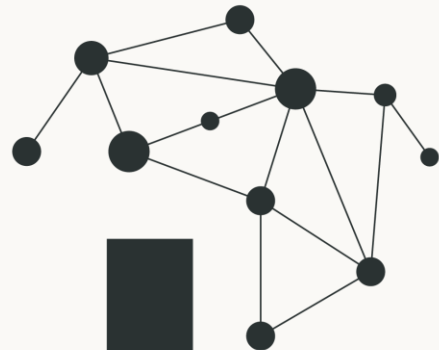


DDH



kontaktcenter



voice



chatbot

Fremtidens DDH Kontaktcenter

HVILKEN RETNING SKAL FREMTIDENS DDH KONTAKTCENTER HAVE?

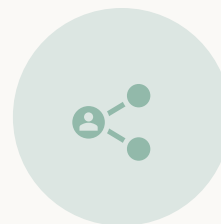
DAGSORDEN

1



De centrale
indsigter fra
inddragelsen

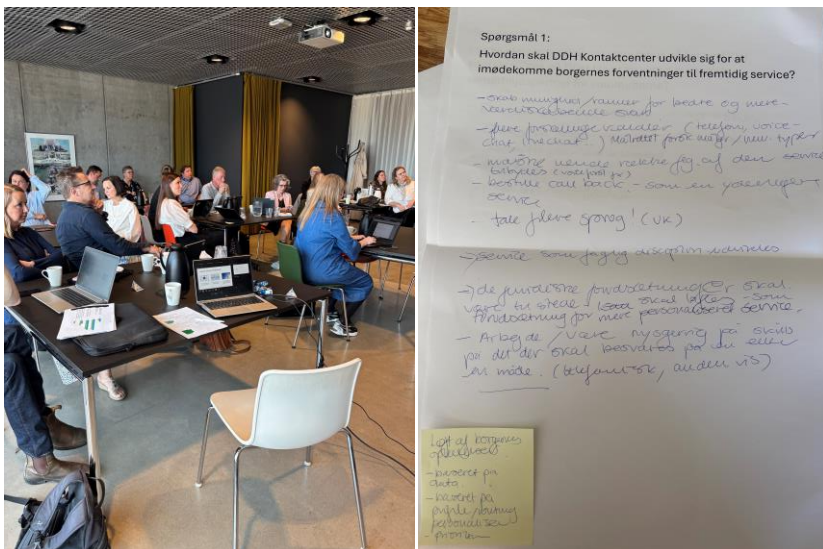
2



Drøftelse om
Fremtidens DDH
Kontaktcenter

Den foreløbige proces

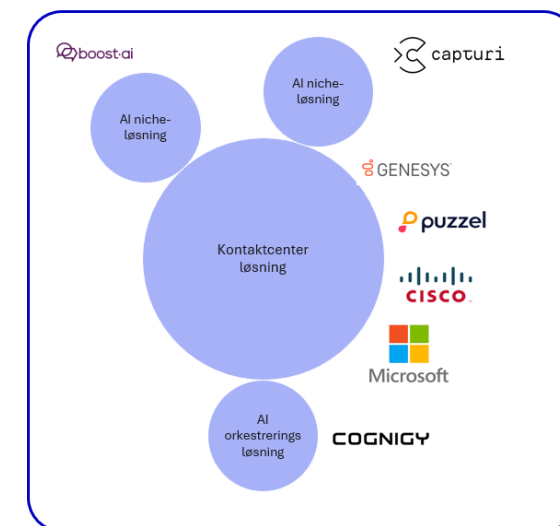
Inddragelsesproces med medlemskommuner



Markedsindsigter



Platformindsigter



Processen indtil nu



DDH KONTAKTCENTERS UDVIKLING

Forretningsperspektivet: DDH Kontaktcenter

Produktet
leverer
service med
høj kvalitet

Men
kommuner
fravælger det

Forretningsperspektivet: DDH Kontaktcenter

Ønske om at kunne prioritere kommunespecifik vejledning fra udmeldte kommuner

"Jeg tror på at en lokal forandret løsning, med lokalt forankret viden (...)"

