Få op til 15 timers gratis konsulenthjælp*

Til Projekt- og procesledelse af strategisk procesoptimering med AI.

A) Projekt- og procesledelse med fokus på AI transformationsprojekter i finans.
Hvis I har brug for en brobygger mellem forretningsbehov og IT/AI-leverancer.

B) Business Controlling af både drift og projektøkonomi.
Hvis I ønsker brobygning mellem planlægningen af jeres aktiviteter til en værdifuld løbende økonomistyring, forecasting og risikostyring.

C) Markedsanalyser, Business Intelligence, Business Cases og Rapportering.
Hvis I ønsker at koble finansielle og forretningsmæssige data sammen til beslutningsklare ledelsesrapporter som gør en forskel.



Jeg er i 2H 2026 i proces med at etablere samarbejde med førende konsulentfirmaer indenfor CFO Services med fokus på optimering i og via finansfunktionen med AI.

-> Min rolle er som projekt- og procesleder fra start til slut*.
-> Mine samarbejdspartneres rolle er den tekniske AI agent udvikling og implementering*.

Jeg har +20 års erfaring fra både store og komplekse organisationer, samt mindre og agile virksomheder, som specialist, projektleder og som personaleleder.

Michael Siglev Consulting (MSC), selvstændig økonomi-konsulent siden 2018 *(Som bibeskæftigelse ved siden af fuldtids stillinger i finansfunktioner)*
Tlf. +45 51418095, Mail: michael.siglev@gmail.com
Web: msc-dk.webnode.dk -> se udtalelser fra et udvalg af mine tidligere kunder
LinkedIn: www.linkedin.com/in/michael-siglev

** Jeg tilbyder at stå for koordinering af den indledende behovsafdækningsfase, kravspecifikation og tilbudsindhentning -> op til 15 timer uden beregning.*

MSC



Skitsering af MSC's gratis opstartsproces*

Step 1: Indledende dialog omkring procesoptimering med AI (MSC produkt A)

1.1. MSC kontakter en potentiel kommende kunde som viser interesse for henvendelsen, eller omvendt, hvor en potentiel kunde kontakter MSC.

1.2. MSC afholder det første dialogmøde med fokus på indledende behovsafstemning med den potentielle kunde som enten online- eller fysisk møde.

1.3. Den potentielle kunde indleder dialog sammen med MSC, med hver af MSC's 3-4 samarbejdspartnere som enten online- eller fysisk møde.

Step 2: Kravspecifikation og tilbudsindhentning

2.1. MSC udarbejder sammen med kunden en specifikation, inkls. kravspecifikation på hvad kunden ønsker tilbud på fra hver af de 3-4 samarbejdspartnere.

2.2. MSC sikrer at de modtagne tilbud inden de sendes til kunden, enten er direkte sammenlignelige, eller at forskellene i modtagne tilbud er tydeligt forklaret.

2.3. MSC udarbejder tilbud til kunden for de konsulentydelser som MSC står for, som indeholder projektledelse og opgavekoordinering.

2.4. På projektledelses- og opgavekoordinerings delen kan kunden vælge 1 af følgende 3 løsninger: (Basis, Flex eller Full Service løsningen)
2.4.1: Kunden leverer selv en projektleder og opgavekoordinator. (Basis Service løsningen)
2.4.2: Kunden vælger at MSC står for projektledelsen og opgavekoordineringen. (Flex Service løsningen)
2.4.3: Kunden vælger at MSC's samarbejdspartner, konsulentfirmaet står for hele leverancen, inkls. projektledelsen og opgavekoordineringen. (Full Service løsningen)

Step 3: Kunden vælger tilbud / leverandør

3.1. Hvis kunden vælger løsning 2.4.1 eller 2.4.3, som ikke indeholder konsulentleverancer fra MSC, så træder MSC ud af projektet**

3.2. Hvis kunden vælger løsning 2.4.2, så indkalder MSC alle relevante parter i projektet hos hhv. kunden og det valgte konsulentfirma, til et opstartsmøde.

3.3. MSC giver en tilbagemelding til de resterende konsulentfirmaer, hvis tilbud ikke er blevet valgt, med årsagsforklaring fra kunden.

** MSC tilbyder at stå for koordinering af den indledende behovsafdækningsfase, kravspecifikation og tilbudsindhentning -> op til 15 timer uden beregning.*
*** MSC modtager henvisningsbonus fra det valgte konsulentfirma, i tilfælde af, at kunden vælger løsning 3.1.*

MSC

7-trins modellen til strategisk procesoptimering med AI

Step 1: Sæt en klar retning

1.1. Start ved at koble AI/automatiserings ambitionen til forretningsstrategien.

1.2. Udpeg de processer som I tror giver størst gevinst at automatisere med AI.
Baseret på "mavefornemmelsen" ift. jeres nuværende viden og data.

Step 2: Skab ejerskab for AI projektet

2.2. Hvem deltager i projektet?

2.2. Hvad er gruppens rolle og målsætninger?

2.3. Hvordan organiseres projektet?

Step 3: Kortlæg processerne

3.1. Kortlæg og analysér de udpegede processer jf. 1.2, for at prioritere og kvalificere hvor de største gevinster vs. indsatser ligger.

3.2. Anvend dygtige proceskonsulenter, interne eller eksterne til at facilitere kortlægnings workshops jf. punkt 3.1.

Step 4: Prioriter indsatsen

4.1. Prioriter indsatserne som er kortlagt og shortlistet jf. punkt 3.1.

4.2. Brug en prioriteringsmatrice indeholdende fordele vs. kompleksitet -> start med de største fordele med laveste kompleksitet. (Quick Wins)

Step 5: Vælg det rette AI værktøj

5.1. Kortlæg hvilke AI værktøjer som er gode til hvad, og hvad er prisen for dem?

5.2. Fokusér på sikkerhed, dataadgang, GDPR compliance, governance og skalerbarhed.

Step 6: Udvikle en MVP

6.1. Når det rette AI værktøj er valgt, så skal der udvikles et Minimum Viable Product (MVP)

6.2. Når MVP er udviklet, start med at drifte MVP'en i en periode via standard templates, inden I udvider scopet for anvendelsen.
Definér roller/ ansvar for driften og vedligehold.

Step 7: Følg op på værdiskabelsen

7.1. Hvem kommunikerer internt omkring værdiskabelsen fra projektet, og hvor ofte?

7.2. Følg løbende op på effekten af ændringerne og den løbende proces for videreudvikling.

7.3. Skab awareness om gevinstrealiseringerne.

Vil I selv stå for alle 7 ovenstående procestrin -> eller vil I bede om ekstern konsulenthjælp til det hele eller noget af det?

MSC