

Case: Leverandør af services til det maritime område eksperimenterer med kunstig intelligens

Resume

DanCompliance håndterer et stort antal dokumenter, der skal hjælpe maritime virksomheder til at efterleve det omfattende regelværk inden for industrien. Virksomheden deltog i et rådgivningsforløb under genstartNU, der ved hjælp af kunstig intelligens skulle gøre det muligt for den enkelte kunde at identificere relevante regler og regulering via DanCompliances webportal.

Mens forløbet ikke kom helt i mål med ønsket om en filtreringsløsning af dokumenterne, så fungerede forløbet godt som proof-of-concept: Med yderligere allokering af ressourcer er det vurderingen, at DanCompliance vil kunne udvikle en løsning til virksomhedens webportal.

DanCompliance

Fokus for forretningstilpasning

Digitalisering

Branche

Virksomhedsrådgivning

Antal ansatte

10

Geografisk placering

Herlev



Baggrund og motivation

DanCompliance hjælper virksomheder inden for det maritime område med at efterleve nationale og internationale love og regler. Virksomhedens kunder står således over for omfattende regler og regulativer, og en manglende efterlevelse af disse formalia kan føre til både direkte og indirekte omkostninger i form af eksempelvis bøder, forsinkelse af levering, tilbagekaldelser, etc.

Ofte har de maritime virksomheder ikke ressourcer til at have en fuldtids-ansat compliance manager. Derfor engagerer de eksterne konsulenter som DanCompliance til at sikre, at regelværket bliver efterlevet. DanCompliance er for nuværende den eneste virksomhed i Danmark, som leverer dedikeret compliance management inden for det maritime område.

Virksomheden blev etableret i 2018 og har ti ansatte, som ud over i hovedkontoret i Herlev også sidder i Kroatien og England.

Store mængder af dokumenter

DanCompliance håndterer i sine ydelser til kunderne en voldsomt stor mængde dokumenter. Regler og regulativer med relevans for maritime virksomheder udgør omtrent 30.000 dokumenter. Og mængden af dokumenter er hastigt stigende, i takt med at nye regler og regulativer kommer til.

Variierende ydelser til forskellige kundetyper

Der er en række fællesnævner i de krav, maritime virksomheder skal efterleve. Men der er også en betydelig variation mellem eksempelvis tank-, passager- og containerskibe. De kunder, som DanCompliance servicerer, er selvsagt udelukkende interesserede i at få kendskab til de dokumenter, som har relevans for deres specifikke aktiviteter – og ikke resten af de mange tusinde dokumenter inden for det maritime område.

Hidtil har DanCompliance været afhængig af betydelige manuelle processer i håndteringen af dokumenterne, og således har ydelserne været baseret på en kombination af dybt branchekendskab hos de enkelte medarbejdere og evnen til at trawle store mængder af (nye) regler og regulativer igennem for at kunne skræddersy ydelserne til de enkelte kundetyper.

Kunstig intelligens som metode til at finde vej i dokumenterne

CEO Ronni Palmqvist har længe overvejet, hvorledes kunstig intelligens kan anvendes til at identificere de dokumenter, som er relevante for den enkelte kunde. Da han via brancheorganisationen Danske Maritime hørte om det projekt, DAMVAD Analytics havde iværksat inden for genstart.NU omkring kunstig intelligens, var Ronni Palmqvist derfor interesseret.

I projektet havde DAMVAD Analytics samlet en kreds af virksomheder, der ønsker at udnytte kunstig intelligens til at udvikle nye produkter og forretningsmodeller. I projektet tager DAMVAD Analytics udgangspunkt i de data, deltagerne har, og anvender Advanced Analytics eller kunstig intelligens til at gøre dem i stand til at foretage databaserede beslutninger.



Tilpasning af forretningsmodellen

DanCompliance har for nuværende en forretningsmodel, der går på to ben: dels en konsulentforretning, hvor kunderne på timebasis får råd og vejledning til efterlevelse af regler og regulativer. Dels et nyere koncept, der er bygget op om en webportal, hvor kunderne kan få svar på spørgsmål omkring compliance. Det sidstnævnte koncept er baseret på såkaldt SaaS (Software as a Service), hvor kunderne betaler for adgang til webportalen.

Forløbet med DAMVAD Analytics havde fokus på, hvordan DanCompliance kunne skabe en filtreringsfunktion på webportalen, som ville gøre det muligt for kunden selv at klikke skibstype af – og derved få en nettoliste af regler og regulativer med relevans for netop denne skibstype. For DanCompliance var formålet at få en funktionsdygtig løsning eller i hvert fald være ganske tæt på en sådan (et såkaldt *Minimum Viable Product*).

