

De 5 silent killers

Den hårde sandhed: Copilot fejler ikke.
Det gør organisationen.

De usynlige barrierer

Teknologi er kun 10% af succesen med Copilot. Her er de 90%, alle glemmer.

Mange virksomheder køber Copilot-licenser i håbet om en hurtig produktivitetsgevinst. Men efter få uger falder brugen, effekten udebliver, og projektet ender som endnu en dyr licens.

Det skyldes sjældent teknologien.
Det skyldes organisationen.

Her får du et overblik over de 5 største silent killers - og hvordan du undgår dem. Du får også indsigt i, hvad virksomheder med succesfulde Copilot-implementeringer gør anderledes og to konkrete use cases, der viser værdien i praksis.

Silent killer 1

Uklart formål og ingen succeskriterier

Problemet

Copilot bliver lanceret med et "vi skal bare i gang". Brugerne famler, der mangler prioritering, og ingen ved, hvad succes egentlig betyder. Resultatet bliver en wow-effekt i uge 1 og stilstand i uge 3.

Konsekvensen

Ingen gentagelse. Ingen ved, hvorfor de skal bruge Copilot, eller hvordan det hjælper deres afdeling.

Løsningen

- Sæt tydelige, ledelsesforankrede beslutninger om retning og mål
- Definér konkrete succeskriterier pr. afdeling (fx tid sparet, kvalitet løftet, fejl reduceret)
- Planlæg uddannelsesforløb, ikke engangworkshops
- Få C-level til at træffe strategiske valg om, hvad Copilot skal forbedre først

Silent killer 2

Manglende rollemodeller og ledelsesadfærd

Problemet

Ledere bruger ikke selv Copilot – men forventer, at medarbejderne gør. Der er ingen anerkendelse, ingen sparring og ingen tid sat af til læring.

Konsekvensen

Brug af Copilot bliver ekstra arbejde, ikke en del af måden, man arbejder på. Adoptionen dør ud.

Løsningen

- Skab ledelsesritualer: Ledere bruger Copilot synligt og deler erfaringer
- Del prompts ugentligt og opbyg et prompt-bibliotek
- Afsæt fast tid til sparring og læring hver uge
- Gør ledelsen ansvarlig for brug og udvikling, ikke kun IT

Silent killer 3

Dårlig informationshygiejne og datafriktion

Problemet

Copilot virker kun så godt som virksomhedens strukturering af data. Men i mange virksomheder ligger filer spredt, der er versionskaos, og rettighederne er forkerte.

Konsekvensen

Copilot leverer dårlige svar. Brugere mister tilliden. AI skyder ved siden af, selvom teknologien egentlig virker.

Løsningen

- Ledelsesbeslutning om faste standarder for SharePoint og Teams-struktur
- Brug adgangsmøllering, så brugere kun ser det relevante
- Ryd op i navngivning, mapper og versionsstyring
- Tænk datakvalitet som fundamentet for alt AI-arbejde

Silent killer 4

Træning som event – ikke læring som system

Problemet

Virksomheden holder en stor workshop... og så sker der ingenting. Ingen tid er sat af i driften, og læringen er ikke kontinuerlig.

Konsekvensen

Adoption falder uge for uge. Kløften mellem “dem der kan” og “alle andre” vokser.

Løsningen

- Indfør mikrotræning løbende (5–10 min ad gangen)
- Afsæt tid i driften, så det ikke bliver ekstraarbejde
- Brug et AI-canvas til kontinuerlig udvikling
- Udnævn super users, som støtter lokalt og deler erfaringer

Silent killer 5

Governance som bremseklods – eller som tomt dokument

Problemet

Enten er governance så tung, at ingen tør bruge Copilot, ellers mangler governance helt, og alle gør, hvad de vil. Begge scenarier er farlige.

Konsekvensen

Enten risiko og usikkerhed – eller kaos, der dræber adoptionen.

Løsningen

- Skab let governance: Spilleregler på 1 side
- Lav 10 klare do's & don'ts, som alle kan forstå
- Definér roller: Hvem ejer Copilot? Hvem er dataansvarlig?
- Mål simpelt (aktiv brug, tidsbesparelse, kvalitet i output mm.)
- Ryd op i adgangsrettigheder før udrulning

Organisationen fejler ikke længere. Nu skaber Copilot resultater.