Borgerperspektivet: DDH Kontaktcenter

Borgerne foretrækker at ringe i normal åbningstid

(76% af opkaldene kommer imellem kl. 9-14 i DDH Kontaktcenter)

Borgerne foretrækker digital kontaktform ved henvendelse til det offentlige

Når det drejer sig om ansøgninger, generel kontakt, indberette, finde information, klage)

Kilde: [Få IT i praksis® 2024-2025 her](#)

Borgerne foretrækker direkte personlig kontaktform

Når det drejer sig om spørgsmål til igangværende sag, råd og vejledning samt sag der har stor betydning

Kilde: [Få IT i praksis® 2024-2025 her](#)

DE CENTRALE INDSIGTER FRA INDDRAGELSESPROCESSEN

Inddragelsesaktiviteter med medlemskommunerne

1. Workshops



2. Leder netværksmøder



3. Spørgeskema

Kære medlemmer i DDH Repræsentantskab,

Retningen for fremtidens DDH Kontaktcenter skal sættes! Derfor har der siden sidste Repræsentantskabsmøde været en proces, der har budt på inddragelse, workshops og netværksdrøftelser blandt kommunerne i DDH kontaktcenter samarbejdet. Det har givet en masse bidrag og input til, hvilke behov kommunerne har i fremtiden, og hvordan DDH kontaktcenter kan være med til at understøtte disse behov.

Inden Repræsentantskabsmødet i november ønsker Styregruppen at give medlemskommunerne mulighed for at danne og dele deres holdning på de områder, hvor inddragelsen indtil videre har vist forskellige holdninger. Det er formålet med denne undersøgelse. Undersøgelsen er anonym, og resultaterne vil danne fundamentet for drøftelsen om Fremtidens DDH Kontaktcenter på DDH repræsentantskabsmødet i november.

FORRIGE

NÆSTE



10%

REPRÆSENTANTSKABSMØDET

15.05

Kontaktcentre spiller en stadigt større rolle i at forme interaktionen med borgere – på tre overordnede måder

 EFFEKTIVISERINGS-HUB	 OPLEVELSES-DRIVER	 KRAFTCENTER FOR VÆRDISKABELSE
Balancerer omkostningsbesparelser og servicekvalitet via teknologi og proces-optimering – og positionerer borgerservice som en drivkraft for driftsoptimering	Fungerer som et omdrejningspunkt for levering af personaliseret service der former brugernes oplevelser og styrker relationer	Tænker videre end blot henvendelser for aktivt at bidrage til serviceudvikling på tværs af forretningen med afsæt i tæt borgerdialog og fortsat opbygning af datadrevne indsigter
• Bruger AI og automatisering til at strømline processer • Optimerer ressourceanvendelse via styrket planlægning og fordeling af opgaver • Øger selvbetjeningsmuligheder og afhængighed af live agents	• Fungerer som det primære kontaktpunkt for borgere • Leverer personaliseret kvalitetsservice gennem løbende forbedringer • Sikrer indsigt i borgernes behov og sikrer effektiv håndtering af henvendelser	• Transformerer kontaktcentret til en innovations-hub for proaktiv service • Inddrager borgerne i udvikling af mere værdiskabende service • Forudser borgerbehov og bruger det som kilde til at igangsætte strategiske initiativer

Hvad betyder det i DDH kontekst?



EFFEKTIVISERINGS-HUB

Balancerer omkostningsbesparelser og servicekvalitet via teknologi og proces-optimering – og positionerer borgerservice som en drivkraft for driftsoptimering

- Bruger **AI** og **automatisering** til at strømline processer
- **Optimerer ressourceanvendelse** via styrket planlægning og fordeling af opgaver
- Øger **selvbetjeningsmuligheder** og afhængighed af live agents

Disse taktikker blev efterprøvet i den efterfølgende drøftelse

WORKSHOP 16.09
OG LEDER NETVÆRK

Workshop: Værdier med bred opbakning

Tilgængelighed for borgerne

- Vi skal tilbyde kommunerne en bred og effektiv tilgængelighed for borgerne. (personlig og AI-baseret).

