



**OUR VISION
TOGETHER WE WILL CREATE
THE GREATEST ADVENTURE
IN HAIR AND BEAUTY HISTORY!**



KEY FACTS

- We have made people look great since 1984
- Largest and leading hairdressing company in Scandinavia
- 850.000 service customers annually
- 450.000 walk in sales annually
- Own large parts of the value chain with academies and products
- Brand recognition up to 89%
- Retail sales 3 times above industry average
- State of the art operations within the industry
- Overcome a fragmented industry



HOUSE OF BRANDS



SALONS AND ACADEMIES



NORSK FRISØRSKOLE
OSLO BERGEN TRONDHEIM SANDNES TROMSØ

FRANCHISE USA



PRODUCT/BRANDS



IC SCANDINAVIA

Henrik Ibsens gate 36 | 0255 Oslo | Norway

THE ONLY NATIONWIDE PLAYER IN NORWAY AND SWEDEN...

Sweden – 44 salons

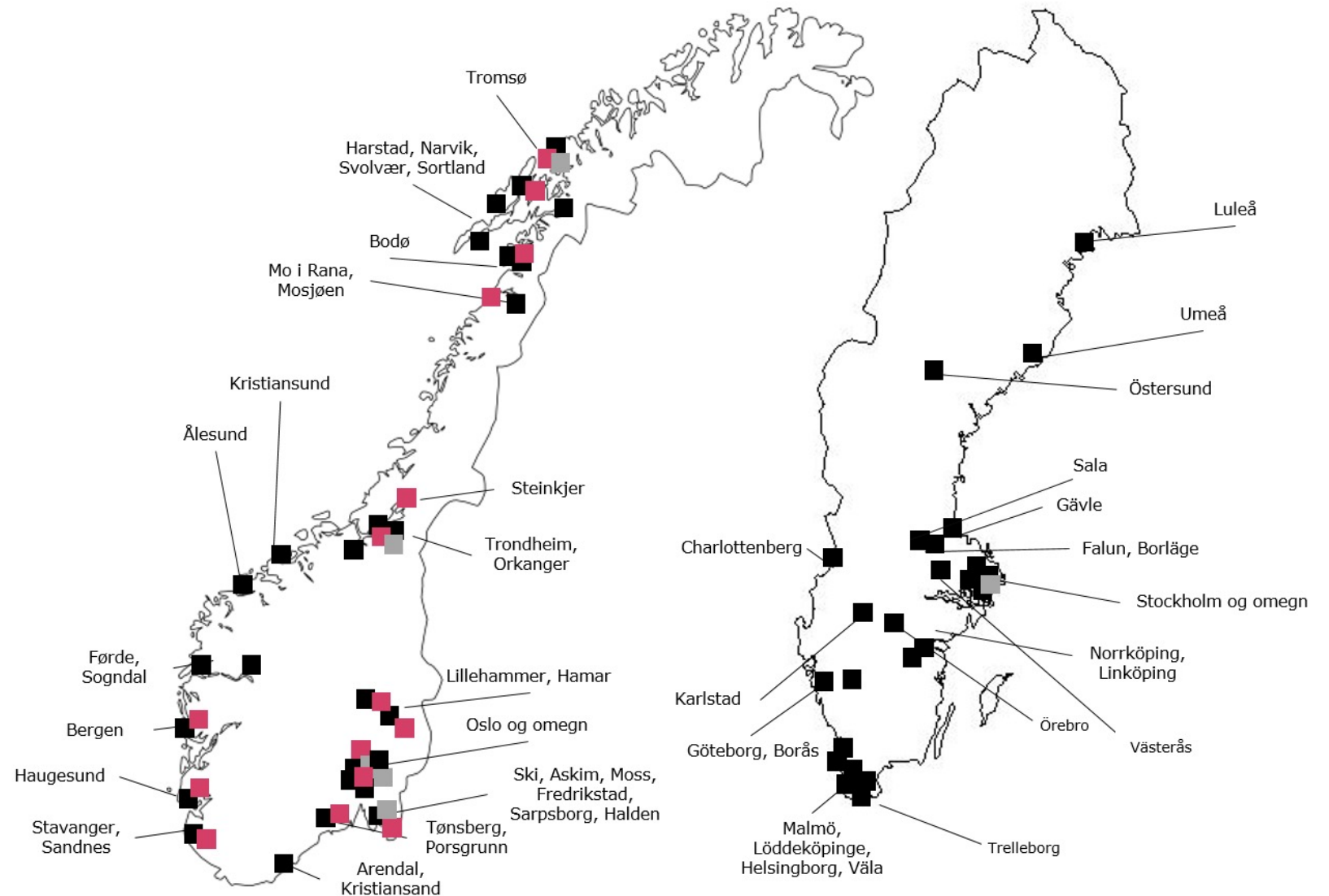
- 40 Nikita Hair
- 4 Sayso

Norway – 103 salons

- 70 Nikita Hair
- 33 Sayso

USA

- 2 Nikita Hair
- 1 Barber



OM EMIND – JAN GUSLAND

- 1999-2007 Komplett ASA – Del av ledergruppen, ansvar for logistikk og utvikling. (SAP implementering 2003-2004)
- Fra 2007 – eMind AS – Selvstendig konsulent – kundesiden
 - Rådgiver og prosjektleder – fokus på implementering og forbedring av ERP
 - Noen kunder:
 - Raise, ARK, Fjellsport, Notabene, Competentia, Gartnerhallen, Løvenskiold handel (Maxbo) KS, Webstep, Norrek Dypfrys, Norges Gruppen, House of Coffee
 - Noen systemer
 - SAP, Dynamics 365 F&O, AX 2012, AX 2009, Infor(M3), Unit4, Maconomy, Visma Business

SITUASJON RAISE

- Utdaterte systemløsninger
- Mange systemer som ikke har blitt oppgradert grunnet mange kundetilpasninger
- Mye unødvendig administrasjon og manuelle prosesser
- Behov for å endre større del av porteføljen
- Starter med ERP

