.

I fodbold er det meget enkle personer, som kommer ind og får en eller anden idé. Der er en relativ omsætning af medarbejdere. En chef træner og sidder i gennemsnit 1,5 år. Analytikerne er der nok endnu mere omskiftelige, og det er jo tit dem, der sidder med alt det her. De rører videre, og så ofte tager de computeren med ud af døren, fordi der ikke rigtig er andre end dem. og de personer der rigtig vidste hvad de lavede. Så det er først den dag de er væk, at de fandt ud af det. Så det er jo det man har taget et opgave med her i hvert fald. Vi prøver lidt at sørge for at integrere det som en del af det. For hvis Daniel han er væk i morgen, så er der stadig noget der kører videre. Så ligger det ikke bare på vores computer. Så på den måde tror jeg, at sådan i forhold til datamodernet, der er Viborg nok et noget længere sted end mange af de andre som ikke er særligt. Jeg bygger bare lige op til den, som skal ind her på loven. Vi kigger meget på, om du er medarbejderafhængig eller er du leverandørafhængig.

Og vi er bare lidt begge dele. Det er ligesom Simon siger. Du kan have medarbejdere, der sidder ude i en kigel, som sidder mega dygtige, og så skifter de arbejdsplads, og de tager bare deres computer og flytter med, og så er der bare intet tilbage på virksomheden. Der er ikke noget data, der er ikke nogen, der ved, hvad der er blevet lavet. Så kommer der bare en ny ind med en pc og begynder at arbejde. Du har ingen anelse over, om det er det samme, om det er forskelligt. Du har ingen chance. Og det viser, at vi ikke skal være medarbejderafhængige. Hvis jeg ikke er her i morgen, så skal vi gå og arbejde videre. Hvis vi har en leverandør, der skruer prisen for højt op, så skal vi gå og arbejde videre. Vi må ikke være afhængige af hverken eller. Det er selvfølgelig et stort stykke arbejde, at vi vælger strategisk, hvad er det, vi skal kigge på. Men det gør vi. Det er jeg da ikke ret meget modtrykket på at gøre, fordi lad bare medarbejderne bare give en gas. Og så lige pludselig er han væk, og så er alting bare væk.

Tror du det også? Ja.

Er det sådan en stor konkurrencefordel i forhold til salg og købespillere også? Altså er der sådan noget man sidder og kigger på som helt Moneyball-agtigt? Altså fysisk data? Ja, alle de der sprogslagsninger. Ja, altså bare som eksempel så sidder der en data scout i AGF og andre klubber rundt omkring som bruger det her sindssygt meget fordi du er i stand til lynhurtigt at komme også ind på det og få scouten igennem det. Men lige hurtigt kan du finde ud af, hvem er god nok. Eller i hvert fald udkastet, hvem er god nok og hvem er ekstraordinær god. Uden at du skal traditionelt have 10 videoscount og sidde og se alle ligaer igennem og se alle billede. Så kan du hurtigt få en idé om, at ham her er ekstraordinær, og ham her er i hvert fald ikke god nok.

Så var det bare.

Jeg tænkte bare i forhold til de fysiske data I har om spillere, har det hjulpet med at holde spilleren at blive bedre? Altså vi oplever at vi kan flytte spilleren rent fysiologisk. Så fra de kommer her, til de tager herfra, så er vi i stand til at flytte deres fysiske afkryd. Og det bliver jo igen ved vej fra andre klausuler til. Er det os der er i stand til det? Vi er vores dataarbejder eller er det nogle dygtige medarbejdere? Altså de fysiske måske? eller er det spilleren? Men vi oplever generelt, at spillerne flytter sig fysiologisk hos os. Mega fedt med mange spørgsmål. Nu kommer jeg til at gå lidt hurtigere hen over de næste her. Health er også en afdeling i sporten. Der bygger vi det op, så der er nogle mentaltrænere og kulturtrænere, som snakker med spillerne om, hvordan går det at trives og sådan noget. Mange menneskelige perspektiver. Så har vi det fysiske, f.eks. en spiller, der får en skade. Hvad er det for løb, man vil have tilbuddt. Der kan være operation, genoptræningsprogram osv.

Det her er jo relativt tung GDPR-data. Og her minder vi allermest om et hospital, fordi vi har en lægeansat, vi har fysioterapeuteransat, vi har data på, hvad er det ligemagtigt, der er sket med den problemstilling på spiller X. Men jeg går lidt hen og hurtigt indover, fordi der var så mange udgørende. Så skal jeg skaffe lidt apropos det der på sport omkring. Jamen, her er vi lidt mere som en headhunting virksomhed. Vi får en masse data af nogle leverandører på alverdens liga og alverdens spillere. Der kan vi sådan relativt hurtigt se, hvem er egentlig gode nok. Hvem er helt ekstra, og hvem er god? Hvem kunne måske være potentielle spillere? Der er to måder, vi gør det på. Vi kalder det flagging. Hvis der er 150.000 spillere i hele verden ved at data go, hvem er de 50 bedste inden for det, vi gerne vil være gode til? Validation, det er video-scoutsne. De finder en spiller, de bliver helt forelskede. Det gør de scouts til. Og så sender de spilleren til dataorganiseringen. Hvor god er ham her rent praktisk? Okay, jamen så kommer vi med, og det er jo selvfølgelig predefineret, hvad det er, vi kigger på og siger.

Han er så god i forhold til vores spillere, og vi skal nok lide at opmærke os på det her. Men det her er den, som er helt ekstremt til, for der er en grund til, at de bliver forelskede. Og jeg siger forelskelse, for det er det tit. Det her. Vi kan også se på, at der er stor forskel på hvilken liga man spiller i. Jeg tager bare lidt over det. Der kan være stor forskel på hvilken liga man spiller i, i forhold til hvor god skal spilleren egentlig være. Altså en spiller der spiller i den næstbedste danske række, hvor god skal han egentlig være for at kunne tage det han er god til, med op på det næste niveau. Nu siger du at scouts kan forelske sig i nogle spillere. Sker der nogensinde den anden række, hvor det er dagtrænet der siger at de skal ud og kigge nærmere på dem? Det er det vi gør igennem Flagg. Der sender vi nogle lister fast på hvad det er I godt kunne tænke

jer. Ud fra hver position på banen. Det her er de 50 bedste spillere, fordi markedet vil følge. Og det her er de 50 bedste, fordi markedet vil følge.

I forhold til at du siger, at der er forskellige niveauer, hvor til hvor gode I skal være. Er det sådan rent datamæssigt noget, I har nogle fastsatte rammer og grænser for? Så er der et skæld her omkring? Hvor vil jeg ønske at kunne sige ja. Vi er der ikke helt endnu. Det vi kigger på lige nu, det er hvad er det for nogle evner du rent faktisk er i stand til at flytte mellem ligger. Fordi at du scorer 20 mål i 1. divisionen i den næstbedste danske række, hvad betyder det så for hvor mange mål du kommer til at lave i cyklen? Det er ikke sådan helt en ting, fordi to spiller alle i ens og så videre og så videre. Men vi prøver at kigge på det, og der er en gang imellem hvor vi siger Det kan godt være, at han er rigtig god til drible, men vi tror ikke på, at han kan gøre det i den her række. Eller han sparker godt nok for den her bold, men han lever så langsomt, at han aldrig kommer til at få bolden. Han har meget hårde diskurser til den her sted. Hvad er jeres hold som dataopdelinger i hele det der sportscentrum?

Ja, der kan man sige, at vores opgave er lidt det samme. Indsamle, opbevare og præsentere. Så dem der skal bruge det, det er god hvis jeg lige hopper tilbage her. Dem der skal bruge det, de er fysisk trænere, i stedet for at de skal sidde i Excel og downloade og smide over og alle mulige forskellige ting, så går de bare ind og kigger, og så får de det bare dagligt præsenteret. Så deres opgave bliver at kigge på det færdige produkt og ikke lave det, fordi det er ikke deres kompetence. Fedt spørgsmål. Fedt. Ja. Og meget opmærksomt, det gør mærke til, at her overstår det på engelsk, og her overstår det på dansk. Det er fordi vi har lidt flere engelsktalende medarbejdere i det venstre del af træet. Men bare for sådan at tage den. Vi kan godt opleve nogle gange det her med, at det er ligesom Simon sagde, at vi er en virksomhed, som giver enormt stort ansvar til medarbejderne. Her kommer en fysisk træner ind, han får nogle gevæsser, han får en computer, og så giver han en bare gas. Og der er ikke rigtigt nogen, der holder øje med, hvad han egentlig laver.

Men der kan jo være enormt meget viden, som bliver lavet i det enkelte lavetøj. som kan bruges på tværs. Et eksempel på det er, at vi i samarbejde med den fysiske sektor havde rigtig store udfordringer med at hjælpe dem, fordi de mente ikke, at de kunne kalde spillerne, hvad de havde lyst til. Så de kaldte spillerne deres numre og så deres efternavn. Så når spillerne skiftede numre, det gjorde de nogle gange, så var det forskellige spillere i deres dataset, og så kunne de slet ikke finde ud af, hvad det egentlig var. Så det vi gjorde, det var, at vi lavede unikke idéer til hver eneste spiller på tværs af hele Vibro. Og dem præsenterer vi jo som, at det kan vi jo sådan set gøre. Altså på tværs af virksomheden. Det er jo noget vi kan bruge hele

virksomheden. Det er jo ikke noget der kun skal bo her i den fysiske sektor. Det kan vi også godt bruge til skader, så alt der bliver bundet op på, er bundet op på spilleren. Hvad er det egentlig han laver reinterpretationsmæssigt? Jamen det kan være vi skal binde op på det. Scouting er relativt eksternt.

Men nu peger jeg bare over på den her afdeling. De tager jo billeder og videoer af spillerne. Jamen det kunne man jo sådan set også bruge det der i det til. Fordi så kan du når du går ind og skal stå i spilleret. Hvem skal bruge sidste gang den her spiller scoret mod det her hold? Okay, så i stedet for at man ikke lige kan huske var det J.Punktum Grønning eller var det Jeppe Grønning eller hvad var det nu lige det var? Jamen så egentlig bare brug det i det vi alligevel har lavet. Men det der godt kan ske det er at afdelingerne nogle gange godt kan være lidt svært ved at have tid til at snakke sammen med hinanden. Og derfor er en del af vores opgave også at sørge for de ting som vi får implementeret som kan hjælpe os til os, det er også at vi har kommunikeret med os. Nu kommer jeg til at vise nogle interne slides. De bygger lidt på noget af det vi lærte fra sidst, da Daniel var forbi os. Vi skal blive lidt skarpere på, at vi snakker om det samme, når vi snakker om data i en virksomhed. Det her er taget direkte ud fra intern uddannelse, bare for at vise hvad vi faktisk gør.

Når vi skal starte et projekt med en afdeling, i næste uge, der får vi et nyt projekt. Eller det bliver så næsten ud igen, med merchandise. Og hvordan skal vi så gå til det, så de ved lige præcis, hvad vi kan kræve af dem, og vi ved, hvad vi kan kræve af hinanden. Vi gør det sådan, at vi siger, at de første fire spørgsmål, det er noget, de skal besvare, og det sidste, det skal vi besvare. Det vil sige, hvor skal det fremvises? Skal det laves i en PDF? Skal de have det på mail? Skal der laves en platform? Skal der laves powerbjerg? Hvor er det, det skal fremvises til? Hvis det er merchandise, så forestiller jeg, at det kunne være spillertrøjer. Hvornår er det, de vil have solgt? Hvad er det? Hvad skal der vises? Er det antallet af spillertrøjer? Skal det være en figur, der viser løbende, hvor mange af det, der er blevet solgt? Skal det være en sammenligning af sidste års trøjer med i års trøjer? Skal det være modenligt? Hvad er det, der skal vises? Her har vi et tip udfordring med, at folk ikke rigtig er klar over, hvad det egentlig er, de gerne vil have vist. De vil bare gerne have vist data.

Men der er vi lidt skarpe på, hvad det egentlig skal laves til dem. Hvornår skal det vises? Skal det fungere 100% automatisk? Kan det være dagen efter? Skal det være opdateret hver mandag? Hvornår har I brug for det her data? Hvem er der skal se det? Så er det en form for brugerstyring. Nu er det Claus, der er ansvarlig for merchandise, men han har også en medarbejder, Simon. Jamen skal de to se det samme? Eller skal de se to forskellige ting? Det

kan godt være, at han som leder har behov for at se nogle ting, som Simon ikke skal se. Og hvordan skal det løses? Det er så op til os. Men de skal kunne svare på de fire første spørgsmål. Og det har vi simpelthen gjort for at være meget tydelige på, hvad er det vi egentlig har behov for? Og hvornår er det, at vi ikke længere har behov for feedback til, hvor Excel det skal ligge hen? Så kigger vi på data, som vi troede var der på spiller. Men det er der jo slet ikke. Vi har slet ikke noget data på det. Så er det retur, og så begynder vi at stille krav til, at vi vil gerne have det her, men vi har jo ikke data på det.

Vi tror på, at vi kan gøre det på den her måde. Er det noget, vi skal gå videre med? Eller ja, fedt, vi kan godt gå videre. Vi har faktisk lige præcis det data, vi skal bruge. Der er en udbyder, der har tracket det på lige præcis den måde, vi skal bruge det. Så plejer jeg at vise den her. Og det er fordi, at det er . Alle vil gerne have fuldautomatiske løsninger, og jeg elsker det også. Det er virkelig fedt, når tingene fungerer fuldautomatisk. Men jeg plejer at sammenligne det med, at når jeg skal rengøre min lejlighed, så hvis jeg skal gøre den sådan 90% ren, så tager det måske en time, en halv time at gøre den ren. Hvis jeg skal gøre den fuldstændig ren, altså der må ikke være noget som helst i lejligheden. Jeg har et fem måneder gammelt barn, så det er faktisk pludselig ikke muligt, men lad os bare sige det er to en dag. Jamen, så tager det proportionelt sindssygt lang tid at lave det sidste. Og det siger vi også. Det kan være med fuldautomatiske løsninger. Hvis vi skal lave en fuldautomatisk løsning, så vil I bare opleve, at det kommer til at tage sindssygt lang tid, for I har det potentielt, hvis dataen ikke er der.

Det er bare vigtigt at få sagt, fordi når vi så siger, at det skal virke fuldautomatisk, så er det lidt nemmere for os at sige, at det bare kommer til at tage længere tid. Så præsenterer jeg den her, eller vi præsenterer den her. Hvad nu hvis vi introducerer bare ét manual step, så I lidt hurtigere kan komme i gang med at få de ting i går, og kunne tænke jer at vide. Det kunne fx være, at vi møder til og tilgængelsesafdelingen har et system der tillader CSV-Export så kan vi downloade det, lægge det i en rigtig mappe og opdatere Power BI så har vi faktisk det vi skal bruge. Det kan vi lave rimelig hurtigt i forhold til at vi skal lave FI -integrationer vi skal sikre stilpræcis hvordan er ID'erne bygget op. Det kommer til at tage markant længere tid end det kommer til at lave det andet. Det betyder ikke vi skal lave fuldautomatiske løsninger. Men når man er allatrispon medarbejder i en dataafdeling sat op imod mange afdelinger så skal vi prioritere vores tid meget nøjagtigt. Og så til den her med, fordi apropos det der med at være autodidakt, det er ikke sådan noget.

Datastrukturer kan jo være mange hyer i skoven, og der prøver vi bare at være sådan lidt skrabbe på, hvad er det egentlig. Fordi de her to arca, det er nogle, der bare meget er der

selv, det vil for nogle mennesker være fuldstændig det samme. Altså i vores bygning, det vil være fuldstændig det samme. Og der plejer vi bare sådan at sige, at for os, der er Der er lidt svært at finde to ark i verden, der er længere fra hinanden end de to ark her. Og så plejer vi at be dem om at pege på, hvorfor ikke kunne de godt tænke sig, hvad det skal være. Altså, hvorfor tror I, vi godt kunne tænke os. For at få en dialog omkring, hvorfor er det der er så vigtigt at have det her ark her. Fordi det her ark indeholder al den information, vi skal bruge. Hvor hervede, der er i det, at vi pludselig fører det op som en kolonne. Jamen, hvorfor var det et problem? Det er da ikke noget problem, vi har der bare lige røgte rundt på det. Og så lige pludselig oplever, at de her ikke får deres ting. Så vi arbejder meget med at fremvise.

og vise en konkret afgørelse af hvad vi kunne tænke os at vi skal ende med at have også så de forstår at når de indbrætter noget i datastrukturen manuelt, ting i Excel, whatever så har det en kæmpe betydning for os hvor skal de gennemsende? nu har jeg bare taget OneDrive, SharePoint og Data Warehouse med hvad for fileformater? der plejer jeg bare at sige at de er faktisk ligeglade bare at vi sørger for at holde det rimelig ens så vi ikke nogle uger har billeder Så har vi CSV filer Og så plejer jeg at tage den her med. Det er lidt inspireret af datamodernheden, men det er vores egen, for at gøre det lidt nemmere for medarbejderne at forstå. Vi bor hervede, så der kan flytte sig på en akse mellem stadierne af data. Så det er der, hvor rigtig mange af vores medarbejdere har arbejdet. Det er i Excel. Altting er manuelt. Jeg ryger rundt på tingene i Excel. Leverandøren har hele data, det vil sige, at jeg kun kan logge på platformen. Jeg kan ikke downloade noget, jeg kan ikke gøre noget, hvis leverandøren skruer prisene.

så er vi bare nødt til at følge prisen, for vi kan ikke rigtig gøre noget. Data er dynamisk, det vil sige, at hvis du får tilsat Excel-ark, så kommer der ikke til at være to Excel-ark, der er ens over tid. Eller. Vi ender med, at vi har data nogle første steder, og det vigtigste, altså det vi gerne vil rapportere på, det er en fast dokument. Så accepterer vi, at der er noget herovre, som ikke er fast, men det vi gerne vil rapportere på, det skal være fast. Og det her er jo drømmescenariet, at det hele fungerer automatisk og sådan noget, men der har vi nok behov for nogle flere hænder for, at vi kan ende der. Og det er ikke sikkert, at vi nogensinde ender der, fordi man kan sige, at hvis du bliver afdelingen, vi skal understøtte, hvis du bliver data-laborandører, skal vi kigge på, så ja, det vil i hvert fald tage lang tid. Og det er lidt den her med ID'erne. Vi havde en spiller, der hedder Nicolas Bjørki, nu spiller han i OB. Han spillede først i nummer 26, når jeg skrev 36. Men så kaldte de den 26 Bjørki, så 04 Bjørki, så 4 Bjørki.

Det var allesammen de samme spillere i et fysisk data. Og de kunne ikke finde ud af, hvorfor er det, at jeg kan sætte det sammen? Hvorfor er det, at det ikke er den samme? Det kæmpede vi en del med. Så nu laver vi faste ID'er på spillerne, som gør det muligt for os at kunne samle det hele. Og så plejer vi at sende an, hvad vi bruger IDR til. Det er for, når du har to eksterne datakilder, så kan vi sætte det sammen. Det kommer Olga nok også lidt nærmere ind på. Det her får at vise, at der er de tre ting. Datakilden kunne være en ekstern leverandør. Vi har et eller andet, der skal trække data fra datakilden over til det som regel er et dashboard. Hvad er det, der skal trække data? mig der skal gå ind og downloade det, lægge det i den rigtige mappe og så trykke opdatere af det. Ligesom det der skal ske, skal vi have sat noget kode op, der trækker det automatisk. Hvad er det der skal på en eller anden måde få data fra den her datagive, flyttet over til den præsentation de gerne vil se. Og det er mere for sådan at have sat en sin billede på, at der faktisk er forskellige dele af det arbejde vi laver.