Beredskab

- Vi skal kunne støtte hinanden i nødstilfælde.

Fællesskab og engagement

- Vi skal være sammen om at løfte DDH.

Ændring er nødvendig

- Vi skal være klar til at lave ændringer på den nuværende strategi.

Leder netværk: Værdier med bredopbakning

Tilgængelighed og personlig betjening

- Vi skal skabe tilgængelighed i kombination mellem personlig betjening og AI.

AI kanalerne

- Vi skal anvende AI til at sikre, at DDH kan være tilgængelig for borgerne 24/7 for at skabe værdi.

Fællesskab, kvalitet og kompetencer

- Kommunerne deltager aktivt i driften i DDH, og DDH skal levere redskaber til høj kvalitet i fællesskabet.

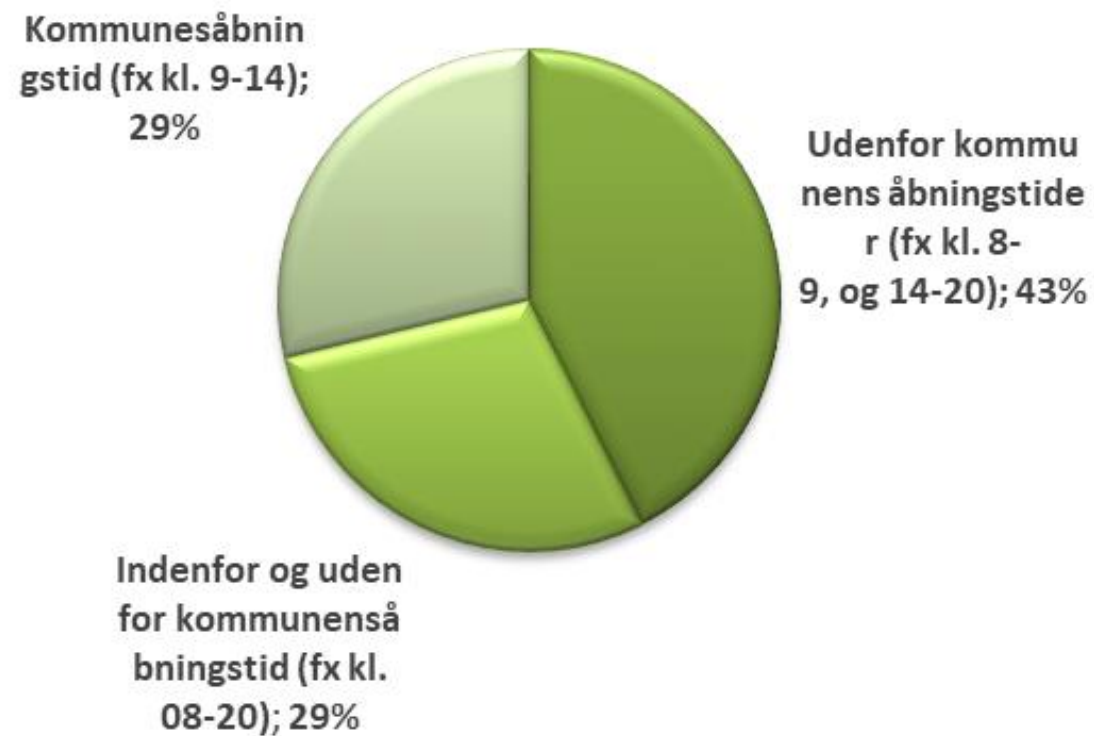
Relevante opgaver og business case

- DDH kontaktcenter skal have en god business case både ift. økonomi og service.