FØRINGER IT STRATEGI

- Skyløsninger
- Standard
- Beste praksis

STATUS PT

- UAT test har startet
- Første go-live 1. juni
- Salongene i drift til høsten

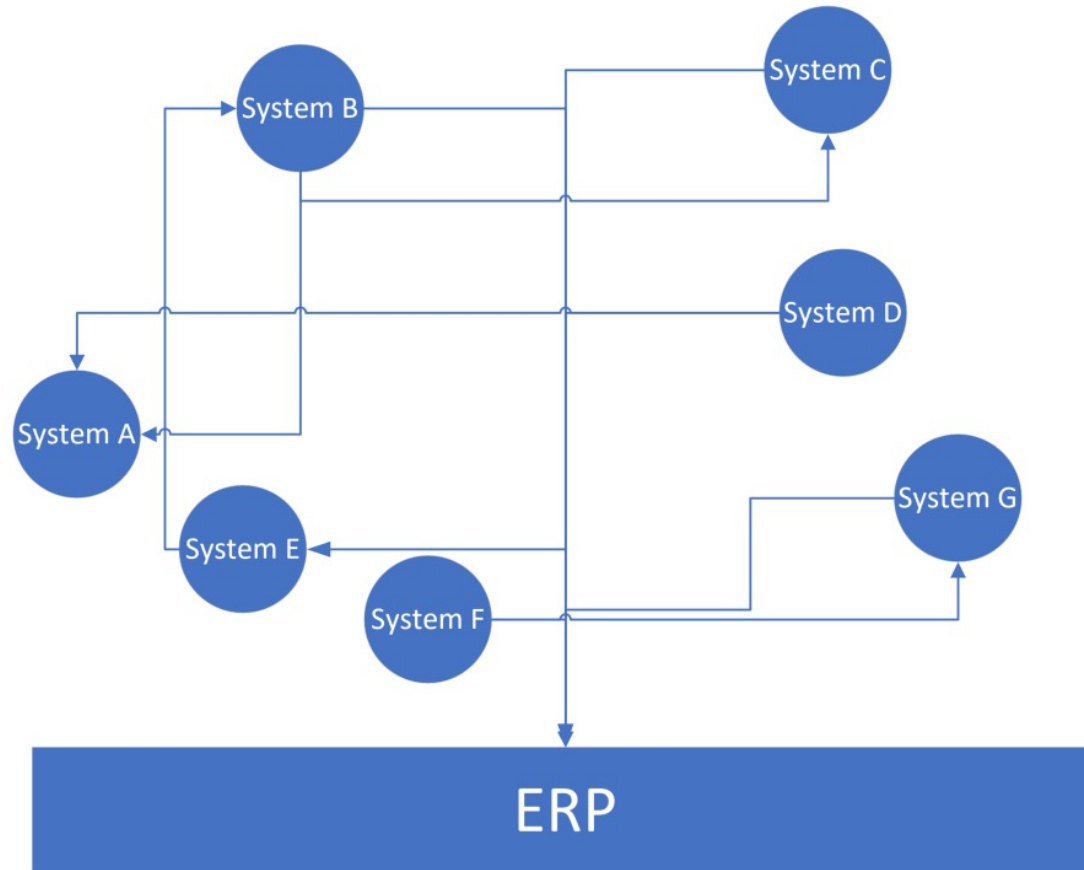
NOEN ERFARINGER SÅ LANGT

- Benytter Pearls implementeringsmetode (basert på on-prem)
 - I og med at dette er første Cloud prosjekt så er ikke muligheter knyttet til effektivisering i implementering hensyntatt
- Prosjektet er så langt levert på tid og kost for kunden
- Til tider litt krevende for kunden å få godt innblikk i relevante Fiori apper
- En del igjen på at standard APIer dekker behov (fra SAP)
- En del igjen på at oppsett av tekniske plattform er effektiv (fra SAP)
- Ingen kritiske utfordringer i prosjektet.

HVORFOR CLOUD?

- Kostnadseffektivitet
- Time to market

SYSTEMLANDSKAP (FUNKSJONELT)



Systemer og apper integreres med ERP og hverandre. Nye løsninger implementeres jevnlig og andre fases ut. Systemlandskapet er ikke et strukturert og fast bilde. Blir mer og mer en dynamisk oversikt.

Fra beslutning til oppstart av nye løsninger som integreres med ERP vil det på sikt være uker eller noen svært få måneder. Dette gjør at man ikke har tid til store integreringsprosjekter. Løsninger fases raskt inn og raskt ut

INNOVASJON

- Systemdrevet innovasjon
 - Kontinuerlig videreutvikling og oppgradering av samtlige systemer – løpende
Ikke «en» stor oppgradering.
- Kundeinnovasjon
 - Denne innovasjonen skjer «utenfor» systemene, og benytter standard APIer.
 - Implementere nye løsninger
 - Innovasjon knyttet til eksisterende system, men via standard API

ET PAR EKSEMPLER FRA CLOUD

- Ikke SAP
- Eksemplene er fra kunder hvor også SAP ble vurdert
- ERP
- Single tenant

OPPGRADERING

- Oppgradering ca 2 ganger pr år
- Tid pr oppgradering – mindre enn 2 uker (utvikling/test/produksjon)
- Total kostnad pr oppgradering – mindre enn 50.000,- NOK (utvikling/test/produksjon). Kostnadene er relatert til oppgradering av utvikling/test og testing.

MASKINLÆRING/FORECASTING

- Test og bruk av ulike algoritmer.
- Kostnader konsulent (fag) mindre enn 20.000,- NOK
- Kostnader system, teknisk etc – 0,-

KORT OPPSUMMERING

- Tror fremdeles at valg av Cloud er riktig
- Tror fremdeles av valg av SAP er riktig
- Endelig svar får vi først når Raise har vært i drift en periode
- Viktig at SAP velger riktig strategi på teknologi og lisenser fremover...