Og så prøver jeg at sætte et ord på hvad er det vi kommer til at kigge på. Og det er de vi oplever, når der er noget der gælder. Det som regel er, at datastrukturen eller datapipeline ikke virker. Det er en af de to ting. Men som regel er det fordi, at de har pillet datastrukturen. Så er det fordi, at de har downloadet noget selv, og så er de lige tænkt, at de retter på det, og så smider de det op i den marked, i stedet for at de bare tog rådataen og lavede op. Og den her er til at vise, at fra at Claus i Merchandise vil have et dashboard, der skal se sådan her ud, til at vi ender med at have det dashboard. Der kan godt gå rigtig lang tid. Der er rigtig lang tid, hvor han oplever, at der ikke sker noget. De sidder bare der med deres computer og sådan noget. Det er helt almindeligt. Når vi kommer til dig og siger, at det er sådan her, det skal se ud, til vi tester nogle forskellige ting, der er vi stort set færdige. Men indtil vi er der, der kan godt gå rigtig lang tid, før du oplever, at der rent faktisk kommer noget. Fordi vi skal kigge på basisstrukturen.

Der er fejl i basisstrukturen. Hvorfor ser det sådan her ud? Vi skal måske have færdig leverandør. Vi skal have færdig klausel igennem alle de her ting. Okay, og lad os så se. Det var lige, at man ansatte en praktikant, som hedder Olga Hun gik i gang, og hun kæmpede med billetdata, så hun fik det til at virke Så ændrede man lige datastrukturen Så hævde man fat i leverandøren og sagde, at det ville ikke være smartere, hvis man gjorde det her Og så kommer Olga tilbage, og så er datastrukturen fuldstændig indlåst Så alt det, man har brugt tid på at automatisere, det er faktisk, jeg vil ikke sige ikke vedbrugbart Men det er i hvert fald særligt svært at sætte i brug Så den her er også vigtig, når vi går i gang

Vi skal kigge lidt mere på data warehouse, fordi vi kan godt over tid få tingene til at fungere med en sorgelse vi har med at gøre ting i SharePoint, gøre ting med R, gøre ting med Power BI. Det kan vi godt få til at fungere med. hvor vi har så mange projekter i gang, at det er svært at gøre uden at få det næste lag på. Så skal vi have en større afdeling. Og så skal vi arbejde med to måske. Den data vi bruger skal være vores. Det skal ikke være leverandørens. Det skal være medarbejderens. Og så skal vi være gode til at arbejde med data. Jeg oplever nogle gange i medierne, og medierne snakker meget om fodbold, så de siger, at vi på FF er også gode til at arbejde med data. Og der udfordrer jeg dem meget gerne og siger, hvad betyder det at være gode til at arbejde med data? Fordi hvis jeg nu hver eneste dag, at spillerne kom ind, målte deres højde, så havde jeg jo det bedste data i verden på, hvor højt var spilleren. Er det så, at vi er gode til at arbejde med data? Det har jo ingen betydning, altså for hvor højt er spilleren. eller til noget som helst i vores forretning.

Så derfor er man bare nødt til at være meget klar på, hvad er det vi skal være gode til. Og det vi skal være gode til, når vi nu har den data, så skal vi sørge for, at vi ikke bruger alt for lang tid på at undersøge alle mulige ting. Vi skal bruge data, der kan træffe beslutninger. Altså vi skal sørge for at være meget, meget tæt på dem, som træffer beslutninger og sørge for, at deres behov er opfyldt i forhold til, at de kan få svar på de ting, de skal bruge. Altså, nu tager vi bare Claus igen, som vi har møde med om et par uger. Han skal have det, han skal bruge på sit dashboard, så han kan træffe de rigtige beslutninger for hos demensionice. Og han skal have dem så hurtigt som overhovedet muligt. Det er det, der er vores opgave. Data, som der kan træffes i beslutninger. Vi skal ikke til at gætte, skal han have det her, skal han have det her, skal han have det her. Vi skal bare sørge for at give ham det, han skal bruge. Jeg kommer til at gå en lille smule over tid, men der er mulighed for at lige få tanket op med noget kaffe eller lige få rendt på toalettet, og så tror jeg, der kommer tre meget mere dygtige præsentationsmennesker på lige om lidt.

Det skal jeg glæde mig til. Intet pres.

Vi starter igen om 10 minutter, det vil sige et kvart år.

## Interview 2 Praktikanter

Der bliver lige optaget igen nu her, så der bliver lige sagt nogle ting i forhold til, at man må gemme og sådan noget. Forhåbentlig afhjælpe, hvad kan man sige, modpustagning og sådan noget.

Ja, ja. Jamen, som sagt, der bliver lige optaget lidt her, og hvis I lige vil gøre mig en tjeneste og lige nævne, hvem I er, så forhåbentlig fortælle mig, at det er okay, at jeg optager. Yes, altså jeg tænker, at det er okay. Der er ikke nogen indsigelse. Det er godt.

Det er maksimalis. Fyrkantlig.

Jeg hedder Josefine, og jeg kommer med en baggrund som serviceøkonom. Og så har jeg arbejdet i tre år inden for HR og lønnefterfølgende. Og imellem de her to ting har jeg faktisk også været en tur på universitetet, fordi jeg skulle finde ud af, hvad vil jeg egentlig gerne uddanne mig som og indenfor. Jeg havde en idé om, at det skulle være noget inden for tal, men jeg vidste ikke helt præcist, hvad det lige skulle være. Og jeg vidste, at jeg ikke skulle læse erhvervsøkonomi i hvert fald. Og så havde jeg jo min serviceøkonomi, og pludselig finder jeg ud af, at der er den her top-up uddannelse, man kan tage i dataanalyse. Men jeg opfylder så ikke adgangskravene til at komme ind, så jeg tænker, okay, det er sådan lidt sat, så jeg søger ind og kommer så til at søge. Jeg går til optagelsesprøve ved Bjarne og skal have taget sådan en matematikprøve først for at vise, at jeg ikke bare finder ud af sådan noget matematik og sådan noget med talle og sådan noget. Og det lykkedes så. Jeg kommer ind på uddannelsen og er i praktik her ved Viborg FF.

Og her har jeg været i tre måneder, lige her til den 31. oktober. Og hvad hedder det under praktikken? Det har været meget projektbaseret. Der har jeg haft det her broddataprojekt, som jeg synes, jeg nævnte sidst, vi var ude ved jer og præsenterede, hvor jeg har fået udleveret en hel masse data fra broderne på stadion. Der er fra deres brugssystemer i alle mulige former, både PDF og Excel-filer og alt muligt sjovt. og så skulle finde ud af, hvordan vi på en eller anden måde kan få struktureret den her data, så vi kan visualisere den på den ene eller den anden måde. Men hovedformålet med det her projekt var egentlig at få den her strukturerede data klargjort. Og så har jeg haft med et andet projekt at gøre, som jeg bare har kaldt Det er helt for spillerstatistik. Det har handlet om, at man godt vil lave noget benchmarking på køb, salg og leje af spillere i Superliganen helt generelt tilbage fra 2021 og frem til nu. Det er

egentlig stadig et igangværende projekt nu og har primært involveret webscraping fra Wikipedia og fordi jeg ikke ved noget om, hvilke Superliga hold, der har spillet de forskellige år.

Og så har vi haft noget, hvad hedder det, Super? Transformagt. Transformagt, ja. Hvor man kan se, hvilke forskellige spillere, der har været på de forskellige hold i Superligaen. Og det første step i det, det er jo også at skabe en infrastruktur i data, så man ud fra den data kan få det output, man ønsker til den sportslige ledelse. Så har vi haft sådan noget med, hvad hedder det, mappestruktur, organisering og dokumentation for den kode, man laver og hvordan man bedst muligt kan gøre det, så man kan finde tilbage til, hvad er det egentlig, jeg har sidset og kodet, hvorfor har jeg gjort sådan og sådan. Og lad os sige, at jeg skal overdrage mine opgaver, når min praktik slutter til en anden, så kan de også følge med i, hvordan er det her. hvordan har det her projekt forløb været. Ja, så helt til at starte med blev vi også præsenteret for Power BI og Power Apps. Og så har jeg mest brugt Power BI til at forsøge med nogle visualiseringer af den her strukturerede data, jeg kom frem til fra buderne. Og så ved jeg, at Anja har brugt Power Apps rigtig meget.

Og opbygningen af praktikken har været en 4-dages arbejdshue, fordi jeg har et studiejob ved siden af, som jeg har været på hver tirsdag. Så der har også været noget fleksibilitet i forhold til det. Og nu kommer der en QR-kode, tror jeg. Det er altså først til senere. Jeg håber rigtig meget, at I gerne vil svare på nogle spørgsmål ved at scanne den her QR-kode senere. Det er til vores bachelorprojekt.

Bare lige en kort om min baggrund.

Jeg bor i Viborg 35 og har efter mange års tid taget en finansøkonom. Jeg har så arbejdet som økonomi medarbejder. har taget på Erhvervsøkonomi på Aarhus Universitet. Sideløbende har jeg også taget på osv.

fordi jeg synes det er spændende. Så har jeg arbejdet som revisorassistent. Ja, og hvad kan man sige? Hvis jeg sådan skal tage mine tidlige uddannelser ind i den her.

Så vil jeg sige, altså fra finansøkonom var jeg rigtig glad for at have haft noget statistik og sådan nogle ting.

På erhvervsøkonomi har jeg også haft noget organisationsadvært, så det synes jeg også er meget relevant. Men jeg har så også hjemme, jeg tror også jeg sagde det sidste gang, jeg har hjemmepasset mine børn i nogle år, så jeg kommer også sådan lidt rusten ind til den her uddannelse. Og synes egentlig, altså jeg er lidt grøn på det, men synes det er mega interessant, men det er altså også Det har skrevet en indsats, og lige forstå det hele der.

I min praktik har jeg arbejdet i PowerApps platform, hvor jeg lavede en app, og det vil jeg lige vise jer noget af. Så har jeg forsøgt at lave nogle visualiseringer i Power BI, som jeg heller ikke arbejdede i før.

De er begge programmer helt nye for mig. Jeg har også været på kursus en dag i hver her under min praktik, så det er mega fedt at opplade til det. Ja, det viser jeg lige om lidt. Nogle udplot fra dashboardet. Og så er jeg begyndt med en dataanalyse i R, som jeg kender. Som, hvad skal man sige, I hørte jo Daniel han nævnte, at der sidder nogen inde i en sports- afdelinger og laver nogle kopier for hvad, altså, ja eller beslutter, hvilke kopier vi skal kigge på, hvad det er deres, så ved jeg, sådan i forhold til, om vi tager i valgførende kamp, der har jeg fået nogle GPS-data sammen med nogle andre indsamlede data, så har jeg selv fundet nogle data, som jeg har taget ind i mit dataset, og med vilje ikke blive påvirket af, hvad de tror er mest Men jeg kommer med mine nysgerrige øjne ud fra og mine perspektiver og er ikke sådan, går ikke vildt meget op i fodbold, men ved da lidt mere efter også at have været her og synes det er mega spændende. Så ja, kommer måske med nogle andre perspektiver, men jeg har desværre ikke nået et mål ved den endnu.

Men det bliver spændende at se om mine indsigtter lige så rækker om om deres teorier eller om det er noget andet. Så det er sådan, ja, hvad jeg har lavet. Så har jeg taget .

Grunden til at jeg ikke viser jer Power BI-reporten, det er fordi det er data fra fodboldspillerne, som jo ikke bare skal vises til alle.

Så jeg har lige taget nogle skærme billeder for ligesom at prøve at vise, at det her er en side, hvor jeg kan vælge den spil jeg gerne vil. De her visualiseringer bliver vist lige nu for hele hånden i den her periode. Når jeg så vælger en spiller, kommer der data frem fra den spiller. Blandt andet navn, alder osv. Der kommer det her del på kropsomtætningen, og det er jo i

samme spil med træneren. Hvad det er, de gerne vil se lige nu. Inden min app, kan man sige, der bliver data registreret i Excel-arbejder. og faktisk også i nogle tilfælde at få fysisk papir, som bagefter kommer over i Excel. Og så bruger de Excel, så laver de godt nok selv nogle målinger og beregninger og sådan noget for, hvad det er, de skal bruge og gerne vil se videre på. Det kommer alle med ind på i appen, i forhold til hvordan de registrerer sig og hvad de kan bruge det.

Jeg har jo så forsøgt i møder med træneren, at få at vide, hvad er det egentlig, de gerne vil se.

Og der kan man sige, lige i forhold til kropssammensætningen, der på nuværende tidspunkt, der kigger træneren på, hvad er det, der har ændret sig fra den her gang, altså den her test, til sidste test. Man ville gerne ligesom kunne Zoom lidt ud og se. Jeg vil faktisk gerne se udviklingen.

Altså, fordi det kan godt være, at der er den her ændring.

Præcis kan I se, f.eks. her. Men hvis du kigger på det hele billede, så er det jo lidt, ja. Så det har jeg forsøgt at lege med. En anden måde, faktisk lidt det samme, bare fordi jeg er blevet inspireret af Jusfine, fordi hun er mega teknisk og pissegod. Så viser du mig en måderøgning.

Så jeg tænkte, at det ville jeg også lige prøve.

Så jeg har delt det samme, hvor jeg før havde drop down.

Til at vælge en spiller, så kan jeg bedre trykke på den spiller, jeg gerne vil se data fra.

Og så bliver de så vist herovre.

Så det var bare lige for at jeg den med. Der er flere måder at gøre det på.

Og sikkert også gøre det meget federe, hvis man bruger meget mere tid på det osv. Men ja, det har jeg siddet og lejet med i min praktik. Lidt det samme, bare med nogle testresultater fra nogle hoppetests. Så tror jeg faktisk, jeg vil gå videre til appen. Øh, ja, så skal jeg bare lige have skiftet det her.

Den her app er lavet til at registrere opdateringer fra både kropsomsætning og nogle forskellige fysiske test. Så hvis man trykker start, så kan man starte med at se, hvilket tag kropsomsætning først. Det er meget simpelt. Øh, vælge en spiller. Indtast. Nu skriver vi bare noget.

Gemme data. Det kan man så gøre for. Det kan være, jeg lige skal nævne. Jeg havde først lavet et bud på en app til dataregistreringen ud fra hvad jeg tænkte gav mening i forhold til de her forskellige tests.

Og så undervejs kom jeg med ud og observerede nogle tests og kunne godt se, at den måde jeg først havde sat min app op, var meget simpel. En person ad gangen bliver testet. Da jeg så kom ud og så det, så for eksempel for de her hoppetests, så foregår det anderledes. Så foregår det med, at der kommer en spiller her, han hopper her, så kommer der en ny spiller, så hvorfor giver det mening, at de bruger deres papir til at skrive? forskellige forsøg. Jeg kan lige prøve at gå ind på en af dem, for at det giver lidt mere mening. Her. Nu vælger jeg bare lige nogen. Så har første mand her f.eks. et forsøg.

Nå, men det er jo ikke, det her, det er jo ikke.

Så kan det være, at den næste hopper, så hopper den første spiller igen. Så skal man lige så, at appen skulle ligesom have mulighed for, det kunne ikke nytte noget, at jeg havde en side for hver spiller, jeg så skulle ind på hver gang, det ville tage alt for lang tid i praksis. Og træneren informerede mig så om, at de gerne ville lave det af hold med de her test med op til 5 på hver gruppe. Og derfor kom jeg med en ny løsning, hvor de så ligesom havde mulighed for at indsætte sig og fungere i praksis. Så kan jeg lige prøve at vise. Det her er et eksempel på en test, hvor jeg faktisk, imens jeg lige har været her, er der ikke nogen lavet den her test, så den har jeg ikke kunnet være med ud og observere, hvilket jeg nu har fundet ud af, at det er ret vigtigt. Til gengæld har jeg fået god beskrivelse af, hvordan den foregår, og har taget udgangspunkt i det, men det er også bare lige så meget for at sige, at vigtigheden i at forstå, præcis hvad det er man skal bruge det til Og hvordan i praksis.

For man kan godt handle sig nogle forestillinger om, det er da bare lige sådan og sådan. Men det er altså ikke dem, der skal tilpasse dig min løsning. Det er jo mig, der skal komme med en løsning, der fungerer for dem. Så det var bare, ja, det var i hvert fald noget, jeg lige fik begrebet ud i min praktik. Så har jeg bare prøvet at lave for igen det her med, at de gerne vil teste fem spillere ad gangen. Nu tager jeg også bare nogen. Så kan det være at der er en der starter på Ja, første level. Man kan også sætte den til at starte samtidig. Men lad os så sige at Der skal stadig være mulighed for at han kommer kun herop, så skal der være en pause, eller nej, han får en advarsel. Det kan være, at den her spiller kommer hertil og skal stoppe. Så igen med udgangspunkt i, at der skal være mulighed for at indtaste for 5 af gangen.

Hvad betyder det, at man får en advarsel?

Jamen det er fordi, det er sådan en løbetest, hvor spillerne skal nå at løbe inden for noget tid. Ja, ja præcis. Og så skal, hvis de så ikke nå, så får de først en advarsel. Ja, det tror jeg, at du sagde, så jeg rigtig forstod.

Nogle de økonomiserer jo lidt med det, og så ser de, fordi de er blevet under dukant, så de prøver lige at.

Og så bliver spillerne testet én af gangen, hvor de starter med en starthastighed.

Så starter vi testen, så går timeren i gang. Så når spilleren når det her punkt, de vindtester. Jeg ved ikke helt specifikt, hvordan det var lavet med testen, men det er bare for at vise, at så kan man registrere det. Det er stoptidspunktet, og så hvornår man skal. Det kan være, at der er en pause, eller ikke. Og stop. meget hurtig gennemgang, men bare lige for at i visuelt lige kunne se noget af det output der kom ud af det. Så det var egentlig det. Ja, hej.

Vil du lige fortælle hvor gemmer man datan hem? Hvor henret er den?

Ja, det er fra appen. De data, der bliver registreret i appen, kommer så ind i en Excel-ark på nuværende tidspunkt. Og det er jo så fra det Excel-ark, jeg tager det over i Power BI. Der kan

være noget datarensning inden Power BI, men inden man kan gøre i Power BI, der kan man gøre en del, men ellers kan man bruge R. I starten brugte jeg R, fordi det følte jeg mig tryg i her på uddannelsen. Jo bedre jeg lærte Power BI at kende, jo mere begyndte jeg også at bruge det. Så det var sådan ligesom hele rejsen fra dataindsamling, datarensning og kult.

