B2B automatisering - moderne teknologi til at blive mere effektiv

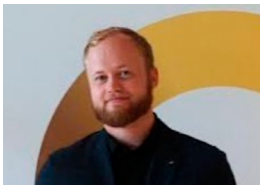
15. september - Online, Online

09:00 - 09:05	**Velkomst ved dagens moderator** Alexander Haslund, Strategi- og ledelsesredaktør, Computerworld
09:05 - 09:25	**Automatisering med observabilitet og dynamisk ressource styring** Kasper Netterstrøm, Advisory Brand Technical Specialist - Strategic Accounts DK, IBM
09:25 - 09:45	**Styrk sammenhængskraften i din forsyningskæde** Dennis N. Zachariasen, CCO & Partner, Bizbrains
09:45 - 10:10	**Sådan styrker Solar deres B2B-relationer – næsten automatisk** Jakob Andersen, Manager, Integrations Group IT, Solar Søren Uhre Christensen, Senior Solution Architect, Integrations Group IT, Solar
10:10 - 10:15	**Tak for i dag** Alexander Haslund, Strategi- og ledelsesredaktør, Computerworld

09:00 - 09:05: Velkomst ved dagens moderator

Alexander Haslund
Strategi- og ledelsesredaktør
Computerworld

09:05 - 09:25: Automatisering med observabilitet og dynamisk ressource styring



Kasper Netterstrøm
Advisory Brand Technical Specialist - Strategic Accounts DK
IBM / Partner

Observabilitet med Instana giver et real-time indblik i vigtige forretningssystemer,
helt ned til hvert eneste trace/call. Overvågning af indsamlede metriske data og indbyggede rutiner giver brugeren advarsel med det samme et atypisk udsving bliver registreret.

Ved at udnytte Instana's metriske data indsamling kan Turbonomic, løbende og dynamisk justere ressource allokeringen. Dette betyder at systemerne altid vil have den nødvendige mængde ressourcer allokeret i forhold til den aktuelle belastning på forretningssystemet og Turbonomic kan identificere mulige besparelser ved at undgå overallokering af ressoucer.

Hør hvordan Instana og Turbonomic spiller sammen om det de er bedst til.

09:25 - 09:45: Styrk sammenhængskraften i din forsyningskæde

Dennis N. Zachariasen
CCO & Partner
Bizbrains / Partner

En stærk forsyningskæde med en høj grad af automatisering kræver ofte avancerede integrationer mellem samhandelspartnere, både via API'er og EDI (Electronic Data Interchange). Men support og onboarding af de mange hundrede – måske mange tusinde – B2B-partnere skal selvfølgelig helst være ukompliceret og effektiv.

Hvordan gør du arbejdet med integrationer så enkelt, at du hurtigt kan onboarde nye partnere og flytte supporten væk fra IT og ud i forretningen? Dét har Bizbrains et rigtig stærkt bud på. Et bud, som adskillige store danske virksomheder allerede har taget til sig.

09:45 - 10:10: Sådan styrker Solar deres B2B-relationer – næsten automatisk

Jakob Andersen
Manager, Integrations Group IT
Solar / Keynote

Søren Uhre Christensen
Senior Solution Architect, Integrations Group IT
Solar / Keynote

Digitalisering, selvbetjening og automatisering er helt centrale elementer i Solars forretningsstrategi. Kunder skal kunne betjene sig selv på alle tider af døgnet og få leveret varer med under et døgns varsel. B2B-partnerne skal mærke, hvor let det er at handle med Solar, takket være automatisk udveksling af ordrer og fakturaer. Og forretningen skal kunne opsætte og supportere de mange kunder og leverandører til digital samhandel uden behov for at involvere IT-afdelingen.

Hør, hvad Solar konkret har gjort for at styrke forholdet til kunder og leverandører gennem automatisering.

10:10 - 10:15: Tak for i dag

Alexander Haslund
Strategi- og ledelsesredaktør
Computerworld