SPØRGESKEMA

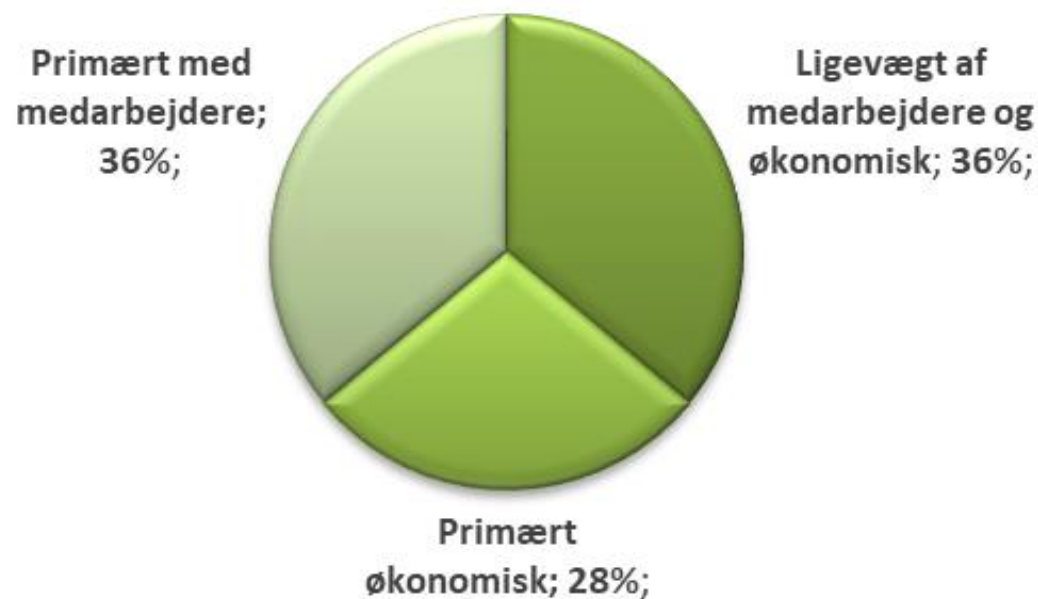
Spørgeskema: Tilgængelighed

Spørgsmål: Hvordan ser du, at DDH bedst understøtter din kommune?