Så nu skal vi snakke om biologi. Så er mit mave nede over. Jeg har været i det samme familie, som du. Jeg arbejder grundsagt som finansøkonom. Den forbindelse var i praktik, som jeg har postet i samme år. Efterfølgende blev jeg tilbuddt en brystestil, som er en bedre røddykke. Stilen er den samme, som fik jeg i fuldstændighed. Så nu får jeg så den i fuldstændighed. Mine primære opgaver ligger nu i Rapporten. Det er det, som vi laver. Så vil jeg gerne lige høre, hvad der kommer til at ske i fødselprojektet. Så jeg fik samlet opgaver til at give mig jernblodets billedepladerejse. Og så er igen samtidig en jordsejr, hvis der er nogen spørgsmål, så er der noget at redse til, og så er jeg klar til at være med. Så vi har leverandørt et billede til denne event. Så det er ligesom, hvordan var det i starten? Så nu snakker jeg meget, hvordan har jeg oplevet det, da jeg var i praktikken? Så der blev vist en app for mig, hvor jeg kunne dele med alle de data, som jeg havde fundet. Og så fik jeg et problem, som jeg skulle løse. Og det, som jeg skulle, det er, at uden at søge, så bruger jeg bare en til VFF-vib-speed.

Det er fordi, at der er forskellige kategorier. Dem, som jeg skulle undersøge på dit tidspunkt, er dem, som spiser video lounge, skamløs lounge, de vil se de forskellige mål derfor, og se fodboldspil og sådan noget. Det var selvfølgelig meget spændende for os, at se om de faktisk fremgår, fordi man bruger nogle ressourcer for at købe mel, for at få mennesker til at se ved, og det er virkelig dejligt at se. f.eks. ventilatier, de har brugt 20 kvartal, der kommer ind. Og stanken bagud i var, hvis man nu f.eks. siger, at der er f.eks. en partner, som konsekvent har uløset grønt på 10% eller 20%, så måske kan man begynde at tiltrykke dem. Men min opgave var at præsentere på en eller anden måde og vise, at det er dem, som f.eks. er risikopartner, hvis man kan gøre det. Og så i rente, den 1.5. jeg fik 3 dataset, som jeg syntes var relevant. Det var 2 millioner. Og det dataset kunne jeg se partnere, og hvor meget plads blev der booket, og hvad var indkaldt der. Og så var der noget, der var indkaldt der, hvor jeg kunne se, hvem jeg faktisk rent faktisk fremgav. Og der var også reservationer.

Der blev vist, hvor meget billetter blev der reserveret. Og jeg ville sådan, Så skal du have en god fornøjelse med at bruge begge to tilmeldende og ridservisøren. Sådan en melding. Det var navn for partner og så billetter. Det vil sige, for at få til melding til indgangsdata, det er der hvor jeg kan se, hvem er fremmed. Skulle jeg have sådan nogle fælles nøgler, jeg skulle have nøgler til at koble dem sammen. Men det kunne jeg ikke. Fordi her har jeg halvt navnet, her vil jeg ikke

nå navnet. Men så i den versjon, det vil ligesom være midtmelding. Det var, at jeg kunne finde sådan en kolonne med strækker, brugt ID og sådan noget. I principippet ville jeg tage en navne. Så ville jeg tage et tilmelding, og sætte samme brugt navne sammen med højst muligt. Og så var jeg der, hvor jeg havde sådan en indgangsdata tilkablet og så sagde, at okay, hvem er fremgået? Og så på den måde fik vi vores første dataset med Univsagrant på partner. Det var virkelig vildt. Det er lykkedes for os. Men, så det er selvfølgelig nu en problem i forhold til hvordan det serverprocessen fungerer.

Daniel har vist hvordan man kan skrive de samme ting på forskellige måder. Det var et stykke af den liste som jeg fik. Det er en lang, lang, lang liste. Hvordan kan man skrive partner på forskellige måder? Med punkt, med mellemrum, med endt, uendt. og alt det, som er relationer giver, som de virkelig vil for at lide det punktum. Det er det, som jeg har gjort. Jeg har lavet en kode, hvor jeg ser, at det er omskriveligt. Men det tager tid. Man skal jo være oppe på det hele tiden. Det er en menneskeproces, så det kan også skabe nogle fald. Der er været et risiko for det. Derfor begyndte vi at tænke, okay, hvordan kan vi Gjorde annerledes. Og så besluttede vi, at vi ville lave sådan et kolonne, som ville gå på tværs af alle sæt. Og den kolonne ville have os om købehed, og det lykkedes os at hjælpe vores leverantør i renten. Så fik vi vores kolonne, og så kunne jeg sætte det sammen. Så jeg havde et tilmenne, plus indgangsdata, det er på dem, som har kort. Det var også nogle billeder, men det er pænt, vi fortæller meget mere om.

Det er ikke så vigtigt for mig at holde til mit arbejde. Så jeg ville bare gøre det med en kort. Nogen som har kort, nogle som har billetter, nogle som har begge to. Men man skal tage kode for dem begge to. For de tre kategorier. Derfor har jeg sat kort sammen med hjælpe, indtryk med ens, plus indgangsdata. Og så full join, resurrectioner, plus indgangsdata. Det er der, hvor jeg har taget kode for billetter. Og så fik vi vores universitetsgrad. Så skulle jeg præsentere det på en eller anden måde. Så det kunne se det. Vi har ikke lært farværk, men vi har været i forløb. Så vi har lært Chinese app. Derfor har jeg brugt Chinese app for at vise dem, hvad er det, som jeg kom fra. Jeg viser nu screenshot. Det var tre forskellige fænger.

Overview.

Her kan man vælge den partner, som man bliver interesseret i. Så kan man se alle de der kort sammen med den enkelte partner her. Bagefter kommer den valgte partner. Man kan se her til Aldi Der Camp, som partner med 2Mail2. Nå, nu har man bestilt billetter. Fremlød, Univs The Ground, altså campene opdelt i A, B og C. Gruppen er også der for den her kolonne. Her viser

man Hvad er det? Trykker man musen? Så kan man for eksempel se, at det var med rånæs, og nysagrøn var på 75 år. Det er forskellige farver, vi repræsenterer i forskellige grupper. I principippet er grafen, hvor man også følger med det samme. Okay, om partneren er god til fremmøder. Om det er ligesom, eller om det er stige, eller gå ned, eller hvad det er. eller hvordan den fungerer. Så vi har færdigværet rimelig glad for at se det. Jeg kan godt forstå, at det ikke gik så pænt ud af appen, men vi hjælper den udgangspunkt, hvor jeg giver overblik, og det er det, vi har færdigværet gerne vil have. Så det bliver et rigtigt godt mål.

Og så den sidste, fordi det stod jeg også til mig, det ville være mega nice, at se de på Jeg har en partnere, som hedder Ulfra Kamp. Så man kan vælge Kamp. Her har jeg vælget Randers. Og så her kan man se alle de partnere, som blev tilmeldt og var med at fremvælge og så ud i sekundet. Og jeg tror, at det var det. Så min praktik ville være slut. Og så nu skriver jeg bare til ham. Og så prøver jeg at gå videre med dette. Så han begynder at snakke med eventy. Så jeg har besluttet, at jeg skal lave en reservation og en indgangsdata. Så nu er det set, hvor jeg skal lave det. Det er også på den måde, som det fungerer nu. Så nu er jeg kommet tilbage, og så får jeg den nyhjul. Selvfølgelig var det en god nyhjul og en lidt mindre god nyhjul for mig. For en sida er det super dejligt, nu vil jeg være meget nærmere i arbejdet. Så det betyder, at alt det, som jeg har lavet før, jeg kan ikke fortsætte med at videreudvikle på det. Men så fik jeg et video, at jeg skal give brug af en app, så var jeg eksekuteret.

Okay, så vi startede på new. Så blev det besluttet, at nu blev det paragrafen. Og Power BI er nemmere at overtage, men også nemmere at arbejde med. Man behøver sikkert skrive rigtig lang kode. Og så kan man også være sammen om det. Jeg har et spørgsmål. Før I brugte Power BI, brugte I så egne apps generelt til at visualisere?

Ikke så meget.

Nogle områder, men ikke så meget.

Så efter det, så starter jeg med at få fra, at jeg hele processen, og forhold til billedet. Så jeg har pludselig det fra eventet. Tilmeldingsdata-sæt, stedigvæk indenfor tilmeldet. Og så kam-data-sæt, hvor vi har vissevejrskjønner, plus indre data. Så nu arbejder jeg kun med to sæt. Så kan jeg udregne undersegranen på at sætte sammen til, hvordan det ser ud, når jeg kan opdateres. Hvilket er meget nemt, fordi nu har vi vores kolonner med den unikke fællesnøgle, så nu fungerer det bare. Og så, jeg får mig til billetter, der kan filtrere de hele, når jeg kan opdateres.

Sætter det sammen med fuld join. Og så er vi i mål. Så nu laver jeg et sæt til røgker. Og det fungerer. Nu vil jeg måske sige, at jeg ikke vil gå i dybden med kålen og noget til den side, fordi jeg har ikke brugt noget, som jeg har kørt. Så det vil være bare at køle. Så jeg går ud til et klageordatum. Der hvor jeg transformerer, renser og så sådan noget. Og så har jeg alt min erhverv, jeg har pakket i en funktion, hvilket sparer tid for mig, fordi det eneste, som jeg skal, det er bare at tilføje en ny linje med, hvor jeg henter dette for denne kamp.

Og så tog jeg et klik, og jeg er der, og så har jeg dette sæt sammen færdigt. Der er også nogle fejl, som jeg prøver til at forebygge på forhånd. For eksempel, nogle gange det sker, at vi har nogle navne under tilmeldingsliste, men jeg kan ikke se dem. og sidde under kampdataset. Og det kan skabe f.eks. hvis eventy har ikke tilføjet jobbeding i den kolonne, som den skriver. Så jeg prøver, så sender jeg rapport til Pelle, og så Pelle tager rapporten med eventy, og så er det fikset. Men det er også dejligt til at vide det. Og vi sådan i Voice-out.in, vi arbejder meget for forutbyggende udfald. Fordi det hjælper os for flow og går videre med opgaver. Og så bør jeg oprette en eksempel, så vil jeg gerne være i Outlook. Og så bør jeg have en anden Outlook, og så har jeg min rapport. Og det er her, hvor jeg prøver at visualisere det. Det er det fremmede enkelte, det er. Til vandre og til par af de andre. Ja, jeg ser, at det tager ti minutter, til at opdatere. Og så ser jeg, at det er fem og fem minutter, til at tjekke, om det fungerer.

Fordi nu kan man for eksempel, med de der filtrerende, filtrerende, man kan for eksempel oprette en ny selskab, så man har blevet til at se, at der er det op.

Den rapport som vi har nu.

Jeg har måske skulle jeg gøre det faktisk annerledes. Jeg vidste det på den måde, at der var de kassetter. Slutblås kassetter. Så her, vi har vores kortbillet. Og det er de der billeder, som jeg har lige snakket om. Det er fordi, bagefter, når vi fik stjået på kort og billeder, så begyndte det, det gik så godt. Så selvfølgelig, okay, så nu har man også lyst til at have nogle lignende til entrébilleder, og samarbejdsselskaber, og sæsonkort, og så sådan noget. Sådan, hensigten med det er det samme, bare at få stjået. og så så jeg på ulysebran og så ser jeg i praktisk, hvem fremøder, hvem ikke fremøder. Det var svært at gøre det for første gang, til at udarbejde den kode. Og så bagefter, jeg har kopieret meget af de andre koder til de andre sider. Hvis man finder logikken inden gang, bagefter er det ikke så svært. Så det er i praksis ikke ligesom så svært som det måske man tænker det er. Så her kan man se, at man kan se partner, kamp, om det billede var kort, bestilte, fremgået, gennemsnit, udløs af grøn.

Her kan man se på kampniveau, så man kan se partner igennem alle de der kampe, som vi har haft i 2 bjørn. Aktiveringsgraden vil jeg forklare lidt senere. Igennemsnitlig uden nysegrad igennem alle kampe og igenom alle partnere. Man kan vælge en kamp som man er interesseret i. Som man får nogle anbefalinger. Man kan vælge flere kampe hvis man vil gerne det. F.eks. 2 eller 3. Hvis man er interesseret kun i kort, man kan vælge det.

Det er noget i forhold til hvilken slags partner. Det er noget, som er vigtigt for dem. For eksempel, det er bronze partner, erhvervskub og bla bla bla. Det kan man også filtrere. Så det vil sige, at jeg har set altid, at der er filtre ud fra deres behov. Og der var igenom, fordi nu er det for denne sæson, der var igenom den sidste sæson, det er herib. Så Perje kom til mig, så sagde jeg, okay, nu kan vi godt se, at for eksempel, at man har, for eksempel, hvis vi tager den her partner, og nu er det grønne hunde. Så det er super godt, men hvis partner har aktivieret mulighed for at hente billetter kunne for eksempel 2 gange ultra nye kampe. Men så det er stadigvæk 100% uanset hvad. Men hvis det kunne 2 gange ultra hundre kampe, så det vil sige, at vi har masterpladser, som vi køber til sælger til nogle andre. Og derfor begyndte vi at snakke om aktiveringsvalg. Så det er i principippet viser, hvis man for eksempel har haft nye kampe, og så vælger man at være mild til 2 kampe. Så viser den. Og man kan godt se den der billede her.

Så nu, vi har ligesom to parameter, som vi kigger ud fra på hver enkelt departement. Og man skal ligesom lige kølge bedst. Det er vist, at man kan også filtrere her. Og pludselig nu kan man gerne se alle de dårlige partnere. Man kan også tage de eksejl af, fordi nu skal jeg stille væk alle eksejl af, fordi de skal lave forløb til det. Og så kan man få dem næste. Her for eksempel, men jeg vil ikke sige de dårligste partnere. Her for eksempel, der er et billede, der ikke er så flittig som de andre. Vi har stillet i hvert fald 8 minutter, men hvis der er nogle spørgsmål, må du dække til, fordi det er i principippet faktisk alt det, som jeg vil sige.

Jeg har været i Viede, og jeg har skrevet en film om, at jeg spørger hver årsag, om jeg kan læse, at der er nogle grøntsager. Eller måske også at man kan få ud af det på forhånd, så man kan også måske sælge til nogen andre i de bedre eller de bedre sager. Har det været svært at lære dem at bruge din Power BI? Bruge det for at tilføje filter og sådan noget? Nej, fordi de skal bare klikke på nogle knapper. Så de har ikke så meget mulighed. Så det var super dejligt for dem. Fordi her er det jo fanden ikke. Og så har jeg lavet en knap bagefter, så man kan fjerne alle filtre. Hvis man har fyret til en og så har man ligesom fortapt, så kan man fjerne det hele og starte fra. Det er fordi jeg ved, at jeg prøver at blive lidt frem til den sted, og husker, at man har tvivlet sidst. Så den gemmer. Men det er derfor vi har det. Ja, det er også derfor, at du har svært

på det med det her. Men det er jo ret, det ikke har været. Nej, jeg synes faktisk, at det gik. Det gik godt.

Så er der en spørgsmål.

Det meste, Anja, det er i forhold til din baghånd, som kostfarkleder. Hvordan kan du bruge det? Jeg tænker, når der bliver lavet de her kropskalinger, bliver det også aktiveret?

Altså, man kan sige, det er .

Jeg ved jo godt hvad de snakker om. På den måde har det haft en fordel at jeg har haft et kæmpe dag. Jeg er jo ikke med ind over at tænke at det er en indvikling.

Det giver måske et godt udgangspunkt.

Det er en af nogle ting jeg burde have forstået.

til at sætte ind og gå med på kost. Det er jo efterfølgende, eller hvad?

Altså, vi ville gerne være bedre på koststillingen, men det er nok ikke der, vi er allerede ens. Altså, vi er i virkeligheden ved, at vi gerne vil lave individuelle kostplaner på spillerniveau. Altså, vi er ikke nødt til at kunne løbe til match. Vi laver det på alle medarbejdere, men det er nok ikke lige der, vi ender. Især liggedagshånd. Men nej, det er der en ambition om. Det er ikke lige der, hvor vi er. Lad os sige, at vi var en større virksomhed, så kunne man nok godt inden der, at hver spiller havde Jeg har besøgklubber, hvor så kommer spiller ikke til, og så ved sier de godt, hvad spiller ikke skal spise, fordi han eller hun kan godt lide at spise lige nok i det her. Og de skal have det her at spise, fordi de har trænet det her, og deres kropssætning er det her. Så de skal have en tallerken af sæsonen. Eller i andre klubber, hvor de kommer ind, og så trykker de, hvem er du, og så trykker de, har du noget lavet i dag? Så kommer der bare en tallerken, som viser, så meget din tallerken skal være det her, så meget din tallerken skal være det her. Nej, vi gik i dag.

Jeg vil også sige, at der er nogle spørgsmål, jeg også er kommet med, fordi jeg også tænker, at det må være interessant.

Man kan også høre, at det er noget, de gerne vil. Jeg er blevet meget positivt overrasket på den sports-jagdel, for det er dem, jeg har arbejdet med. De ved jo, at der er rigtig mange ting, og de vil også rigtig gerne have mange ting, men det skal også bare være muligt. Det skal nå dertil, før det kan. Men ja, virkelig er det nogle ting, der er mega spændende.

Det tror jeg, der er et spørgsmål.

Ja, det er et spørgsmål.

I forhold til, hvorfor du lavede en farvebjerg-løsning. Hvis du så kigger i forhold til fremtiden, hvad værktøjet er, hvad arbejdet på, altså nu har du lavet det der dashboard der. Hvordan bliver fremtiden, hvad arbejder I på i forhold til den del?

Det er farvebjerg. Vi vil fortsætte at arbejde alene.

Jo, det er et virkelig godt spørgsmål. Vi skal jo tænke på som virksomhed, at hvis nu Olga tager tre uger på ferie, så skal der være en anden, der kan overtage det. Hvis Olga bliver tilbudt et job i Nova Nordisk, så skal der være en anden, der kan overtage det. Og for os som virksomhed, så skal man i hvert fald være meget klar på kompenstation af R-kode, hvis det skal fungere i Shiny. Fordi du skal have en, der har et ret højt teknisk kompetence. Så selv hvis jeg laver en Shiny, og jeg skal give den til Olga, så er overleveringstiden, jeg skal bruge til Olga, ved lige præcis, hvad jeg kan hvad. Selv hvis jeg bruger skrivelsegretter. koder vi på to forskellige måder. Hvor en powerbjerg er brugt, er bare nemmere at bygge videre. Og den er nemmere at sprede videre i en audition. Og som regel er den også nemmere at bygge op. Men kan man kode i R, så kan man helt sikkert også lave powerbjerg. Men vi er stadig i krydsbilledet af, at vi stadig vil finde ud af, hvad powerbjerg kan. Og de to unge damer herovre har hjulpet os rigtig meget til at undersøge alle mulighederne.