Intensivt samarbejde om at udvikle en prototype

Forløbet indledtes med en workshop, hvor DanCompliance præsenterede de tanker, de havde gjort sig omkring forløbet, og hvor DAMVAD Analytics gav nogle bud på mulige tilgange til udfordringerne. Herefter fulgte tre hele dages såkaldt sprint. Her arbejdede to data scientists fra DAMVAD Analytics og to medarbejdere fra DanCompliance med et udsnit af de tilgængelige dokumenter (et såkaldt træningsdatasæt) med henblik på at udvikle en prototype, der kunne fungere som motoren i den filtreringsløsning, som virksomheden ønskede at udvikle. Denne prototype var samtidig slutleverancen fra DAMVAD Analytics' side sammen med den kode, prototypen baserede sig på.

Uforløst potentiale

Den udviklede prototype skulle kunne placere de forskellige dokumenter i den rette kategori. Da virksomheden testede prototypen, viste det sig imidlertid, at den ikke var præcis nok. Den gættede kun rigtigt i omkring 50

pct. af tilfældene – i resten af tilfældene placerede den enten dokumenterne i den forkerte kategori, eller også evnede prototypen ikke at kategorisere dokumenterne. For at kompensere for den manglende præcision skulle virksomheden dermed stadig håndtere omkring 70 pct. af dokumenterne manuelt, hvilket ville være ensbetydende med en begrænset gevinst i form af reduceret behandlingstid.

Således beskriver virksomhedens CEO forløbet som en anelse uforløst i forhold til ambitionen om at nå til en funktionsdygtig løsning. Det er dog ikke vurderingen fra DanCompliance, at årsagen var manglende kompetencer fra rådgivningsvirksomheden. Årsagen var snarere, at de bevilgede 50 timers rådgivning under genstartNU ikke rakte til at komme helt i mål.

Om forløbet

Tilpasning af forretningsmodellen	Automatisering af webbaseret servicekoncept gennem brug af kunstig intelligens.
Output	En prototype.
Ressourcer	Ca. 50 timers rådgivning samt egenfinansiering i form af ca. 80 timer.
Bidrag fra virksomheden	Deltagelse i møder og workshops; samarbejde med data scientists i forbindelse med sprintforløb hos virksomheden.
Varighed	Ca. to uger.

Resultater

Forløbet har bidraget til, at DanCompliance har fået afdækket muligheder og potentialer inden for kunstig intelligens.

Endnu et stykke vej til markeds lancering

Den udviklede prototype viste sig altså at være for upræcis til, at DanCompliance umiddelbart kunne anvende den i virksomhedens webportal. Og potentialet for tidsbesparelser ved prototypens nuværende præcisionsniveau er for lavt til at kunne realisere tilstrækkelige gevinster. DanCompliance har mulighed for at tilkøbe timer på markedsbasis til den videre udvikling af prototypen, men dette er for dyrt for DanCompliance på nuværende tidspunkt. Så forløbet har endnu ikke ført til konkrete resultater i form af en anvendelig filtreringsløsning til webportalen.

Stor værdi som proof-of-concept

På trods af det uforløste potentiale har forløbet repræsenteret en stor værdi ved, at DanCompliance har fået udviklet et proof-of-concept for deres idé til mere automatiserede serviceydelser. Forløbet har vist, at en løsning baseret på kunstig intelligens reelt vil kunne fungere som led i en filtreringsfunktion. Samtidig har DanCompliance fået et klart billede af, hvor lang tid det vil tage at færdigudvikle en brugbar løsning.



"I gamle dage ville man gøre det manuelt, man ville formentlig få nogle lavtlønnede til at sidde og gøre det. Men jeg ville gerne gøre det ved at bruge kunstig intelligens – altså ved, at man udvikler en model til at genkende, hvad det er for en kategori, det enkelte dokument skal lande i, i stedet for at gøre det manuelt."

– CEO Ronni Palmqvist, DanCompliance

Læringspunkter

- Kunstig intelligens kan være en vigtig konkurrenceparameter for din virksomhed – både i forhold til at automatisere kerneprocesser og i forhold til at levere en skræddersyet ydelse.
- At indføre kunstig intelligens er i høj grad eksperimentelt. Det kan være svært på forhånd at fastlægge, hvor meget tid der skal til for at udvikle en løsning, der fungerer. Det kan derfor være en god idé at starte med at udvikle en prototype baseret på dele af jeres data.
- Et kort, intensivt forløb sammen med en rådgivningsvirksomhed kan afklare potentialet, og hvad det kræver at komme i mål. Herunder om konceptet, datastruktur, kundeparathed mv. evt. skal tilpasses, for at kunstig intelligens kan implementeres på en hensigtsmæssig måde.
- Selv for virksomheder med en betydelig forståelse for data forudsætter et konkret udbytte et betragteligt ressourcetræk – både internt hos virksomheden selv og i form af ekstern konsulentbistand.

Erfaringsopsamlingen på genstartNU gennemføres i et samarbejde mellem IRIS Group, Syddansk Universitet, PHA Consult og AMind. Casen gennemgår et samarbejde mellem DanCompliance og rådgivningsvirksomheden DAMVAD Analytics.