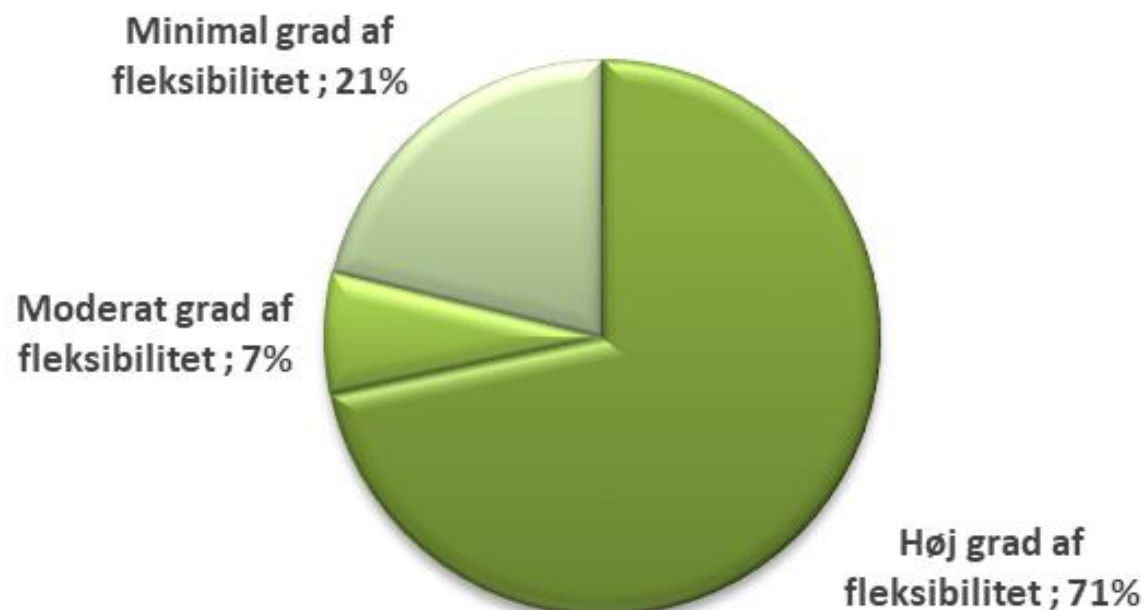
Spørgeskema: Bidrag og fleksibilitet

Spørgsmål: Hvordan vil din kommune bidrage til DDH Kontaktcenter fællesskabet?

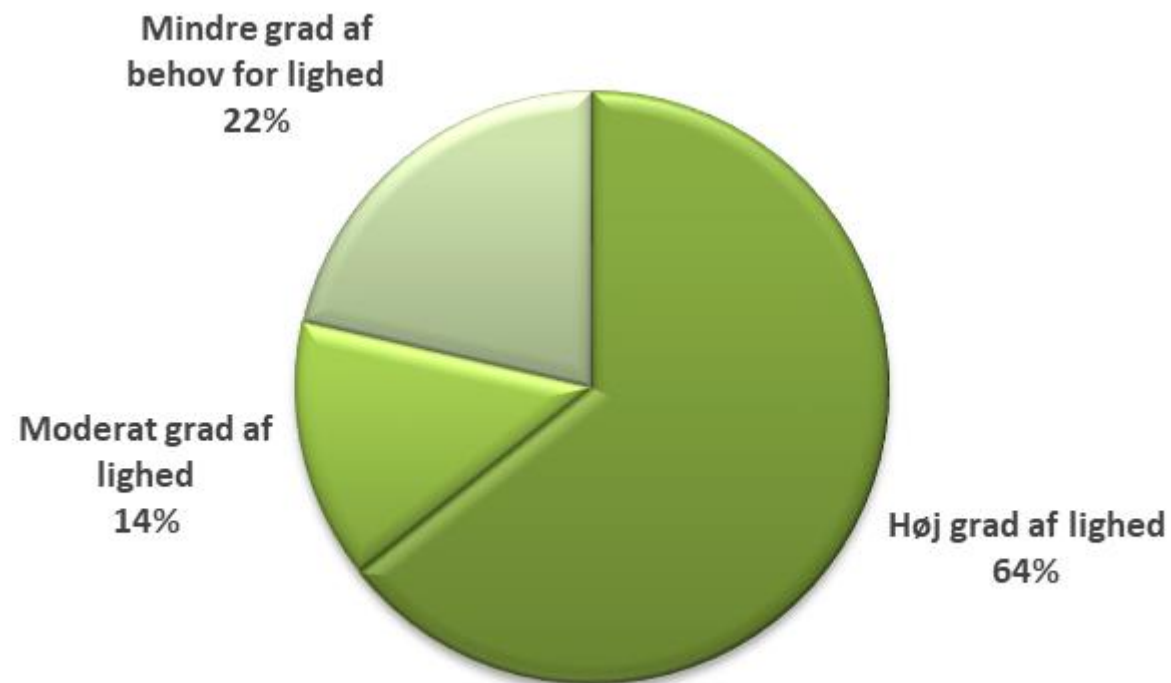


Spørgeskema: Fleksibilitet og Vilkår

Spørgsmål: Hvor stor fleksibilitet for bemanningen bør DDH tilbyde din kommune?