Fordi vi er jo tilkortet et driftsbro af, at der skal løses en opgave, der er en rapport, der skal se sådan her ud. Okay, så kommer et cloud med nye rapporter, så der bliver landet mange ting på vores bord. Så vi er stadig ved at udforske, hvad kan det rent faktisk? Og vi oplever, at det kan løse mange af de behov, der er lige nu. Og der skal vi tænke meget på slutbruger. Altså dem, der skal se den her rapport, er glad i den. Men, som jeg også sagde før, hvordan sætter det ud om bagved? Fordi hver gang vi introducerer et nyt projekt, så bliver der jo lavet noget. Måske rensningsskud er, som skal køre, hvis det ikke er så god datastruktur, eller som minimum, så det er, at vi skal have data gemt på en måde lige nu, som ikke er holdbare, hvis vi gik mange år frem. Altså så skal det ikke ligge i OneDrive eller SharePoint nødvendigt, så skal vi have fundet en anden, mere holdbare løsning på det. Så det er sådan perspektivet på det. Men lige nu synes vi, Power BI er godt. Og det er nemt at sprede ud, og det er nemt at få folk til at bruge det.

Nu har vi jo en opgave, det er at kigge på 100, det ved jeg godt. Hvad kan man tage ind i?

Vi kan trække ud, hvor mange billetter der er i bro lige nu. Vi har en kamp søndag, i dag er det onsdag. Så kan vi gå ind i den app, som Olga snakkede om, som Eventi har, og se hvor mange billetter, der er aktiveret lige nu. Hvor mange har været inde at hente deres billetter. Det kan være på tværs af alle. Sæsonkort, partnere, medarbejdere, whatever. Så kan vi se, hvor mange har billet til kampen på søndag, og det er så et eller andet antal. Så siger vi, okay, det er ligesom med alt muligt andet. Nu siger vi bare, at et flyselskab, så kommer alle ikke til flyet. Så du kan godt overpuffe det, hvis det er. Så hvor høj udnyttelsesgrad, apropos det, Olga lige har nævnt, er det, vi forventer til den kamp mod Anders. Jamen, hvor mange billetter kan vi så rent faktisk have ude for at flyve stadion op? Og det er sådan et større arbejde, men nu siger du det med at forekaste, at vi har lejet lidt med det, men fordi vi har den mulighed med, at vi hele tiden kan trække billetter, så er det ikke blevet prioriteret i vores dagligdag og forecaste, fordi vi kan trække det ud dagen før om morgen og sige, hvis vi regner ved den udnyttelseprocent, vi historisk har haft mod Anders, eller klokken to på søndag, så er den udnyttelseprocent, nu siger vi bare 75%, og ganger på de billetter, der er ude, så er det ret godt at vide på, hvor mange der kommer på søndag.

Men hvis man nu kunne gøre det endnu tidligere, ville det være godt. En udfordring for os er, at vi har 16 hjemmekampe om året. Så hvis vi ikke skal tilbage til den tid, hvor vi var i 1. division, så har vi ikke så mange sæsoner at kigge på. Så for at få mange observationer, vi er en arbejdeligt aktieselskab, så fik vi observationer hele tiden. Vi får observationer, når vi har hjemmekampe, og dem har vi i gennemsnit 16 af i Superligaen om året.

Og det gør jo, at det kræver at tage ret mange sæsoner, før vi begynder at have Har I som cirka eller præcis som procentsopdeling i forhold til de forskellige kategorier som fagens, hvor mange er der i fagens og i fysikos, hvor mange er der i fjerns kravler og hvor mange er der i sjæl?

Jeg har launchere oppe, og går bare lige herover. Det er altid lovende. Jeg har mange spisende launchere omkring de stemningsskaber med fængsler, og plads til 700 spisende gæster her. Men det betyder ikke, at det er dem her. Det er jo sponsorer f.eks. Så hvor mange billetter skal der være til dem? Hvor mange skal der være til fængsler? Hvor mange skal der være til sukker? Alle de der. Det er bedre fællesvar på det.

Og det er noget meget bedre end mig. Ja? Vi snakkede lidt om i starten, hvordan data bliver skabt i hvert fald. Hvor I både havde data fra det der Eventi? Eventi ja. Og så er CRM systemet, så vi kan strebe to steder og blande alle.

Ja, det er nok nærmest bedre at udslå på det her, ikke?

Men det er rigtigt, at du stod der.

Ja, jeg synes det.

Ja, men det er meget forskelligt. Eventi er lidt mere billedet, og vi skal have eventi. Det var krav. Vi skal have det værd, det værd, vi tror om. Og så optimiser det vores hjemmesystem, det er lidt mere som brug til at registrere selve partner og kontrakter og hvad har de bestilt, hvilke produkter de har. Man kan også se billeddata der. Men vi bruger det ikke så meget til at se billeddata, vi bruger eventuelt til at se billeddata. Så i fremtiden, vores ønsker er at få de der to systemer til at hænge sammen. Det vil sige at de vil være ens. Men vi arbejder med det. Vi er ikke der lige nu. Men vi er i gang. Vi kan lige starte.

Så i fremtiden vil I gerne have det integreret så det er et sted?

Ja.

Og også bare, som du nok godt kan forestille dig, hvis du har to systemer, og du kan manuelt indtaste tingene forskellige, så betyder det jo ikke at I er ens i de to systemer. Så der er jo også meget forestyring i det, så det ville være meget rart hvis der var en kerne, og det ville nok være CM-systemet, fordi det er der det bliver ført. Når man skriver det ind, så bliver det ført over.

Jeg kan da bare lige bide ind, fordi jeg synes denne diskussion om Charmy & Pauvi er interessant. Også at jeg lige nu er i gang med mit forskningsprojekt om den der del der.

Så det er jo forhåbentlig noget viden, der kommer tilbage til jer, men også til VFF osv. Fordi noget af det er, at der sidder nogle fodboldnørder herinde.

Jeg tror nok, at jeg er en af de store fodboldnørder.

Og dem her, så er det selvfølgelig også noget af det data, der bliver leveret af Divisionstræning, som jeg kigger på i forhold til, hvordan man kan komme i gang med Power BI og hvornår man skal kigge på det, vi kalder pro code løsninger. Hvad er balancen mellem, og det taler meget ind i det her med datamodernhed. Hvor er man henne, og hvad er det man gerne vil på sigt. Så det kommer både til at være noget meget simpelt, som også dem der vælger Power BI som valgfag for at kigge ind i, men så også lidt mere til det her, hvad gør man, hvis vi skal data live ind.

Så det er noget af det, jeg sidder og bruger lidt tid for også.

Til de interesserede, der gerne vil læse lidt omkring det her.

Vi kommer spæsigt.

## Interview 3 Palle

Taler 1: Undskyld? Jeg har ikke tro for mig på noget af det, jeg siger. Jamen, det er okay, vi skal nok tage det med et gran salt. Var det Pille eller Palle? Palle. Palle, der er med på, at vi er godt med at optage. Vi har fået lov til at låne Palle. Hvor er dit kalle? Der er sådan. Hej. Mit navn er Pelle. Jeg har været så heldig at være i VFØ næsten 20 år. Så det har været en lang rejse med både op- og nedture. Og heldigvis er der et par gode opture, som man husker meget tydeligt.

Min rolle omkring klubben har været mange. Vi var på et tidspunkt 3,5 ansatte. Så der havde man rigtig mange roller. I dag, synes jeg, de sagde i går, at vi var rundt med 100. Men jeg skal lige sige, at de tre sagde alt. Det var administration, så i dag er vi 25 stykker. Så det er nogle helt andre roller. Så i dag, der er min rolle, den går 100% på kampopvækningen. Så er det mit overordnede ansvar, at hele rammen omkring kampen fungerer. At folk møder ind til de forskellige jobs, der er i boder og i sikkerhed. Hvor mange vil I skyde på, at når vi åbner dørene, hvor mange vil I så skyde på, at vi har i gang på stadion under, altså under, hvad det hedder, tribuneafsnittet til at servicere folk og sådan noget.

Taler 1: Hvis vi er 6.000, hvor mange har der så et sving nede på stadion? Det er faktisk rigtigt. Det er data, jeg arbejder med, så det er meget faktabaseret. Ja, hvad siger vi?

Ukendt: 100.

Taler 1: 100? Det er det i hvert fald.

Ukendt: 400.

Taler 1: Ja, 400 er for mig. Hvad siger du? 100-200. 100-200?

Ukendt: Nej.

Taler 1: Vi runder 250 mennesker til sådan en mellemkamp der. Så der er rigtig mange i sving for at servicere i de områder. Og egentlig, det er mit ansvar, at det kører nu ikke sådan, at jeg er

på vej med alle dem, som vi har en masse, som er ledere i de enkelte områder. Men det er sådan for at sige lidt om, hvad skal man sige, sådan kamprammen den er i dag. Er der nogen af jer, der kommer fast på stadion? Men det er jo også det der er det sjove ved det job, der er blevet her, fordi da jeg for mange år siden blev ansat, der blev man ansat i klubben, fordi det var hjerteblod, og fordi man havde en eller anden indgang til fodbolden, enten som frivillig på en eller anden måde, eller som fodboldtræner, eller som noget med ungdomseliten. Men i dag er det jo meget mere specialister, som bliver taget ind på enkelte områder, og vi begynder jo stille og roligt at have nogle kollegaer, som måske ikke har den store indgang i fodbold, men bare fordi de er pissemægtige til de områder, de har. Og så må vi så håbe på, at vi kan få fodboldet med sådan stille og roligt.

Men det er jo den udvikling, der er blevet inde. Og så sent som i går, der vælger vi en ny mand ind i bestyrelsen, som eftersigende på bolde, der er Brøndby-fag, men bare har en hel masse at kan bidrage med i vores bestyrelsesarbejde, på strategiarbejde, fordi han har sidset i arbejdernes landsbank og forhandlet store vantigheder og sponsor aftaler med mange klubber. Så han kommer helt sikkert til at kan bidrage en masse i vores bestyrelsesarbejde. Så det er sådan en helt ny verden. Det vi skal snakke lidt om i dag, det er speciel kampafvikling og speciel ramme omkring kampafvikling og nogle af de ting, som vi går ind og arbejder med. Det øverste billede her, det var sådan Viborgs Stadion så ud for lidt før corona og nogle år før der, hvor vi sådan åbnede rammen for 2.000 mennesker, hvis det var en god dag, og skulle klargøre lidt i det. Ned til en ramme Vi har en dag i dag, hvor vi spiller mod West Ham og har stort set udsolgt på tribunerne. Og vi har en kapacitet på 10.000. Så det er egentlig den udvikling, der er sket på få år, hvor rammen omkring stadion er blevet en helt anden.

Og det har vi brugt ekstremt meget tid på i forhold til vores brug af data, udvikle hele elektroniske platforme, udvikle brugen af de data, vi opsamler på kampene. Brugsgrader, omsætningstallige brugere på mange forskellige fronter. Så der forsøger vi at tage nogle skridt og har brugt det til at komme videre med os. Hvis vi kigger på tilskuerudviklingen, så kan I se her, at i den 1. version, der var vi enige om at have et tilskuertal på 3000 så dykker det selvfølgelig her lidt med corona. Men ellers så kan I se, hvor stejl en kurve det har gået op af. De her to år her, de tre år her er rimelig sammenlignende, fordi der spiller vi i det man kalder nedrykningsspil, kvalifikationsspil i SU-ligaen. Det vil sige man møder i de sidste ti kampe, møder man de seks nederste hold. Hvor mod den her ene runde der, der var vi heldige at komme i medaljeslutspil samtidig med at vi er ude at spille europæisk. Men det der er vildt nok at se, det er at 24-25 sætter vi faktisk en tilskuerrekord på 6400 for Superliga kampen og det.

Hvorimod at det her over der, det har vi selvfølgelig over, men det er med et slutspil og det er med et europæisk spil. Så hvis man tager det europæiske fodbold udpræt, så går den faktisk under. Og vi opnår faktisk et højere tilskurtal i sidste sæson. Det siger vi kæmper en lille smule med det nu. Vi ligger på omkring 6.200. Det er ikke helt peaked, som vi gerne vil. Så der er nogle ting, som vi begynder at arbejde på. Og kigger på nogle af de her tal bagved. Og prøver at dykke lidt ned i, hvad er det for nogle områder, at det går ned ad bakke for os. Altså hvor vi lige taber lidt terræn. Så det er sådan nogle ting, vi prøver at bruge det på. Det samme med sæsonkort. I 1819. Der var sæsonkort, det var den traditionelle gamle ting med nærmest et plastikkort, som man fik udleveret og man købte på et årskort. Ret hurtigt så begynder der at ske noget med, at man får indført abonnementer på samme måde som Netflix og alt muligt andet. Så det introducerer vi lige i begyndelsen, hvor corona er lidt i starter.

Vi har jo ikke helt den store udvikling på det i starten, fordi som sagt corona kom.

Efter corona blev slået op igen, og vi så en ret kraftig markedsfødder på sæsonkortabonenter, der eksploderede det for os. Så i dag er vi 4.100 abonnenter på stadionet. I 2019 var vi 504 årlige sæsonkortholdere. Så en helt eksplosiv udvikling.

Du køber en plads, akkurat på samme måde som du køber et årskort, hvor du har en plads, men her betaler du bare om måneden. Fordelen fra årskortet er, at de skal fornyes hver år. Det er her ikke noget jeg gør, men generelt er der en del, der for eksempel får købt et fitnesskort, og det kører bare hele tiden ud, når man ikke bruger fitnesscenteret. Det er egentlig lidt på samme måde her. Så kører det bare ind til man siger det er. Har I så talt på, hvor mange der så bruger det? Ja. Fordi det er jo så det næste, det kommer lidt senere. Det er hele vores udnyttelsesgrad, fordi vi ønsker heller ikke bare at sælge det op, hvor mange der sidder i det der stole, og det står tomt. Så det kommer lidt senere. Men her i 223, så begynder vi egentlig at være i en situation, at vi har fået så mange abonnenter, eller så årskortet solgt ud, at vi er nødt til at begynde at kigge på nogle andre løsninger. Fordi som sagt, når du køber et årskort eller et sæsonkort omrørende, så optager du en plads. Og vi har 10.000 pladser. Nogle af pladserne er sat af i 1.400 til udvenderafsnittet, og 1.300-1.400 til bespisende gæster, og 1.800 til partnerbilletter.

Så det begynder stille og roligt at plænge ned i de sæder, man kan sælge. Når vi så har solgt omkring 3.500 sæsonkort inden for abonnement eller oversplit, så begynder der at være færre pladser at sælge. Så vi introducerer et billetabonnement, der kommer herind til. Og billetabonnement er egentlig på den måde, at du stadigvæk har adgang til kampene, men du skal aktivt ind og hente billet, når du ønsker at være der. Så ud af de her, vi er på omkring 780

stykker. De har adgang til det, og der er en garantiperiode en uge før kampen, der er de helt 100% sikre på at få en bilet. Men hvis du kører ind i den sidste del af garantiperioden, så kan der være udsolgt. Så det er her, jeg håber, at vi kommer til at udvikle os. Fordi dem, der ligger i den her del med sæsonkortabonnenterne, hvis der er så udløst. så skrædder er for lav, så forsøger vi at få den over på billetabonnement, fordi så får vi ikke nogen tomme pladser. Og dem her, de er, altså, de bliver stille og roligt facet ud. Altså, vi sælger ikke mere, men dem, der har været med igennem mange år, har et års kort og sådan nogle ting, så de skal selvfølgelig have lov til at gøre det, men det er ikke det, vi ønsker at gøre.

Vi arbejder, forsøger at arbejde meget med målsætning. I forhold til hvor vi ligger på de enkelte kampe. Nu har vi Vejle den 23. i 11. Og vi har Midtjylland den 7. i 12. Hvis man kigger på tallene hnerede. Med hvad vi ønsker at opnå. Så er det faktisk sådan. I forhold til pladserne på stadion. Når vi siger 75%. Og I er så skarpt. Så 10.075% det kan vi godt regne ud. Så det er næsten udsolgt, når vi siger 7200, der skal fremmødes. Fordi vi er med på, at vi har kun en fremmødeprocent på 75. Hvorimod til Midtjylland, der går vi op og regner med en fremmødeprocent på 85, så vi kan få 8500, og så har vi nok lidt overbrug i den dag, der gør, at vi kan komme lidt højere op. Men her kan I se, hvordan vi forsøger at målrette detude i de forskellige arve. afdelende eller afsnit på stadion med 100 stykker i vores Skybox, 100 stykker i vores Gandhus Clown, 720 stykker i vores BDO, samlet 1.150 i Vibra-afsnittet, 2.000 partnerbilletter, 2.500 på Østtribunnen, 1.500 på Sydtribunnen og 300 i udvandrafnsnittet.

Så det sætter vi op målsætningsmæssigt, og det følger vi. Altså vi følger de tal, vi følger op på, hvordan ser det ud i de enkelte afsnit, og vi prøver at kigge lidt på, hvad er det for nogle mennesker, der møder ind specielt. herovre på vores Østtribune og Rundtribune og i udvalgte afslitter. Så det forsøger vi at følge ret godt. Så var der det her med brugskrager. Her har vi vores forskellige produkter. Vi har vores bilstedsal. Det ligger rimelig pænt med 92% benyttelse. Det er selvfølgelig fordi, det er her, du går ind og køber en billet. så møder du frem, når du har betalt 150 kr. eller hvad det er. Hvorfor er den så ikke højere end 92? Det er fordi, vi også laver nogle aktivering. F.eks. laver vi en aflæreactivering til alle folkeskolerne. De kan have en gratis blætter til en af vores kampe, hvor vi ikke forventer så højt et tilskud at sælge på. Der er vi godt klar over, at når vi laver gratis blætter, så ligger vi måske nede på 65% i fremmøde. Så det er derfor, den ikke er højere.

Så kan vi tage vores erhvervsklub. De har taget et kæmpe hop. Det er meget tydeligt på, at vi konkret går ind og arbejder med tingene. Her i de første år, altså i den første tid, der var der ikke så stor fokus på, om de produkter, de havde, blev benyttet eller ej. Så kan man se, at man

tager fat i det og begynder at kommunikere med det, stiller krav om, og hvad gør I? For eksempel erhvervsklubben har alle sammen adgang til spisning. Det er sådan ret nedernt. og regne med at der kommer 800 mennesker og købe mad indtil 800 mennesker og så kommer der kun 600. Så det er sådan ret tydeligt, at det der man tager fat i, det dur ikke det der. Og der er jo en masse gode historier med madspilder og alt muligt andet, som man kan putte på sådan en kommunikation. Og det gør vi sådan ret tydeligt. Det samme med sæsonkortholderne. Som I ser, altså vi havde lige det her forår 2023, det er altså der hvor vi spillede medaljeslutspillet, det er Brøndby FCK, Midtjylland og alle dem der. der er hver eneste søndag. Så derfor er benyttelsen højere.

Men I kan se, at ved faste og arbejde med det, jamen der kan vi altså flytte nogle ting. Så samlet på eventen, der formår vi at rykke vores benyttelsesgrader rimelig positivt. Og igen, hvis vi så tager det her efterår, vi falder lidt, så det skal vi have kigget på, det skal vi have højt fokus på. Det prøver jeg at komme med nogle eksempler på.