1. Målbar ROI på Copilot-investeringen - Virksomheder der definerer klare succeskriterier pr. afdeling opnår dokumenteret tidsbesparelse, fejlreduktion og kvalitetsløft, og kan stille ledelsen et konkret regnskab for licenskronen.
2. Højere og varig adoptionsrate - Organisationer med aktive ledelsesrollemodeller og strukturerede læringsforløb fastholder brugen af Copilot over tid. Resultatet er, at teknologien integreres som en naturlig arbejdsmetode.
3. Pålidelige AI-output og øget medarbejdertillid - Når datastruktur, adgangsrettigheder og navngivning er i orden, leverer Copilot præcise og relevante svar. Medarbejderne stoler på værktøjet og bruger det aktivt i kritiske arbejdsprocesser.
4. Reduceret risiko og øget compliance-sikkerhed - En letforståelig governance-ramme sikrer, at alle medarbejdere arbejder inden for de samme rammer, og at organisationen undgår utilsigtet datadeling, fejlanvendelse eller compliance-brud.
5. Strategisk konkurrencefordel og ikke blot effektivisering - Virksomheder der kombinerer strategisk retning med kontinuerlig læring bevæger sig fra enkeltstående produktivetsgevinster til egentlig organisatorisk AI-modenhed. Det er her den reelle konkurrencefordel skabes.
6. Kortere time-to-value - En struktureret tilgang med klare mål, ryddet data og forankret ledelse reducerer den typiske adoptionskurve fra 6-12 måneder til 6-8 uger for de første målbare resultater.
7. Skalerbar implementeringsmodel - Når fundamentet er på plads, kan Copilot rulles ud afdeling for afdeling med en replikerbar metode. Ingen begynder forfra ved hvert nyt use case.

Use case 1 - Dataanalyse & forretningsmæssige indsigter

Scenariet

Salgsdata ligger i store Excel-ark, hvor teamet skal finde frem til fx de mest profitable kunder eller udviklingen måned for måned.

Normalt kræver det tid, avancerede formler og tung manuel opsætning.

Med Copilot kan man i stedet stille spørgsmål i naturligt sprog og få analyser og visualiseringer på få sekunder uden at være Excel-ekspert.

Udfordringen

Store datasæt er svære at arbejde med i praksis. Analyser tager tid, og kun få medarbejdere har kompetencerne til at lave dem korrekt.

Det skaber flaskehalse og øger risikoen for fejl, og vigtig viden når ofte ikke ud i organisationen, før den allerede er forældet.

Løsningen

Copilot gør avanceret dataanalyse tilgængelig for alle. Brugeren kan skrive fx "Hvilke kunder står for størstedelen af vores omsætning?" eller "Vis tendenser de seneste seks måneder", og Copilot leverer både beregninger, forklaringer og grafer.

Det giver hurtigt overblik og understøtter NORRIQ's mål om at forenkle kompleksitet i praksis.

Effekten

Organisationen får hurtigere adgang til valide indsigter, fordi analyser kan udføres uden tekniske forudsætninger. Flere medarbejdere kan arbejde datadrevet i hverdagen, og beslutninger træffes på et mere oplyst grundlag.

Det reducerer flaskehalse, forbedrer kvaliteten i rapporteringen og styrker evnen til at reagere hurtigt på markedsændringer.

Use case 2 - Videnssøgning på tværs af organisationen

Scenariet

Medarbejdere skal hurtigt finde svar på spørgsmål som “Hvad besluttede vi om leverandør X?” eller “Hvor ligger de seneste dokumenter om vores ESG-politik?”

Informationen er spredt på tværs af SharePoint, Teams og e-mail, hvilket gør det tidskrævende at orientere sig og skabe overblik.

Udfordringen

SViden ligger gemt i mange kanaler, og medarbejdere bruger unødigt lang tid på at lede efter den rigtige information.

Det forsinker beslutninger, skaber usikkerhed om datagrundlaget og gør det svært at genfinde vigtig viden, især når medarbejdere skifter roller eller forlader organisationen.

Løsningen

Copilot Chat (BizChat) søger på tværs af hele M365-miljøet og finder præcis den information, medarbejderen efterspørger.

Brugeren kan fx skrive: “Find alle dokumenter om vores ESG-politik” eller “Hvad besluttede vi om leverandør X i 2024?”, og få et samlet, struktureret svar på få sekunder uden at kende placeringen af indholdet.

Effekten

Søgning, der tidligere tog timer, klares nu på minutter. Viden bliver lettere at dele og vedligeholde, siloer nedbrydes, og nye medarbejdere kommer hurtigere op i tempo.

Beslutninger baseres på opdateret og let tilgængelig information, hvilket giver et stærkere grundlag for koordinering og fremdrift.

Vil du vide mere?



Caroline Nolsø Tofft, Sales Executive Data

cant@norriq.com

+45 24 92 13 73



Carsten Christensen, AI Lead

cach@norriq.com

+45 40 12 36 61