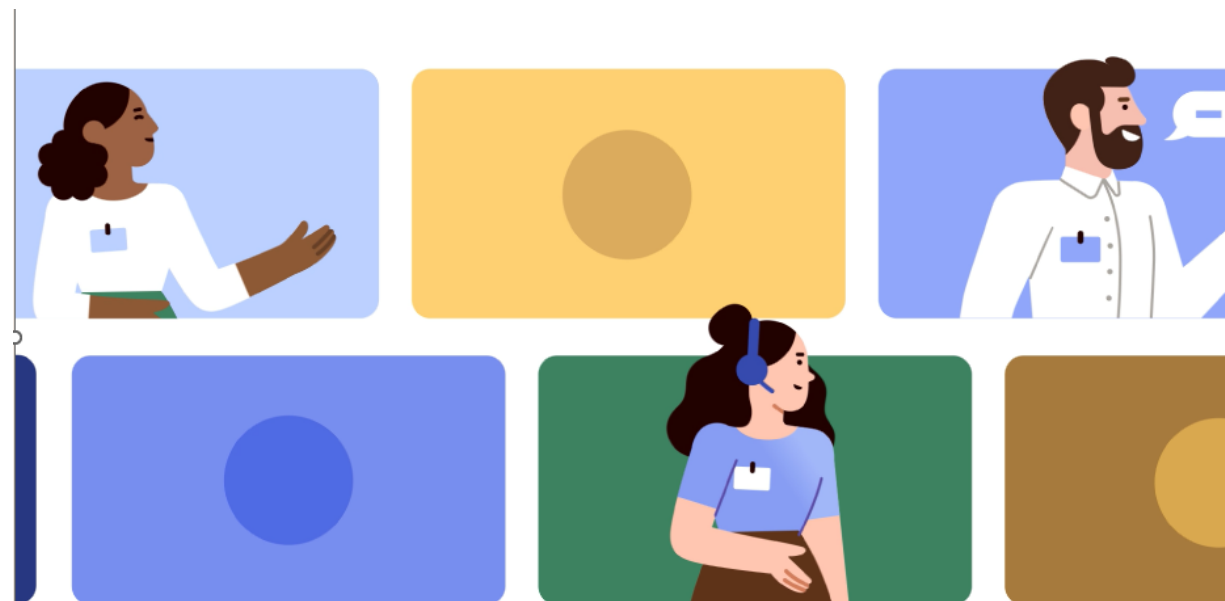
Spørgsmål: Hvor vigtigt er det at alle kommuner bidrager lige meget?



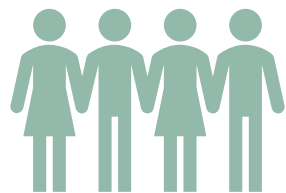
OPSUMMERING

Vi ved, at en ny løsning SKAL...

- Have en **sømløs integration** ml. samarbejdets øvrige kanaler, der muliggør anvendelsen af **AI til at udvide tilgængeligheden** for borgerne
- Understøtte agenternes arbejde med **AI og automatiseringsværktøjer**
- Skabe mulighed for **fleksibel og smidig bemanning**
- Give det **nødvendige datagrundlag** for kvalitetssikring og drift
- Anvendes til at understøtte medlemmer i en **beredskabssituation**



Vi ved, der er forskellige behov og ønsker til...