Vi arbejder med tre kategorier. A, B og C kampe. Så arbejder vi på den måde, at f.eks. nu er vi ved Randers nu her på søndag. Så går vi ind og kigger på, hvordan var ens sidste kamp på Randers. Hvad var vores omsætningsstal der? Hvad var vores kopier der? Vi har kampniveauerne, og så har vi sidste år. Og så i forhold til sidste år, hvad der var, så blev der besluttet aktivering. For eksempel vejle, der er klubberklubbernes dag, fordi vi ved, det er en svær kamp. Så der er vi klubberklubbernes dag, og i samarbejde med alle samarbejdsklubberne, skal vi gerne have 1000 mennesker ind til den kamp på aktiveringerne. Hvad er en A-kamp? En A-kamp er de fire store. Det er Brøndby, AGF, Midtjylland og DF Cøbenhavn. En A-kamp er meget kategoriseret som noget, hvor vi kun via markedsføring på kampen kan skabe grundlag for kampen. Hvor mod en C-kamp er en kamp, hvor vi er opmærksomme på, at hvis vi skal nå et tilskudt tal, som er vores måltid, så skal der aktivere. Så det er ikke, altså Nordsjælland for eksempel er en C-kamp.

Men det er jo ikke fordi Nordsjælland ikke spiller med i Torbenjællands fodbold eller noget. Der kommer bare ikke nogen folk fra Nordsjælland, og der er ikke nogen der gider for Viborg. Altså Nordsjælland trækker ikke i sig selv. Så der er det rammende omkring kampen, at vi skal bytte på. Så der er ikke nogen placering at gøre? Nej. Så hvis Nordsjælland ligger nummer 1 i en sæson, så er det ikke nærmere? Det er jo nej, det er jo en A-kamp. Så det er bare at ringe historien på og til? Ja. Jeg siger ikke at ÅB er fri. For eksempel, OBR er historisk set, hvad den bedst går af i gang. Men der er det lidt afhængigt af, hvor godt det går OBR. Fordi OBR har potentiale til at udfylde hele udbandet afsnit, hvis det går den godt. Når du siger, at der skal

aktivere en C-gang, kan du definere det? Det kunne fx være Aula, den her skoleplatform. hvor vi sammen med kommunen går ud og siger, prøv at hør her, vi giver 1000 billetter og så har du mulighed for at komme ind og se kampen i Aula.

Taler 2: Er det også så præcis defineret, at det er 1000, eller kun Aula, eller er det nogle faste rammer?

Taler 1: Ja, det er faste rammer. Det er som regel voucheraktivering, hvor vi går ind og sætter rammerne på, hvor meget vi vil have. F.eks. den her kamp vi har mod Randers, der har vi åbnet et nyt samarbejde med Skive IK som partnerklub, så der har de adgang til billetter. Vi har Grøn Bazaar, de har adgang til billetter. Og generelt sammen har vi lige haft de adgang til billetter. Jo, og så har vi 60 kroners tilbud på øste. Som regel, så er det sådan, at når vi har vores stadion, så har vi jo vores Syntrebyen, som er vores, det er den der, det er stemningstablen til byen. Og så har vi vores lange side øst over mod Tindhallen. De to steder der, der skal du helt betale for at komme ind og se fodbold. Vestside modsat til. Det er vores partnertribune, der betaler du helt automatisk, fordi der har du købt billetterne til. Så når vi aktiverer fx de her gratis billetter, så er det Nordtribune nede i det afsnit, der er dernede. Fordi vi vil ikke ind og prisdifferenciere på de to tribuner, hvor vi siger, at der betaler man sig for at komme til modvold.

Så håber vi på, at vi kunne udvikle. Vi lavede en Aula-aktivering. Alle dem, der så kom ind til Aula på Aula-aktiveringen og løb frem, de fik tilbud om at komme til den næste gang, hvor de så fik 50% rabat, så åbner de for de næste tre byner. Og alle dem, der så brugte det tilbud og mødte frem for det, de får så efterfølgende tilbud om abonnement. Så det er den måde, vi forsøger at slås det ind på.

Taler 2: Hvem er konkurrenterne til jer? Fordi nu snakker vi lidt om, selvfølgelig er der jo en spiller i en fodboldkamp mod Fredericia i dag og i Superligaen, men det er jo sådan spillet på banen. Hvem konkurrerer du? Du siger, det er fedt at være de første med det her. Kigger I sådan på de andre og siger, de konkurrerer med de andre klubber om tilbud, eller er det mere lokalt at sige, det er vi på HK, eller er det nogle andre tilbud?

Taler 1: Det er lokalt. og tilskuerne. Kan du huske i undersøgelsen, hvor mange procent der købte billetter andre steder? Det er jo ikke ret højt. Så det er meget mere det andet. Faktisk er der et ekstremt tæt samarbejde mellem klubberne. I søndags spiller vi i parken, da en af mine

kollegaer, Alexander, som står for brudesal på stadion, han er over og følger deres ansvarlige for Food & Barrage derovre. Og det er helt ned på detalje. Altså, hvad mål skal de have? Hvad omsætning skal de have på den kamp? Hvad har de i gennemsnit de selv per tilskuer? Hvad er deres prioriteringer inden for boderne? Der er ekstremt stor åbenhed. Fordi, at jeg tror generelt, så kigger klubberne på, at jo bedre vi alle sammen bliver, desto større mulighed er der for at løfte grundlaget for tilskuer i Danmark. Så på den måde er vi ikke konkurrenter. Men selvfølgelig, Selvfølgelig er der lokalt opgøret mod Midtjylland, men det er jo vores fangrupperinger og sådan nogle ting. Vi har administrativt et rigtig fint samarbejde med dem.

Så er der nogle, man klikker bedre med end andre.

Taler 2: Så det er underholdnings.? Lad os nu sige, at I spiller søndag kl.

Taler 1: 18.00.

Taler 2: En A-kamp mod et SK, og samtidig er der en eller anden stor musiker, der spiller over i tinghallen. Vil det være en konkurrence for jer?

Taler 1: Ja, det vil det være. Det kan det være på nogle områder. Hvor tit rammer I kapacitetsproblemer? Som sagt, det tipper lidt for os lige nu. Sidste efterår havde vi seks ud af otte kampe, hvor vi har udsolgt på Sydtribunen. Så vi er sådan tæt på.

Taler 2: Jeg tror lige der er to spørgsmål.

Taler 1: Du snakkede jo så om gennemsnit. Hvad bruger sådan en endtvist? Den har man talt på.

Taler 2: Hvad de bruger når de er inde.

Taler 1: Ja, vi ligger på 56 kr. plus måns. Plus billet. Billetten regner vi ikke med inden det, fordi der er så mange. Til de store kampe har vi måske 2.000, som er fysisk inde og købe en billet.

Og til sådan en kamp her i Muranas, der er der, at vi har nok 2,5 eller sådan noget. Men mange har jo en indgang, altså enten har de armamenten eller en sponsorbillet, men de er jo betalt. Så derfor bruger vi ikke billetprisen så meget. Men hvis du tager i udebande afsnittet, så nærmer det sig 200 kroner.

Hvis du siger, at vi køber 2.000 kroner fysisk billet, er det så på samme dag? Nej, altså vi starter, det kan simpelthen ikke være 2.000 kroner, der starter vi billetterne. Og så kører vi, altså så kongligerationsmæssigt, der kører vi sådan stille og roligt op til. Altså alle de steder, hvor vi har faste pladser, der går folk hurtigere ind og aktiverer, fordi der køber de pladsen. Altså for eksempel vores Sydtribune, hvor der er fri. Det er meget på de sidste dage. Vind og vejr og vind og sådan nogle ting, der har lidt afgørende med det. Nu sagde du i forhold til vejr og vind, og vi har jo snakket om, hvad der påvirker i forhold til fremmødet. Udover hvis der er musik eller jeres højdembrødspiller. Hvad andre ting påvirker fremmødet? Kan du mærke, hvis det går godt, eller der er penge i oliekårne? Kan I mærke det? Eller hvad kan I mærke? Det ved jeg faktisk ikke lige, når du sådan specifikt siger, hvordan udviklingen er sådan ude. Det jeg synes vi kan mærke, vi bruger lidt internt nogle flosker, fordi vi var på studietur i Forbes Sommerland.

Det var det venstmækkede dele, og det er et spørgsmål om at servicere folk rigtig godt. De fortalte det sådan, at når de løftede deres tilskudertal, så var det fordi de byggede en ny rutsjebane. Men den rutsjebane kunne maks holde sig. Omkring to år kunne den maks give, at du holdt det hop, du steg i tilskuerne. Så er det eveneten omkring forårets sommerland, der gør, at du fastholder det hop, du har taget. Og jeg tror, det er lidt der, hvor vi er lige nu, at vores byggerudsebane, det var først for kommissionen, lige gang igen, ud at spille europæisk og spille medældeslutspil. Der byggede vi vores udsebane. Og lige nu, der mangler vi det der håb, og det kan være mange forskellige ting. Det vi arbejder med lige nu, det er, hvordan er det, vi fastholder den der attraktion i det. En fed oplevelse af fanszonen er kun med til at understøtte. Altså folk kommer ikke kun for at opleve, at vi lever i fanszonen. Så det er helhedligt. Men vi har et klart ønske og mål om, at selve resultatet på banen bliver en mindre faktor.

At det er fællesskab og oplevelse sammen, det er det, der skal være.

Taler 2: Så tager vi lige de sidste to andre.

Taler 1: Nu skal vi se om vi kan forudsige tilskuerantallet. Ja, det kan vi.

Taler 2: Med 10, 7 og 3 dage op til kamp.

Taler 1: Hvad har det betydning for dig? Det er jo ingen tvivl om, at jo tidligere man ved noget om det her, så er der jo sådan hele klarkøjlen. Der er forskel på klarkring og kamp, hvor man har en forventning om, at der er 8500 på lægterne, og så en klarkring til, at der er 6500 eller 5500. Så der er nogle tal, som vi kigger på. Så er der rigtig meget omkring antallet af boedepersonale. Der er markant forskel på, om man skal servicere 8500 eller 6500. Så det er meget den forberedelsestid, der er. At det er den, der er vigtig for os. Så sådan en fejlmarked for dig, hvad kunne den ligge på? Hvad der er der? Hvis vi nu anslår et eller andet antal, at det her er dem, der kommer, der vil jo altid være en usikkerhed. Det var tidligt, at vi begyndte at snakke om det. Hvad er det med dig, den olker? Det er dig, der har forsøgt også. Det er faktisk en god faktisk. Det er første del for, faktisk. Nogle gange kunne vi ramme det. Men vi fandt ud af, at hvis man først brugte genviden med den forecast, som vi har lavet, f.eks.

Hvis man nu har lavet nogle, hvor det hedder kvæn eller noget der, så plus eller ikke, så kan man arbejde med det. Men hvad sagde du til mig sidste gang? Plus eller minus 10? Nej. Nej, eller hvad? Jamen, det var, at det ikke var. Men altså, for at ikke få betydning for din indlægning. Så er vi derhenne. Så er vi derhenne. Så er vi derhenne. Men altså. Måske jeg spørger, hvad det sådan er, men noget af det vi oplever, når vi arbejder med det, er at på én måde, på én ting, så har vi rigtig meget data. Men vi mangler nogle gange noget specifikt på en kamp. Altså for eksempel, vi har 16 kampe om året, men vi møder måske kun holdet én gang, måske to. Så hvis nu vi har spillet fire sæsoner, så kan det rent faktisk være, at du kun, selvom det er fire gange 16, så kan det være, at du kun har data fra fire. 4 gange 4 gange. Og der kan være helt vildt store forskelle på, om det er maj måned, september måned, december måned, om det er klokken to, klokken fire, klokken seks. Men jeg har store forventninger.

Taler 2: Jeg tror, der var et sidste spørgsmål, så runder vi af.

Taler 1: Jeg vil gerne høre lidt om et segment, du kommer ind i. Ja, altså demografin med fordelinger, eller hvad? Ja, og alder og køn. Køn kan jeg næsten glemme at tage med. Nej, prøv at høre, hvad gætter du dig selv om? Altså jeg har jo udført den af mænd, men det er også bare, det er jo det, jeg har. Var det en følelse eller en flet fakta? Begge dele, slet ikke. Jamen det er jo, hvad skal man sige, vi har haft en voldsom stigning i piger og damer, så det er ret fedt.

Og der hvor vi sådan helt konkret har oplevet issues med det, det er på toaletterne. Der har vi været nødt til at bøbe sydsovnene og bygge nye dametoiletter, fordi vi simpelthen ikke har kapacitet til det. Jeg kan ikke sige dig tallene 100%, fordi den måde vores profiler er bygget op på, så er det sådan, at vi er ikke kommet dertil endnu, at det er et kort en profil. Det er der f.eks. i FCK, og det er der også hos køber til tilagte gamle og så.

## Interview 4 Palle og Olga

Taler 1: Nu er der mulighed for at interviewe rundt af jer. Det bedste er én af gangen.

Taler 1: Så er det vist også godt. Jeg synes, eller det er jo i hvert fald bare mit indtryk, at der er vist til alle de der grafer der, at den måde, hvor du arbejder med data, det er meget manuelt. Kan det passe, eller trækker du selv data ud på de her systemer? Ja og nej. Nu er Aalto kommet til det. Så er det blevet lidt mere systematiseret. Men det er vores billetdata, altså vores billetdata platform, det er et univers, hvor der er en masse statistikker og sådan nogle ting. Så du kan godt bare arbejde i billetsystemet. Men ja, det er meget udtryk.

Taler 2: Jeg vil gerne studere. Vi har snakket om, at udarbejde et ikke til eventet. Så det er måske noget, som vi kommer til at gøre i fremtiden. Men så bagefter har vi besluttet, at der er nogle andre områder, som kan bruge vores tilnug.

Taler 1: Det er derfor, det er lidt bedre.

Taler 2: Men det er en måde, som kommer til at fungere på.

Taler 1: Men jeg spørger ikke, hvordan jeg skal studere den her. Der er ikke andre klubber, altså dem vi har lidt ven til, vi har firmaet ud. Der er ikke andre klubber der gør det. Så Olga og Daniel er de første som skubber til det der. Så ja.

Taler 1: Jeg tror, at det er sådan, at historikken er længere. Men det er jo selvfølgelig logisk, at får man ikke så mange point på kontoen, så er der en effekt af det. Det er sådan længere. Det er jo ikke fordi vi sådan, hvis du tager det her år, det er jo ikke sådan fordi vi har blæst hele ligaen væk. Altså vi ligger alligevel stadigvæk med 6.200 og hvor der var 6.400 sidste år. Sådan mindre effekt, ikke så stor effekt.

Nu snakkede du lidt omkring, at når vi kigger på hvor mange, I antager der kommer til en kamp, at det var dem vi spiller imod omsætningstablet. Det er noget, som måske ikke står på papiret, men som stadig har en indflydelse. Man tænker på, om det er en sommer- eller en søndag-

eller weekend, så man måske ikke medregner det, men tager et valgud fra selve dagen eller dagen op til. Jeg tænker, du har gang i at kigge på de forskellige dage.

Taler 2: Vi har undersøgt det under selve studiet. Vi har undersøgt, om hver har en indflydelse. Men vi fandt ud af, men igen, det er min erfaring, at vi fandt ud af, at det gør det ikke. Så det er ikke så stort forskning. Fordi hvis man nu har købt billetten, og hvis det er nogle sådan vigtige kampe, som man kommer, så er det ikke sådan den største forhindring. Og specielt ved at vente jo, at der er en heligens, så det er det lige meget. Men vi får til at udforske det, vi har lavet sådan nogle overblik, da jeg var i praktik, også i Shani. Men vi har aldrig så gået videre med det.

Taler 1: Jeg tror, at der hvor vores udsving er størst i forhold til tid og vejr, det tror jeg, det er bodesalg.

Vores økonomi er markant større end en god sommerdag, måske fredag aften. Jeg tror da vi har FCK og Sønderjyske fredag aften her i starten, der mener jeg vi ligger på 7-68 kr. i omsætning fra tilskuer. Hvor rådigt vi er mod hvad det hedder. og OB nu er helt nede på 47. Så der er stor forskel. Men det er også meget logisk, fordi køber du en fadøl kontra en kop kaffe, så er der i hvert fald en 20-årig forskel. Så nu er jeg meget ligegyldig.

Taler 2: Har en til prøvet krydstjekken andre arrangementer?

Taler 1: Nej og ja. Hvad for noget er det så sjovt?

Taler 2: Hvis der nu kommer en stor koncert i Forsenskalenderet, at det kan trække så mange mennesker?

Taler 1: Der er noget stor forskel, hvis du skal sammenligne det. For eksempel i en koncert, der vil langt hovedparten være fysisk ude og købe billetten. Hvis vi er 8500 her, så er det måske maks 3.000 eller 2.500, som fysisk har købt billetten til kampen. De øvrige har købt billetten via partnerskaber eller via abonnementer. Så det er jo ikke nødvendigvis bare lige til den ene kamp, det er jo til en serie af kampe. Så der er en forskel der.

Taler 2: Så det vil have en betydning på de billetter, som er kørt?

Taler 1: Det kan det have, hvis vi ryger i en stor event. Jeg forstod det sådan, at man kunne samle en i forhold til at fremmøde de hårdest. Nej, nej, nej.

Taler 2: Mere om hvis der er en stor begivenhed, der gør, at folk måske fravælger.

Taler 1: Smukfest faktisk. Det er en koordinat, når det er der. Og det er heller ikke til at forbode personale, fordi også der er noget andet. Er der en grund til, at hvis I har købt per tilskuer, eller omsætning per tilskuer, og ikke omsætning per køb? Jamen det har jeg arbejdet med også. Hvad ligger antaget køb på procentvis? Ja, det kan jeg ikke mere mene, at det er 100 og nogle kroner, der er i kassen der. Men, grunden til den også er svær, og nok grunden til, at vi ikke arbejder så meget på den, det er, at vi forsøger, som jeg sagde på abonnementen, og der forsøger vi at sælge menyer med ind. Og til en normal kamp, der har vi på vores partners side og på vores menyside i Gabon, der har vi solgt omkring 1000 menyer. Og når de bliver købt i boden, så er det jo 0 kroners omsætning. Så derfor bruger vi meget mere, vi bruger selv et par tilskuer, og så bruger vi antallet af handler. Og antallet af handler er antallets transaktioner. omkring 75% af de tilskuer, der er, de skal handle. Så det er mere det tal, der er ved brug af.

Den krølle får vi faktisk på søndag kommer der en ny endda gammel leverer kassasystem til os, som skal prøve at sætte de selv af de lavt to testterminale til den her gamle og fire til de næste. Og det er meget fordi vi ikke kan få nok data ud af vores nuværende, at vi ønsker at skifte.

Taler 2: Vi tænkte på, at nu hvor du snakker med jer, at I har ikke events og I laver aktivering og sådan noget. Registrerer I på nogle steder jeres data, hvis I har været i gang med at lave aktivering i forbindelse med en kamp?

Taler 1: Prøv lige en gang mere. Altså om vi ved, hvad vi har til hver enkelt kamp?

Taler 2: Nej, hvis du har en kamp, hvor vi måske forventer, at der kommer særlig mange, så I laver dine her aktivering med billetter. Registrerer I det i jeres data til kampen, hvis I har aktiveret de her billetter?

Taler 1: Ja, fordi at Den måde vi laver, vi går ikke ned i gårde gaden og deler billetter ud.

Taler 2: Nej, det er også det.

Taler 1: Al vores aktivering sker via voucher koder. Så alle der bruger de her aktivering, de er oprettet med en profil, så vi ved hvem vi snakker med. Og så bruger de voucher koderne. Så vi ved altid via koderne, hvordan tilgangen den er til billet.

Taler 2: Jeg tænkte mere i forhold til at man registrerer dit eget til den her kammer vi har haft.

Taler 1: Det gør vi også. Det kører på kamp af tilskuerfordeling på kampen. Så ved jeg, at sidste gang til afløb, der var der 625 billetter afhentet, og 462 blev benyttet.

Taler 2: Er der en variabel, der har overrasket dig mest, efter I begyndte at rase af?

Taler 1: Er der en variabel, der har overrasket mig mest?

Noget af det, vi klør lidt efter lige nu at finde ud af, det er jo netop, vi har egentlig haft en stejl kurve, der er gået rimelig fint opad. Og nu har jeg som sagt sagt, at den er blevet blevet blevet blevet blevet blevet blevet blevet. men der er sådan noget ikke lidt for os. Og der er vi sådan ved at forsøge at finde ud af, hvad er grundlaget ud over fodbold? For eksempel, hvad er grundlaget? Og der må jeg sige, at noget af det vi tror, vi har analyseret os frem til indtil videre, og jeg er nødt til at sige, at det er stadigvæk lidt en følelse frem for fakta, så det er vi godt klar over, at det ikke er så godt i det her rum. Men det er jo meget den indsats, vi selv gør, så hvis vores fokus bliver flyttet væk fra fremmødet, så kan man også se det. Der er jo mange steder, hvor vi går vores kommunikation og hvor vi går vores opfordring til at frigive pladser og hvor vi går vores opfordring til at udnytte de pladser, de har. Når vores fokus bliver fjernet en lille smule fra det måske mere over på det nye app-univers, vi

skal have fortalt om, og vi laver meget mere content i forhold til aktivering af videomæssige og sådan nogle ting.

Så hvis vores fokus der har været flyttet lidt en smule derfra, så tror jeg måske, det ville være mit bedste svar det her på, at jeg synes, vi kan se vores indsats. Den kan vi se, hvor meget den giver brug ind på det. Det tror jeg er en af tingene, vi har tapt en lille smule. Det kan vi ikke have lavet, når der er noget andet, man har fokus på. Men jeg har ikke talt på det.

Taler 2: Jeg har et spørgsmål i forhold til, hvordan I arbejder med dataet? Jer og sammen med Olga og sådan noget. Er der nogle platforme, som er lettest at bruge?

Taler 1: Jeg arbejder ikke selv, men det er Olga, der arbejder 100 gange så meget. Så det er helt klart den vej, vi skal. Det vi skal, det er, at Olga bruger det. Sådan for at bygge alle de her rapporteringsværktøjer, således at dataen bare behøver at putte i en silo der, og så køre det. Så der er vi i gang med ret store projekter lige på det.

Taler 2: Har du brug for maluregningerne? Eller har du nogle tal? Det er de tre-fire ting, men du har lige sammen defineret, hvordan er det? At du bare har adgang til tallene, eller har du brug for at kunne bygge?

Taler 1: Jeg har brug for maluregninger. Jeg vil vide, hvad der ligger under. Men det kommer til at lyde helt forkert, det her. Men det er jeg ikke sikker på, at vores direktør er på overfor. Vi har behov for at vide noget mere end bare det store tal.

Taler 3: Du viste de her temaer overfor hvor mange billetter der var til forskellige kategorier ved forskellige kampkategorier. Hvor fastlåst er sådan nogle tal? Er det noget du kan gå ind og tweake? Nu viste du en A- og en B-kamp, jeg kan ikke huske hvilken hold det var, men der var i hvert fald væsentlig forskel på nogle af tingene.

Taler 1: Ja, men altså grundlaget er jo nogenlunde ens, fordi det er jo produkter der er solgt ind. Så tager abonnementerne, og de er rimelige. Det er jo det samme ansatte, der er. Så er det spørgsmålet, hvor mange der trækker billetterne. Hvis man kigger på vores partners side, så er deres adgang til billetter i to kategorier. Der er det, man kalder event billetter. Det vil sige,

at de har to billetter til alle kampe. To billetter til hver kamp. Så har de også noget af det her puljebilletter. Der kan de fx have 20 puljebilletter. Men de bestemmer selv, hvornår de bruger de puljebilletter. Så f.eks. i en A-kamp kan de vælge at bruge, jeg tror vi har en grænse på 6 indtil videre, med mindre man lige spørger om man må bruge 10. Så derfor, det er egentlig den måde, der kan være forskellen på, men det er mere hvordan virksomhederne selv vælger at bruge deres puljebilletter. Eventbilletterne er to til hver eneste kamp f.eks. Så en del af rammen er den samme.

Taler 3: Så i virkeligheden så er meget af den her fordeling, den ligger fastlåst ret tidligt i processen? Eller hvad?

Taler 1: Ja, men det er jo, hvordan billettræk er. Det eneste, der har fast pladser, som har et sæde på stadion, det er dem, der har oversæsonkort og abonnementer. Og så er det 250 partnere, som har faste pladser ude i de sorte sæder. Ellers alt andet er billettræk. Det vil sige, at du går ind og aktiverer. Du kan godt have fire pladser til kampen. Og hvis du ikke går ind og aktiverer dine pladser, så er pladserne ikke optaget. Så bliver de ikke taget.

Taler 4: Måske lidt opfølgende. Du havde en tabel over nogle målsætninger i forhold til netop også med de her fordelinger, hvor mange I antog, at der kom til hver. Altså hvordan er det sat fast? Altså hvorfor er I taget?

Taler 1: Altså blandt målsætningerne og uarbejdet?

Taler 4: Ja.

Taler 1: Vi starter egentlig med at kigge på kapaciteten, vi har på stadion. Og så forholder vi den struktur, vi laver. Vi har jo nogle opdelinger. Vi har en Sydturbine, en

Vores hjørnekiosker er dem, der sjovt nok ligger i hjørnerne, og det er der, hvor indgangen er. Der er ens produkter, og det er fadøl og ølser. Det er den primære ting, de skal gøre på. På den anden side har vi et streetfood-område. hvor vi har friskestegs-sandwicher, vi har nogle kugleborg og sådan nogle forskellige ting, kylling og alle sådan nogle forskellige ting. Så der har vi noget, der differencieres. Vi har en boed bare med special, og vi har en boed med kaffe

og svæk og alle sådan nogle forskellige ting. Så der forsøger vi at differencere os. Men de store hjørnekiosker, hvor der er, det er der, der er ens. Det er der, vores kerneprodukt er. Og faktisk lige nu er jeg sådan, jeg fortalte, at mine kollegaer har været i FCK. Jeg kan virkelig overveje meget grundigt, det er om vi skal have 3. part forhandlere ind på specialprodukterne. Vi er simpelthen svære ved at tjene penge på det. Vi har 16 events om året, lad os bare sige at de flæskestegs-handlets vi laver ikke er så 16 events, det vil sige vi kan kun forberede til den ene event. Kunne vi nu samarbejde med en, som ikke laver enten flæskestegs-handlets mandag til fredag eller mandag til søndag, så ville han jo kunne bruge alt det han ikke får solgt her på dagen.

og det er så nogle ting, som er helt nye overvejelser for os. Men det er igen fordi, at vi blev en helt anden måde at arbejde med data på, for før så vi bare, okay vi har solgt for en halv million fedt, og vi har solgt 200 flestere i samvittigheden, rigtig fedt, men nu er vi altså kommet så langt, nu begynder vi at kigge ned i SMOK her ved dækningsbidraget på lige nøjagtig flestere i samvittigheden. Og det må vi sige, der er vi udfordret i.

Hvem får nogle andre ekstra produkter? Jeg kommer med mine børn, som ikke spiser svinfryd eller fydsøvn. Er der noget med dem? Vi vil mega gerne lave en fed oplevelse for alle. Men det er virkelig, virkelig svært at lave en økonomi på at sælge 10 eller et eller andet eller noget. Så vi er nødt til at have noget volume. Og det er derfor, jeg tror meget mere på, at vi kommer til at lave noget med en tredje par. Altså, det er ikke fordi, jeg skal sige FCK hele tiden. Men FCK, de står jo i samme situation, men måske, altså man var bare meget højere til at holde tilskudt tal, så derfor er der også flere, der efterspørger nogle forskellige. Men de gik simpelthen ud og sagde, prøv at høre her, vi har nogle kerneprodukter, vi kan lave. Vi kan lave til masserne. Selvfølgelig også med andre produkttyper, men til masserne. Dem der har helt specielle ønsker, som vi egentlig også skal blive, det kan vi ikke gøre på stadion. Så vi laver en aftale med Volt. Så kan man bestille ude i byen. Og så er der et sted, hvor man kan få leveret det.

Og ved du hvad? Alle er glade. Og det har betydet, at de har fået sig et hjørne, hvor der er nogen, der bestiller champagne og kaviar hver gang. Det tror jeg ikke, vi kommer til at have. Men jeg tror, det er sådan noget, vi kommer til at kigge ind på. For vi kan ikke gøre det andet. Vi har købte en lov.

## Interview 5 Daniel og praktikanter

Der er ingen svar i min udøvning til det. Som udgangspunkt, så bagefter tager jeg lige med rundt kort og hvite af stadionet, og så runder vi egentlig af efter det. I er velkommen til at skyde med alle de spørgsmål, I har løft. Jeg står lige op, fordi jeg ikke sover så meget i nattet, for lige at holde mig i gang. Men lad os skyde endelig med alle de spørgsmål, I har. Vi har, som vi snakker om nu, godt kunne tænke os at vide, om I har nogle fast definerede roller, Hvem er det der står for at definere den måde man snakker om tingene? Hvem sørger for at alt bliver taget stedigt og korrekt? Hvem sætter reglerne for f.eks. at lave de der fælles ID'er? Det er et vanvittigt godt spørgsmål og der tror jeg ikke helt vi er der hvor vi fast kan sige at det er den her person. Jeg tror det man kan sige er at hvis dataafdelingen er involveret er involveret i projektet, så er det også til stå. Men vi har også projekter, deres afdelinger vi ikke kan understøtte i dag, fordi vi ikke har bemandring til.

Men grundlæggende, så hvis vi indnår et projekt, f.eks. med Palle, så tager vi det ansvarende. Og hvis vi ikke kan have indtastningsarbejdet af whatever reason, det kan da godt være nogle gange, at vi ikke sidder som dem der manuelt skal teste tingene, så sørger vi for, at dem der sidder med indtastningsarbejdet får viden op ad vej. Så vi sikrer os, at det bliver gjort på den måde, som vi aftager. Det tror jeg er den bedste måde, jeg kan sige det. Ved sådan nogle andre i virksomheden, der skal bruge noget specifik data, ved de så også godt altid, hvem det er, de går til? Er det altid bare ja? Der tror jeg, det er vigtigt, at alle sammen svarer, fordi jeg kan jo godt sige ja. Men jeg tror også godt, folk ved, hvem det er, der sidder med et lille bit data. Men der må I meget gerne supplere.

Med det, som jeg har set, der tror jeg også bare, at det handler meget om, at nu har jeg jo ikke oplevet nogen, der kommer og spørger efter noget data, medmindre at det har været fordi, de har haft et projekt, altså at det er ligesom et projekt sammen, slutbruger og dataafdeling, kan man sige. Og så ved de jo, hvem de skal gå til, hvem der sidder med det projekt, det er den, jeg skal gå til. Jeg ved ikke, om der kommer nogen til jeres bered efter data, der ikke er i forbindelse med et projekt. Nu tænker jeg, at vi har ikke så stort dataafdeling. Så det er ikke så svært at finde ud af, hvem er disse mennesker god til. Hvor vi finder ud af, hvis man har brug for det. Men det er også meget det, jeg forholdsvis også har sagt tidligere, at det er også meget sådan et projektbaseret arbejde. Vi tager ind af afdelingen, og så begynder vi at arbejde med det. Og så selvfølgelig hvis de har brug for nogen data, og de har nogen andre ønsker. Så de vil ikke gå til inframarketing associeret. Nu har vi lyst til det.

til Daniel eller til Maja, eller vi kan godt lide at det er faktisk fast struktur, fordi det er meget nemt at arbejde, fordi som Daniel sagde, vi også er presset med ting, og hvis vi vil have sådan mere ting, så vi har også sådan flere opgaver, som vi synes faktisk, at de vil være ikke spændende, men nødvendige måske til at lave, for at løfte af vores data model. Men så, det vil sige, at vi kan godt lide noget, der er struktureret, og hvis de har lyst til at snakke Vi opfører dem, og de booker et mål. Hvor vi ikke underviser, men vi forklarer dem, hvordan det fungerer. Hvor skraber de mig denne PowerPoint, denne plade, og så forklarer jeg, hvordan det er. Og så vi også træder ud af dem, at hvis de skifter det med næste dag, så måske det ikke hænger ud, fordi vi har ikke så stærkt forfra. Så vi prøver at forklare dem, at det tager tid. og de skal også være forberedte på den der måde. Så vi går i den første struktur. Jeg vil sige.

Jeg tænker, at du ville spørge om det samme. Jeg skulle til at sige, at den sagde noget i forhold til at bruge tid og powerpoint. Når I får kommet med noget nyt, fx med de der ideer, er det sådan, at I selv tager fat i dem og siger, at der er nogle visse folk, som skal høre på den her nye struktur?

Eller hvad gør ideen i dag?

Det skal vi samarbejde med. For eksempel kan de sige, at de vil have det her dashboard, og så kigger vi i data og ser, at det her data kommer aldrig til at skudde. Det kræver, at vi gør lige nok de her ting her. Så det har vi valgt at implementere, og det kommer til at påvirke jeres arbejde lige nok. Så I skal gøre sådan her, og så laver vi en guide til dem. Det er sådan her, det skal gøres fremad. Og det er sådan en fysisk guide, det vil være med kassination? Ja, det vil være en powerpoint. Step 1. Du plejer at gøre sådan her, nu skal du gøre sådan her. Så vi er enige om det også. Vi har været enige om, at det var det her, vi blev enige om, vi gjorde. Nu er der fejl i det, og det var fordi, der blev tastet det her, og ikke det her, som vi havde aftalt. Så man kan sige, at hele afdelingen af stikkonten er på det? Ja. Det forsøger vi i hvert fald.

Vil det så også være jer, der ejer de arbejdsprocesser og får dem opdateret?

Det vil det også.

Jeg har et spørgsmål, og det er egentlig bare fordi, hvordan er kulturen hos jer? Er det jer som dataafdeling, der beslutter, nu sætter vi noget i gang, eller er det efterspørgsel spredet ud fra de enkelte elementer, eller er det et stort mix af det hele?

Jeg tror, det startede meget som, at man kiggede på, Vi tænkte, at vi skulle prøve at fremlægge nogle problemstillinger i forhold til medarbejder- og virksomhedsoverhængighed. Så startede vi i en enkelt afdeling og sagde, hvad vi kunne gøre. Men i takt med, at slutbrugerne, Palle, begynder at se bag, at det faktisk man kan, så kommer der efterspørgsel på mere og mere, og så spreder det sig. I takt med, at Palle har et værktøj, som nogle i marketing synes er fedt, så kunne de også godt tænke sig noget, der var mindre. Så helt til at starte med var det nok meget borgere af dataafdelingen. Nu er det meget mere, at vi skal prøve at sørge for, at vi bare kan holde fast i det, eller nå de projekter vi har, fordi vi har rigelige opgaver. Fordi det spreder sig, fordi man oplever, at det, jeg brugte fire timer før hver eneste dag på, det får ham her løst på to minutter. Det vil man jo gerne. Og oven i købet ser det bedre ud.

I brugen af data, hvordan har det udviklet sig fra at I ikke var så mange til nu de der er 180?

Jeg kan kun tage for den tid jeg selv har været. Min oplevelse er, at der er en enorm stor nysgerrighed på det. Og det er kun en nysgerrighed, der vokser, tak med at der kommer nogen ind, som har nogle kompetencer, der kan afhjælpe. Og man begynder at få en forståelse af, hvad er det, vi kan få hjælp til med det her data. Fordi data bliver hurtigt et dyr i skoven. Så man bruger det der neddækkere. Arbejder du med data? Uden at vi rigtig helt ved, hvad det er, vi snakker om. Hvor den her meget dashboard-agtig rapporteringsvej, spor vi er på lige nu. Og det giver meget god mening i forhold til, hvor vi er. Fordi det handler meget om at få en struktur på den data, vi egentlig har. Det er spredt et ringe i vandet i forhold til, kan man gøre sådan, kan man gøre sådan. Vi må meget gerne supplere, hvis I oplever et eller andet.

Jeg tænker også, at hvis jeg har Jeg ved ikke om det er noget nyt, men der kommer jo også nogle gange noget fra ledelsen. Det er også min opfattelse, at det med at det breder sig som ringe, og det er sådan lidt hele vejen rundt. Så det er både fra medarbejderne, der gerne vil have noget, men det kan også være fra ledelsen. Det er ikke rigtigt bare.

Tror du nej først?

Ja, det er det hurtigste kort. De har jo selv tilkendt, at I mangler.

Hvor mange synes du vi mangler? Og hvilke kompetencer mangler vi? Vi mangler nogle der har de kompetencesæt som dem der sidder herovre har. I forhold til at det er nogle der skal kunne arbejde med datastruktur for rente data. De skal have nogle gode kompetencer. Og så skal man selvfølgelig også have nogle mindre kompetencer fordi man kommer til at sidde meget tæt på stækuller. Det er sådan på kompetence nu. Hvis vi er i den omvendtion vi er lige nu. statisk også som toer, så der ikke er været ansat nogen, der ikke er blevet nyafdækende, så tror jeg på, at fem fuldtidsansættelser kunne understøtte det, ud fra de behov vi har. Det tror jeg vi kunne. Og er ledelsen med på det? De er klar over, hvad der skal til for at have en all around fuldtidsløsning, og hvad der så er af faldgrupper ved i gangen. Så er der et forholdsansvar. Jeg kommer fra Horsens, så det går ikke så hurtigt der. Hvis man nu siger, at hvis I skal rate den her virksomhedsdatamod med fra 1 til 10, hvad vil I så sige, den ligger på?

Og gerne hvorfor?

Jeg vil sige, at du kan godt lave et overordnet billede, men jeg vil selv personligt synes, at det er lidt misvisende, fordi det er så afdelingsbaseret. Der kan være en afdeling, der ligger meget lavt, og så kan der være en anden, der ligger meget højt. Så det synes jeg er svært at sige. Der er du nødt til at undersøge på afdelingsniveau, vil jeg mene.

Er der sådan nogle afdelinger, der er mere klar?

Nu kan jeg jo kun snakke med, at nu har jeg været mere tilknyttet end sportslige. Og der synes jeg i hvert fald, at de er meget bevidste om data. Mit umiddelbare indtryk er, at de måske på nogle punkter er på et højere niveau. Men igen, det er også lidt svært at sige, fordi så meget har jeg ikke dykket ned i. Den administrative, så det ved jeg ikke. Jeg har jo også svært ved at sammenligne den administrative med den sportslige del, fordi jeg ikke har været så meget inde over den sportslige del. Så det kan jeg måske ikke så godt svare på.

Men ved du hvordan er den administrative?

Altså når jeg sidder lige med nogle data, hvor jeg primært har renset data og stillet nogle spørgsmål løbende, og jeg har ikke talt så meget, kan man sige, direkte datamodenthed med den afdeling, men det virker til, at de er klar på forandring. og at de gerne vil det. Jeg er måske heller ikke den rette person at spørge i forhold til at rate det fra et til ti. Men jeg tror også, at jeg vil give dig ret i, at det der med de er meget åbne over for data, men jeg tror også det er en blanding af at få noget af, men der er det data kan. At det er sådan lidt der. Hvor mange af afdelingerne er? Og hvordan man arbejder ved det nu?

Jeg tror jeg skal være specifieret ved 1-10'ere. Fordi hvis vi siger at 10 er den bedste i jubilæumet, så vil jeg måske sige, at vi er 7 eller 8. Sådan realistisk. Men hvis 1-10 er den helt, altså det er hvor nordisk der er 10, eller hvor mændvilligt som sætter sig en 10, så er vi nok ikke nummer 8. Eller er det ud fra et specifikt effekt, og jeg er helt enig med det med afdelingerne. og opleve en stor nysgerrighed og at komme en opmærksomhed på, at det at arbejde med data, det er noget andet end det vi troede det var. Det er det mest klare jeg kan give. Jeg kan faktisk godt lide at spille med Piet.

Jeg har vist, vi spurgte os, hvor vi sidder og snakker, og der er en fra en afdeling, der er sådan, hvor man kunne godt høre lige fra den her person, hvad er det ved at gå op for, hvad er det egentlig vi, hvilke indsigter er det data kan give os og sådan, altså, Der er en stor nysgerrighed, men de har også brug for at få præsenteret noget mere for øvenighedsgærdigheden.

Nu har vi lige forhold til overhovedet af de forskellige afdelinger, men som organisation og virksomhedsstruktur, hvordan den hænger sammen og hvordan er jeres afdeling? Refererer I direkte til direktionen eller hvordan det foregår? Ja, vi refererer til CFO's økonomidirektør. Så sidder nogle andre ved siden af økonomidirektøret, eller hvordan de foregår? Vi er kommunaldirektører og vi refererer til kommunaldirektøren. Og de to refererer til? Bestyrelsen. Hvor mange er i bestyrelsen? Det skal jeg vide, for vi havde jo ikke et alt forsamling, hvor nu sidder jeg i 6. Jeg kan ikke huske det. Nu sidder jeg 6-8 tror jeg. Jeg tror man kan google sig til det bedre end jeg lige kan svare. Hvem er f.eks. markedsføring af afdelingen? Hvordan er det, at vi er med i det her? Altså, marketingen, altså den hedder Markum. Den, der hedder Sal, de refererer til noget af det, hvor Søren Støjndirektøren. Dem, der refererer til økonomidirektøren, det er os, Palje, HR og økonomi. Vi refererer til økonomidirektøren. Resten refererer til Søren Støjndirektøren.

Og så er der nogle mellemledere. Hvad kan man sige mellem dem? Mellemledere? Der er en leder for hver af de afdelinger. Jeg drejte over data, men var ikke på det der, hvad kan man sige, vi er en selvstændig afdeling, så der er cirka ni afdelingsledere.

God spørgsmål.

Jeg tager dig Forrest, for det er lidt tidligere end det er Forrest. I hvor høj grad blander CFO sig i dit arbejde? Altså er du i stand til at træffe beslutninger med, hvad der skal handle om? Hvad er det? Fodbold er sådan en branche, som godt kan være lidt crazy i og med, at du kan komme ind og stå og tage ingen erfaring med noget som helst, og så får du et kæmpe ansvar. Og det er den lidt, den branche er. Så man kan sige, at jeg blander sig stort set i mit arbejde. Så jeg har behov for det her program, på grund af det her, det her, det her, og jeg kan fremlægge det, så er det bare at gå. Så du er tolv, når du skal være med på 100 days her i BFF? Ja, og hvis jeg siger, at jeg synes, at det er en dårlig dag, så gør vi det. Jeg har et ret stort seng, det er selvfølgelig. Det er ikke deres beslutning, men vi bliver hørt. Du nævnte, at I var en syvde af de i Datamundo. Kunne du ikke prøve at sætte nogle ord på, hvorfor I vender der? Det er, hvis jeg skal sige, at ham har vi også en syvde af.

Grunden til, at vi sætter os der, er, at vi rent faktisk er ansat med nogen, som primære kompetencer. Det er der rigtig mange hold, der ikke har virksomheder i Syklinien. Dem der er bedre end os er jo markant større virksomheder, som er i Højby, Brøndby, FC Nordsjælland. De er som min niveau i hvert fald bedre end os. Du kan også snakke om, at i Søm i Jylland er der bedre end os. Så vi lander nok et lag omkring AGF og os sådan på helhedsudtrykket i forhold til data. Derfor vil jeg sige, at vi er i det vej.

Jeg synes det er svært, fordi jeg er nødt til at vide hvad 1-10 er. Jeg synes jo, og det siger jeg meget gerne, og det siger jeg også når vi holder andre oplæg også internt. Altså vi må ikke sammenligne os med superlægerne, fordi bare for at succes er det for lavt. Altså vi er nødt til at sammenligne os med, når vi snakker om sådan noget som data og IT og løsninger, så er vi nødt til at sammenligne os med virksomheder der faktisk er gode til det. Det er jo IT virksomheder, nu siger vi bare aktieselskaber og andet, som har en helt anden forståelse af hvad der sker. til infrastruktur osv. Der er vi jo, vil jeg jo sige, markant under 5. Og hvad det så lige er, det er jo svært for mig at svare på. Men vi er længere end mange af vores konkurrenter på det. Men jeg synes jo ikke, at vores konkurrentbilled skal være vores barbershop. Så hvis vi

nu tager i stedet for at forankre dem, så vil jeg også nu sige, at kontier er jo så der, hvor I så har et dashboard til det hele. Møderne. så har I oversikring, katastrof og systemer til det her.

Så er vi nok goddele, fordi jeg tror ikke på, at vi er så langt fra at have en rimelig færdig dashboard løsning. Og ikke så langt fra betyder, at vi har lavet det om altid et helt år. Derfor vil jeg sige det. Vi begynder også at have en modenhed på, hvordan vi skal spørge, og hvordan medarbejderne skal komme til os, og hvad de kan bruge os til. Så jeg vil bare give, hvis det er en titel. så vil jeg sige relativt tæt på.

på det tekniske, eller er det mere sådan, vi plejer at gøre sådan her, eller hvad er det for en?

Se, der tænker jeg, at vi alle sammen skal svare, men jeg kan jo bare lige lægge ud. Jeg oplever, der hvor der er modstand, det handler om forandring. Rigtig meget. Altså, vi har jo altid bare gjort sådan her. Eller, vi har rigtig svært ved at blive værdierne. Det er sådan de primære driver for, hvorfor er det, man ikke vil gå den her vej. Det kan godt være noget pæknisk, men der plejer vi så at tage det pækniske væk fra dem, så det ikke må være det der er en undskyldning. Så som regel tager det der med, hvorfor skal vi ikke gøre noget nyt? Og hvad er det helt præcis, vi får ud af det her nye noget? Også fordi nogle gange, så kan det jo godt være en leder, der har bestemt det fra en afdeling. Og hvordan skal vi så lige gå til det i den afdeling, hvor der måske er et kæmpe behov, der er lige noget stakeholder management i forhold til at tage noget ledelse med?

Vi kalder det så lidt et cirkus, eller noget, der skal managen køre, eller travler, eller spidsbelastning. Hvordan påvirker det at arbejde med data?

Vi prøver at holde alting i rammer, så vidt muligt, ligesom Olga sagde i forhold til det med møder. Fordi vi er fuldt budt. Og derfor er vi sådan, at hvis I skal have lavet noget, så kan I komme på dag, med mindre det er noget, vi beskriver som simpelt. Altså hvis I skal have lavet et par ord. til en generalforsamling, så vi må ikke opkomme dagen før. Og så er vi bare meget åbne med, hvor lang tid det tager at lave. Så hvis der er nogen, der kommer med en eller anden løsning, og kunne det ikke være fedt til kampen på søndag, at vi har en QR-kode, vi gør sådan og sådan og sådan, så er vi nok relativ hurtigt til at sige, det er pludselig urealistisk at nå til på søndag. Så der prøver vi ligesom bare at spille med åbne akkord og sige det, som det er. Fordi der er meget stor lyst til, at fra vi træffer beslutningen om, at vi går den her vej, til det kan

være færdigt, så skulle det gerne være færdigt. Hvad er det, de går? Nu har vi jo truffet beskyttninger, men der bruger vi det til at tage folk med.

Det gik også på den der med den der var før i forhold til udfordringer.

Jeg vil gerne understøtte meget det du siger med at, lige med de projekter jeg har siddet med, der kunne man måske godt gå i gang med nogle, altså de vil gerne have en værdi, de kan se værdien i det jeg leverer. Og man kan sige, der kunne man godt, ligesom også til mit projekt og sådan noget, gå i gang med nogle analysemodeller og sådan noget. Så det er lidt et andet niveau, end hvis jeg skulle i nogle andre afdelinger. Hvis der nu kommer noget fra ledelsen fx, og de vil gerne have det sådan og sådan, og det ændrer arbejdsgangen for den her afdeling. Og de kan ikke se værdien i det, for det skaber ikke direkte værdi, ligesom mit projekt gør. Så kan det godt være sådan lidt, hvorfor skal det det? Og så synes jeg også, det er lidt igen det der med datamodigheden, men det der med, at i nogle afdelinger, er der måske også data til at gå i gang med nogle af de lidt sjove indsigtter, hvor i andre afdelinger, der er Daniel og Olga jo ved at lave hele datastrukturen, altså før vi ligesom kan komme videre.

Det er det, jeg vil sige. Før, at man, hvis man tænker om dette måde her, og så nogle ulefføringer, så det gør, at sammenligner faktisk, måske har sikkert med 10 virksomheder, med, med, med, med, med de andre, er fuldt med, øh, virksomheder. Men så, nu er, som for eksempel Pelle siger, at vi skal have dashboard i fjernsyn, ikke? Så alle sammen sidder der og kopierer. Så det er deres mål, at oplyse medarbejder og prøver at skabe opmærksomhed der hvor de vil gerne have. Altså selvfølgelig den tanke den kommer fra Løsøen. Men så det kræver en medarbejder for det. For at få god datastruktur, det er meget ofte, hvis man ikke siger, el-til. Det kræver mere tid til at registrere på en bestemt mål. Altså hvorfor skal manøre det? Nu fungerer det super godt og det kan jeg se ved de andre. Og også når de snakker for eksempel med de andre medarbejdere.

Jeg har aldrig oplevet, at de ikke vil gøre noget.

At de ikke sådan, ja ja ja, nu bruger vi en time mere på det der. Så jeg synes, at det går godt, og de er nysgerrige, og de har lyst, og så når de får den der rapport, så de kan godt forstå, okay, så det er to klik, og så får vi det. Så går det bedre. Det var bare et spørgsmål.

Der er forskellige former for, om vi er klar til at tage imod, at vi skal lave tingene på en anden måde, hvad med modstand, der er. Sygegade modstand, hvis der er noget, det er jo ikke sikkert, at der er noget.

Jeg er jo enig i det der med, at det kan være svært med forandring, hvis man ikke kan se meningen med det. Og måske også noget med, at man måske skal kigge ned i at udvikle alles kompetence. i at forstå, hvordan kan jeg bruge det her system mest korrekt, så der kommer de korrekte data ud af det. Og så i forhold til det lidt bredere perspektiv, at ledelsen går forrest og er det gode eksempel. Og man kan sige, det er de helt sikkert på mange punkter. Nu har jeg kun været i virksomheden i tre måneder, så meget ved jeg ikke om det. Men det er i hvert fald også noget, som du måske kan svare på. men som også er vigtigt, at de går for det.

Ja, de går for det. Jeg synes, der er en rigtig stor nysgerrighed, og det er også fordi, data er meget af i, og meget op i tiden. Men de nok, som ikke er gamle, men lidt ældre erfarne her, har flere brug for at se, hvad er det egentlig for noget, og brug for at forklare, hvad er det for nogle udfordringer, vi egentlig har i virksomheden, og hvordan skal de løses, og hvorfor er det, vi ikke har løst dem i dag. Altså sådan meget visuelt for at vise dem. Vi har de her processer, det tager faktisk 4 timer for en medarbejder at gøre hver dag. Vi har 3 af de her medarbejdere, det er 12 timer om dagen, som bliver brugt på noget, som er fuldstændig manuelt. Det skal fungere automatisk. Kan man gøre det automatisk? Altså virkelig hjælpe dem til at forstå værdien af det. Når I forklarer de her grænser, I sætter for, hvad det er, I kan nå, og forklarer, hvad det er, I kan indfri i forhold til de forventede, Er der en generel forståelse og respekt over, fordi I siger, at der er nogen gange, der ikke helt kan se, hvorfor det ikke kan lade sig gøre?

Jeg oplever en generel forståelse. Og det er nok fordi, vi lige så meget har taget med på rejsen. Så f.eks. så kan det være sådan noget med, at der er en rapport, der skal opdateres hver morgen. Den skal opdateres om onsdag for whatever reason. Og så kommer vi lige med en masse feedback til, hvordan vi kan blive smartere. Så vil vi gerne have den på onsdag de to dage. Og så siger vi, at det kan vi ikke. Nå nej, det kan I selvfølgelig ikke. Hvornår kan I den så? Nr.

1.

Så de kan godt komme til at stille de der urimelige krav, når de synes, at det kan I ikke lade sig gøre. Nå okay, hvornår kan det så? Det er min generelle opfattelse. Men jeg tror, det bunder i,

at vi har taget den med og forklaret dem og sat dem ned og bedt dem om at tage stilling til nogle slideshows i. Altså det her, det er det, I beder om. Det kommer til at kræve det her også. Og vi skal have tid til at lave det. Så når I ændrer noget undervejs, så skal vi tilbage. Så sørg for at I kommer med alle jeres gode ideer nu. Hvis I kommer med en god ide om to uger, så går vi lige tilbage for at kunne arbejde os fremad. Så I har inddraget dem helt konkret, hvad er det I skal igennem for at indfri det der de beder om? Det presser vi i hvert fald på. For at tage dem med på rejsen, men også når vi begynder at bede dem om noget. Så skal de vide hvorfor vi beder om det.

For mig lyder det til, at I lægger en stor indsats i det her med at tale og kommunikere med de andre afdelinger i forhold til, hvad de gerne vil have og hvad I kan levere til dem. Er det noget, I forventer, I skal blive ved med at lægge den samme indsats i? Eller satser I på, at man skal lige over sådan en eller anden bakketop, hvor man siger, at nu skal vi lige virkelig have alle i gang og være med på den her datapunkt? modenhedsrejse og sådan noget, og så bliver det nemmere derfra, eller?

Jeg tror, det bliver nemmere, fordi lige nu, der skal vi bare forklare om sådan noget som datastruktur, og hvorfor er det ikke du og det her, altså sådan noget helt, vi skal bare lige blive enige om, hvad det overhovedet er, vi snakker om. Jeg tror, at vi bliver nogle mere avancerede ting, men lige så snart det begynder at blive mere avanceret, så kommer vi bare til at tage over. Altså, så vi skal bare have dem til at forstå, altså sådan, hvis de piller op i datapanden, hvad betyder det så for os? Så ja, det håber jeg på, men jeg tror, det er en kontinuerlig proces.

Sådan hele tiden og minde dem om det Og i onboarding forløb, når der starter en ny medarbejder Sørg for at de bliver taget ordentligt med Ja Og er det udelukkende jer der har ansvaret for det her med at få det kommunikeret ud?

Ja, det er længe at starte ansvaret Hvis jeg lige må bevinde, så tror jeg altså at Altså min opfattelse i hvert fald er også at Daniel er meget på forkant med det her Altså meget bevidst om det Det havde måske ikke været det, at have været sådan, I skal gøre sådan, dødødød, uden at forklare og ligge mere, så havde der nok været en større modstand mod forandringen, end at der bliver virkelig forsøgt at forebygge med at forklare tingene så godt som muligt, for at alle er med.

Har I en spørgsmål mere?

Ja, og så kan vi tage det over til jer.

Det lyder til, at I arbejder meget projektorienteret. Så er vi lidt i den her afdeling, forordnet noget der, og så hopper vi måske videre til den næste afdeling, og så implementerer jeg noget her. Hvordan prioriterer I det? Hvem vælger, hvad der skal arbejdes på, og hvordan er på ledet? Så hopper man måske tilbage til en af de afdelinger, man allerede har været en del af, fordi vi kan gå videre herovre. med noget nyt, eller vil vi hellere have, at alle har fået noget opmærksomhed?

Ja, det er jo vanvittigt svært det der. I sidste ende, så er det jo direktionen og vores chef, der skal prøve til at. Men som jeg sagde før, så får man et relativt stort ansvar, når man arbejder i en brugerklub. Så man kan jo sige, at for dataafdelingen, så er det jo mig, der beslutter det. Men rigtig mange projekter arbejder vi jo enormt hårdt på at udvikle, til det kan driftses. Så f.eks. billetprojektet, som Olje har ansvaret for. Det er primært drift nu. Så det er rigtig unødvendigt at have mange projekter. Men det handler nok også rigtig meget om, hvor mange udviklingsprojekter du har. Fordi det er det, der kræver din tid. Driftsprojekterne er måske noget, der skal tage et par timer i løbet af en uge. Hvor det, der tager udvikling, er dit primære projekt. Det er dem, du måske har to af i gang. Ja. Ja. Jo, vi fik jo vidt, at I registrerer data i det der Avanti Outlet CMS. Hvordan læres det data i StrædOptik udtaget? Og så også hvordan udtages det? Så læres det bare som CSV filer, som I henter selv?

Og så bruger I dem videre f.eks. i R og i Power BI, når der er løsninger i R? Lad os prøve at tage os videre.

Det er muligt, men det kræver tid. Det er det, som vi gør. I forhold til CRM-systemet, så om to år har jeg et mor, og jeg vil give dem informer om, hvordan får man data-direktør i Parabjørn. Fordi de har aldrig udviklet det. Så det er pænt. Så de kommer til at opdage mig, og så forklarer jeg, hvordan det er. Og det er fordi, at før i tiden, Det er dem, som har løbet til os fra BI-rapporten. Og nu, da vi er flere mennesker i vores afdeling, så har vi besluttet, at vi vil lave vores egne BI-rapporter, fordi vi har også lyst til at eje data. Og ikke være så uafhængige, som det er muligt. Det er derfor, vi arbejder med dem. Okay.

Så der er det jeres den samme måde, hvor man også går op, når en får lavet væk.

Det er det, vi sætter sig på.

Så har jeg også et ansvarsmål, det er bare, hvor mest tid på hver dag, siden det er alt?

Som det er, så har jeg nogle rapporter, som er allerede udviklet, så det er bare drift, og det er meget forskelligt, om det er bare fem minutter eller to timer, men det er ikke så lang tid, og det er ikke hver dag. Men så er det også at udvikle nye rapporter. Det er meget opsportet, har alt det kopieret og nogle ting skal være styret, f.eks. hvis det er på en skam, så det f.eks. som Pelle sagde, det skal være grupperet for nogle mennesker. For nogle mennesker, det skal være lidt mere i dybden ikke? Så for mig personligt betyder det, at jeg skal udviklere dem, eller måske tre eller fire, så det er meget sådan afhængig behold. Så det er det, som jeg sider op i det her arbejde nu.

Ja, jeg kan også sige det. Mit job er både at drifte på nogle projekter, udvikle nogle projekter, og så er der meget stakeholder management. Altså at sørge for, at de rigtig ved de rigtige ting og er uddannet. Er der ikke sådan nogle irriterende ting, som du ser et par dage før med, der kan være, at en af dem kommer til at sidde fire timer med et eller andet problem, som det ikke burde have været? Er der måske et forherset udkommende? Vi sidder med det. Altså vores opgave er jo at sørge for, at alt hvad der er noget at gøre med det, data, det tager så kort tid som muligt. Så det er rigtigt. Vi skal jo altid overveje, hvad er gevinsten af at bygge en fuldautomatisk løsning igennem noget API-key på noget, der tager to minutter at opdatere og skal gøres en gang om ugen. Altså skal vi ikke ligge 50 timer i det? 70 timer?

100 timer?

Hvornår? Altså hvornår er der en eller anden grænse for, hvad vi skal ligge, fordi vi mangler ikke opgaver, som Balle siger. Så det kan man sige. Det forsøger vi at holde de der driftsopgaver så kort som muligt. De skal så minimum være kortere end dem som stækholderne sidder med. Det må ikke være fire timer.

Er der flere spørgsmål?

Nu har I de her projekter, så får I selvfølgelig en at arbejde med f.eks. datakvalitet, men har I generelle retningslinjer for, hvordan man arbejder med data, selvom man ikke lige er med i et projekt?

Så tænker du på, hvis det ikke er os fire, men også nogle andre?

Ja, f.eks. Palle, som jeg ved godt, at han arbejder meget med. Men har han nogle retningslinjer for, hvad det er for nogle tal eller data, der er vigtige at gemme, og hvordan han skal gemme det på det, der ikke har været en del af et projekt?

Ja, altså der må alle godt svare, men altså mit indslag er, at der ikke er generelle retningslinjer.

Det tror jeg også er mit indtryk, og jeg tror måske også, at da jeg sagde det der før med at have de her kompetencer med at bruge systemerne korrekt, så er det jo også en del af det at følge en bestemt fremgangsmåde for f.eks. at gennem dokumenter eller gennem en vare i et system eller hvad det nu skulle være. Og der tror jeg også, vi har i hvert fald talt lidt frem og spurgt om det der med at have data som mindset, når man arbejder. uanset hvilken stilling man sidder i i virksomheden. Om det er noget, der er blandt medarbejderne, det kræver selvfølgelig, at man nok har lidt længere tid, og man ligesom også laver nogle observationer og vil dykke ned i, hvad er det for nogle data, der ligger afdelingsvist gemt, og hvordan er de gemt, og hvorfor gørs det sådan? Er der nogle regler internt i afdelingerne? Ja, det kan man også dykke ned i. Jeg tror også, at jeg ser det lidt som, at hver afdeling har lidt hver sin datakultur. Og det er bare mit indtryk, det er ikke sikkert, det er sandheden, men det er sådan, at den leder, der sidder i den afdeling, har måske, altså hvor meget den leder går op i, at der skal være den her struktur, eller om det er bare en leder, der sådan, det ikke har været så vigtigt for i forhold til. den daglige drift, så derfor er det ikke noget, der har fyldt. Det er svært at sige overordnet.

Nej, det ville være en god ide at lave det overordnet for hele, men der er forskellige niveauer, så du skulle ramme forskelligt. Så skulle man starte i bunden, men der ville være nogle afdelinger, der ville være klar til det forrige år.

Men kan alle for eksempel arbejde i Kavlebyrken? Det vil jeg gerne vide, Anders. For der vil være nogen, hvor det vil tage oprigtig lov til.

Det er jo også en supplication, det der. Jeg tror, det er der, hvor vi faktisk går hen. I forbindelse med projektet. Så vi begynder at opleve dem. Hvad er vigtigt? Hvad skal jeg sige indenfor? Om der ikke er nogen regler nu, hvordan det skal se ud. For eksempel, jeg vil gøre det et fælge. Det er super vigtigt at have den struktur, men det er ham, som bestemmer, fordi det er ham, som sender det der og det er ham, som arbejder vildt med det. Han ville gerne have sådan en Power BI rapport, og det er der, hvor jeg har forklaret ham, okay, hvis der er pludselig kommer nye kolonner, eller hvis der kommer nogle flere, de der selv skændere, så for mig er det meget vigtigt at vide det, fordi det, som jeg kommer til at opleve, det gør jeg. Hvorfor gør det ikke? Det kan tage timer for mig til at finde ud af, men hvis du kommer til at møde mig, og sige på forhånd, vi har tilføjet det, det, det. Okay, så tilføje tilkort. Så der er selvfølgelig, at han kommer og sige det, og han er opspørget. For eksempel vores økonomidirektør, han er også meget opspørget, og han elsker at arbejde med data, men han har sin egen struktur, fordi han gør den data, der er kun ham som råd.

Så jeg tror, at med det, når de kommer til at forstå, hvordan vi løser, vi kommer automatisk til at de vil være der, til at have fælles data struktur. Men det er godt jo. Nu prøver jeg at spørge lidt mere ind. Kan det ikke blive bedre at sige, at det her med, at så er der kamp, og så er det det, der er vigtigt, og alle går ordentligt i.

Er der nogle registreringer undervejs, der kan blive skubbet i baggrunden, i form af til at skal eksekvere på, at der er kamp? Det kan jeg nok godt.

Det er noget jeg vil kunne forekomme.

Altså jeg vil ikke afvise det. Det er ikke noget jeg synes vi taler om, og jeg synes ikke det er noget jeg har stødt på i nogen afdelinger faktisk. Det er klart at der er nogle ting som er vigtigere end data registrering. Det er at der faktisk står nogen i grupperne og kan sælge noget. Så er det måske lidt vigtigere at vi har et data udstræk der er perfekt på grupperne. Men det er ikke noget jeg kan komme i tanke om. Jeg ville jo tænke umiddelbart, at det ville være meget naturligt, at det ville foregå, men jeg kan ikke mindes en case, hvor . Det kan jeg ikke lige sådan .

Jeg vil også have flere tilfælde. For eksempel til kampdag, jeg sidder og opdaterer rapporten. Så i principippet, hvis det er præcis, så kan de sige til mig, vi har ikke tilfælde, du har ikke tid til at hjælpe der. Jeg har aldrig oplevet det. Så jeg vil sige, at det prioriteres højt.

Nu var det ikke alle, der kunne lave på afdelingen, men er det alle, der har licens til at gå ind og kigge på tabellerne? Det er det ikke i dag. Hvordan vælger I ud, hvem der skal have adgang? Der starter vi med ledelsesniveau. Hvis der er noget, og altting skal godkendes af en leder, så deres nærmeste leder har godkendt, at der må bruges økonomi på at købe papirlicens. Så hvis det er et projekt, en afdeling mener er værdifuldt, så kan lederen beslutte, at den her medarbejder skal have adgang til det her, fordi så sikrer vi os, at det ikke er os, der skal gå ud gennem et projekt interessant. Og det skal det ikke være. Som opfølgende, er der så én i hver afdeling, der har licens til det? Rent teknisk, nej.

Det vil betyde, at I laver vurderinger, om nogen bare skal have licens til at kunne arbejde, eller om I vil bare tage og kigge ind i Fagby Aarhus?

Som jeg forstår det, så hvis man har en pavbiadicens, så kan man også arbejde med det, men du kan ikke dele det rundt i adicens.

Men du kan godt se en pavbiadopholdt uden at have en licens.

Det har vi oplevet en modstand mod.

Ja, det skulle man gerne kunne gøre. Man kan bare dele repartier på, når man kan se dem. Du kan f.eks. længe en parbillegesens på med en Teams. Det kræver ikke en parbillegesens for at se dem.

Det tror jeg lige, vi skal give på, fordi vi har oplevet en modstand på det.

Selvfølgelig hvis vi skal gå ind og kunne klikke i filter, så giver det mening, men ellers så spørges man ikke en parbillegesens.

Det er undersøgeligt.

Men det hedder sådan, at når man har en pakkelicens, så kan det kun være en, der kan se på den ad gangen. Altså hvis man har en rapport. Når en jubilæter har en licens, så er jubilæterne til at kigge på den. Men det beträver en pakkelicens, fordi en rapport ikke er en licens. Så skal vi have ændret det i hvert fald.

Vi har oplevet at man kunne få tre måneders prøve, når vi har delt rapporter internt. Og efter de tre måneder, så har vi ikke prøvet at dele igennem Teams. Men vi har prøvet andre smutveje for at prøve, men vi har ikke prøvet det med Teams. Så jeg kan ikke svare på, om vi har forsøgt, for det gør man jo. Men det der har vi ikke forsøgt, det tror jeg vi skal prøve engang i meget snart.

Ja, fordi det er dyrt, hvis alle skal have en licens bare for at se en rapport.

Ja, det er lidt det. Altså også fordi man kan sige, nu var det én ting, hvis man havde 10 rapporter pr. afdeling og sådan nogle ting. Det er jo ikke lige helt der, vi er alligevel.

Nej, for de fleste skal jo bare se den. De skal jo ikke arbejde med at skrive rapporter.

Nej, nej. Lige nøjagtigt. De skal faktisk helst ikke have den ud.

Nej, de skal slet ikke have den nedgang.

Øh, ja.

Så jeg ved godt nok, at jeg selv arbejder i en stor virksomhed, hvor den indtil køb licenser til.

Det kan godt være, at vi skal prøve det med Teams. Det kan også godt være.

Man kan godt dele vinduet med Teams, så vil det bare opdatere sig selv derude.

Det kommer vi lige til at undersøge. Tak. Når du siger modstand, gider du ikke at gå lidt dybt med det? Er det blandt medarbejderne? Nej, det er systemet. Lad os sige, at der er en medarbejder, der har adgang til en rapport, og så lader man vedkommende have adgang til den i en 3-måneders prøveperiode, for eksempel. Og så lukker de den adgang, så har vi prøvet at downloade den ned, som PDF og PowerPoint og mange forskellige forsøg, uden at Vi har fået lov til at åbne det uden at have licensen. Så vi har prøvet sådan de forskellige ting, men vi har ikke prøvet det med Teams. Vi bruger stort set ikke Teams i virksomheden. Vi bruger ikke WhatsApp.

Men det burde jo have været, når I har en licens.

Jamen vi har også Teams, men det har vi stort set ikke brugt.

Nej.

Nej, det er primært SMS og WhatsApp faktisk.

Det kræver da også rigtig meget arbejde, at jeg skal sidde og sende. Vi sender heller ikke powerlige reporter på mail. Hvad med at sende den opsmelt?

Jo, sende det via mail. Vi bruger Outlook til mail, men vi bruger ikke Teams som klassisk kommunikationsdirektor. Vi bruger det til møder, online møder, men ikke til intern kommunikation.

Og det med at man ikke sender Power BI, men bruger det til at skubbe mail?

Ja, det gør vi igennem Outlook. Gennem Outlook? Eller som mail link.

Så man skal gerne kunne gøre på Power BI, hvorfor den?

Hvem tager beslutninger om, hvad det er for nogle fælleskommunikationssystemer, I skal have? Er I involveret som dataafdeling? Kan det være Pelle, der tager beslutningen?

Det er meget forskelligt. Jeg oplever meget, at dem der sidder og Vi arbejder i afdelingen, der får lov til at bestemme, hvor vi er et rådgivende organ. Det er det eneste vi kan gøre. Vi kan ikke bestemme, hvad de skal købe i systemet. Vi kan sige, hvad vi har, hvis de stadig skal i de rapporter, de har i dag, hvad det så skal gå under støtte det nye system, men vi bestemmer ikke, hvilke systemer der skal bruges.

Så i principippet kan man godt klæde at finde et rigtig dårligt system, og så glem at spørge jer, fordi man er blevet enige om det.

Det kunne man godt. Det er ikke et helt utænkt system. Det kommer som et godt og opfyldende spørgsmål. Vi har jo snakket om CRM-systemer, og så har I et system til B2C. Hvor mange af systemerne har I? Eller benytter I jer af? Vi bruger mange. Vi bruger i hvert fald et baglægning og nok mere end et baglægning. Det er nok det hurtige svar. Så når man sidder og måske som dataafdelingen skal trække det ind. vil I så mene, at det er for mange systemer? Det kommer an på, hvor mange hænder man har. Altså, fordi man kan sige, at hvis du arbejder i en virksomhed, hvor der er to store afdelinger, to oplagte systemer, så kan det godt være, at to medarbejdere kunne være nok. Men hvis hver eneste medarbejder nærmest har sit eget unikke system, der kan trække data ud, så kræver det jo endnu flere hænder. Eller i hvert fald mere tid at kunne sætte det op. Så det hører kompleksiteten. Men over tid burde man jo kunne automatisere eller sætte processer op, og hvis det skal gå over, så kræver det flere hænder. Så ja, det er yderligere kompleksitet.

Hvad sammenligner man det lige? Altså vi har jo en kompleksitet, der hører under, at vi har mange autodidakte medarbejdere, som stort set alle sammen har deres eget system. Det er jo en kompleksitet. Jeg tror, i og med at folk at folk er meget med på, hvad det er, vi skal bruge data til, så er den del relativt nem at få adgang til. Men der er selvfølgelig mange systemer, der skal læres at kende. Der er mange systemer, der skal driftes. Der er mange systemer, hvor

man skal kigge på, hvad er det for nogle opdateringer, de laver. Så det er klart, der er jo noget i det rum. Men det kommer nok lidt an på, hvad man sammenligner det med. Jeg synes ikke, det er fuldstændig urealistisk, men der er mange platformer. Vi skal holde øje med dem.

Jeg tror bare, at et bud på en forklaring, når jeg kommer nu som dataanalysegør, så kan jeg godt tænke, hvorfor har man ikke bare gjort sådan her? Men jeg tror, man skal have i minde, det er en virksomhed, der har udviklet sig rigtig meget, især over de sidste tre-fire år. Der er jo sket en stor vækst. Så jeg tror også, det er noget med i en dagligdag, hvad . hvad er det vi kan prioritere og driftens er bare vigtigst altså tingene skal køre og du kan ikke arbejde på samme måde som du gjorde for 4 år siden fordi der var virksomheden ikke så stor der var ikke de samme behov så jeg tror bare det er også at det skal man også tage med, fordi det er jo klart nok, hvis man bare kom nu, jamen hvorfor har man ikke bare lavet en fælles statusstruktur fra starten? Jamen fordi VFF var ikke så stor fra starten, altså sådan, så det er også ligesom med at udvikle sig sammen med CME.

Så tager vi sidste spørgsmål. Vil det så betyde, det du siger, bare for at forstå det på vej, at du vil godt kunne se, at der kunne være mindre systemer?

Ja, det er min opfattelse, at man prøver at bevæge sig væk fra at være afhængig af de der, hvad kalder man det, rådgivningsvirksomheder, og gerne vil ligesom skabe en mere fælles studie. og gerne vil eje data selv, vil gerne stå for det meste selv. Det er helt klart min opfattelse. Men der er bare et stykke derhen, fordi der er bare nogle, man er bare afhængig af nogle, der vil have en dør, for nu er det bare en tidspunkt, og der sidder også nogle medarbejdere, der er vant til de her systemer, og jeg tror, det er jo da svært bare at gå ind og ændre alt på en gang, så det er sådan lidt step by step, hvor så prøver Men at det er målet. I min opfattelse er det målet. Det er så væk fra at være uhemig.

Så er vi til sidste spot nu.

Ja, nu snakker jeg om, at der har været stor vækst gennem de seneste par år. Hvad har det givet af udfordringer? For jer har I kunne følge med?

Nej.

Men man kan sige meget simpelt, så startede jeg politiet for et år eller år siden. Så man kan sige, at noget af det har jo også været, at vi lige skulle lande som dataafdeling i en virksomhed, som har vokset helt meget. Det er altid svært som backend-folk at følge med, når virksomheden vokser. Det er det bare. Og jeg tror også en af grundene til, at der er opstået behov for en dataafdeling, har også været, at man har vokset så meget, at man lige pludselig ikke bare kunne vende ting over kaffe-maskinen eller frokosten. Det har været, at hvis jeg skal have de der tal fra Ole nede i marketing, så kan det faktisk godt være, at jeg er nødt til at have det på et dashboard, for jeg kommer ikke til at se Ole helt endnu, fordi Ole er til møde der, så er jeg der. Jeg plejede altid bare lige at møde Ole til kaffe, og han fortalte mig lige, hvad jeg skulle bruge. Så det tror jeg også har været en del af det, at det har været, at man lige pludselig . Hvis jeg kunne sige, at der er godt nok mange systemer, er der uden nogen, der ved, om vi bruger det her system, hvad kan det her?

Forventer I den samme vækst fortsætter?

Ikke i samme gang. Jeg tror, vi begynder at lande i et niveau, hvor jeg tror stadig vi vil vækste, men slet ikke i samme omgang. Som Palle siger, han varer det i gang, hvor der var 3,5 antal i det hele virksomhed. Så det er det aller sidste spørgsmål. Det tror du ikke, sejt forekastet. Altså man kan sige dybest set, så er det jo ikke mig der skal svare på, hvor meget vi kommer til at vækste. Men mit bud er, fordi i sidste år har vi ikke ansat lige så mange på tværs. Så jeg tror vi er ved at lande i en organisationstørrelse, som passer til det konkurrencemiljø, der er i Sygepilgade. Så vi kan understøtte de behov, der er om Ring Stadion. Det kan godt være, der bliver ansat nogle flere, men jeg tror ikke, der bliver ansat 10 på et år. Jeg tror ikke, der bliver ansat 200 i talentafdelingen på et år. Jeg tror, det bliver mindre. Forstået på den måde. Altså vi har oplevet, at man gik fra at være 10 til 50 på et år, og så var der to fuldtidsanstæller i Thailand til et halvt år efter, at der var 20.

Jeg tror ikke, det kommer til at ske i samme grad, for det tror jeg ikke forretningen og økonomien kan bære. Jeg tror, vi kan lande. Så det kan godt være, det vokser lidt, men jeg tror, det er ved at være tættere på, det, vi oven skal være. Fedt, så vil jeg lige vise jer lidt rundt på stadion.

I må meget gerne tage os tilbage, så må I meget gerne være med.

Det er gennemtugt.

Ja da.

Så håber vi, det er der, når vi åbner.

Hvad frygter?

Kom så lidt.

Minimum, hvor man gør, at det virker, det ved man jo ikke.

Nej. Hvorfor de ikke har en computer? Det er en alder.

Ikke længere. Der er bare så kun 10 år gammel, at den går af. Hvad? Ja, computermæssigt så er det jo altid. Bare prøv at spørgsmål på sidste Windows-report. Men den har altså også kørt Windows 10 siden launch-dagen.

Og på den her stof, den er spændt på at se.