Tilgængelighed

Hvordan skal tilgængeligheden være for personlig betjening



Fleksibelt deltagelse

Hvordan skal vi som medlemmer kunne deltage i fællesskabet

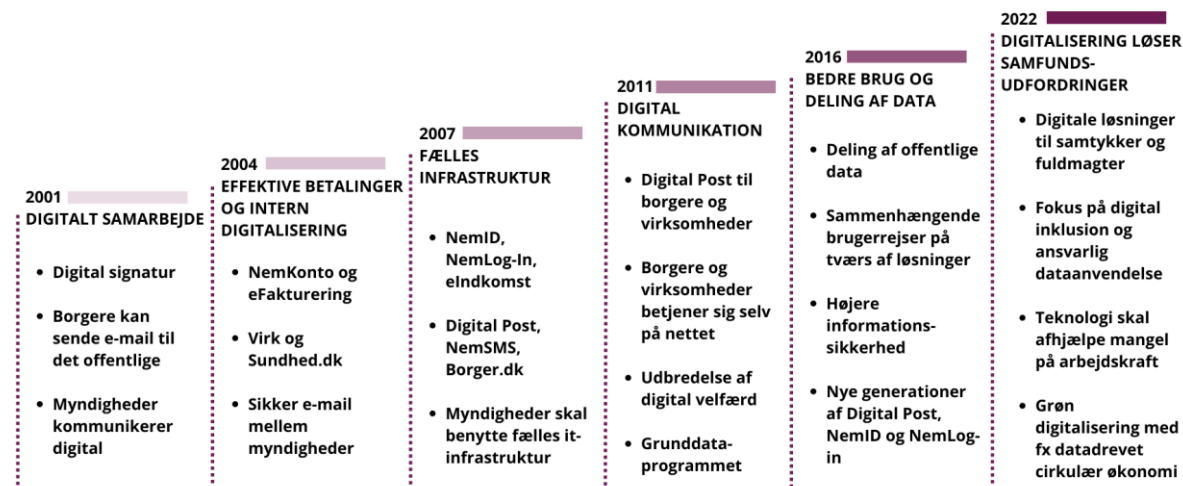
INTRODUKTION TIL DRØFTELSE
AF STRATEGIEN FOR FREMTIDENS
KONTAKTCENTER I 2026 OG FREM

Introduktion til drøftelsen v/ Lene Hartig Danielsen

- DDH-samarbejdet har eksisteret siden 2012. Et tidspunkt hvor digitaliseringen i det offentlige Danmark for alvor havde fart på.

- Vi og borgerne står et nyt sted!

- "Vi hjælper hinanden med at hjælpe borgerne"



Kilde: Digitaliseringsstyrelsen

Hvilken tilgængelighed
skal fremtidens DDH
kontaktcenter have for
personlig betjening?

Tilgængelighed for personlig betjening



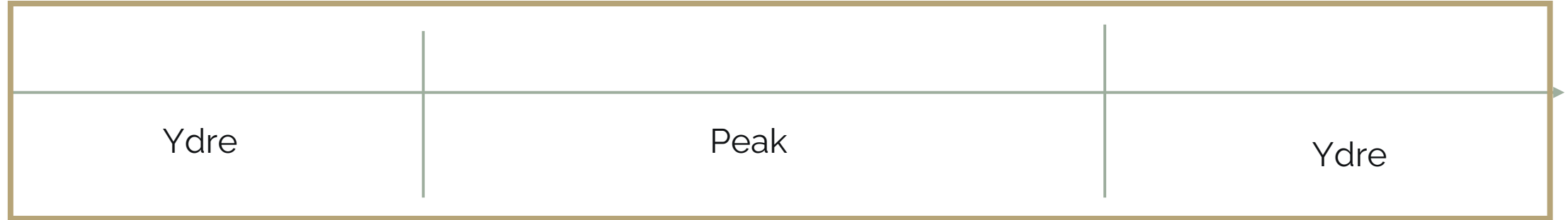
Tilgængelighed for personlig betjening



Tilgængelighed for personlig betjening



Tilgængelighed for personlig betjening



Hvilken grad af
fleksibilitet skal der være
i vagtplanlægningen?

Uddybelse af delvis bemanning jf. fordelingsnøgle

I dag

100% af vagtplanen
fordeles via
fordelingsnøgle



I fremtiden?

70% af vagtplanen fordeles
via fordelingsnøgle

20 % Fleksibel bemanning:
"Frivillig"

10% Beredskab

Uddybelse af delvis bemanning jf. fordelingsnøgle

**Alle bidrager fortsat efter
fordelingsnøgle**

Modulærbart

I fremtiden?

70% af vagtplanen fordeles
via fordelingsnøgle

20 % Fleksibel bemanning:
"Frivillig"

10% Beredskab

GRUPPEARBEJDE
30 MINUTTER

Grupper

Gruppe 1

Bonnie Jensen

Lone Bjørn

Lene Nørgård

Kirsten Brusgård

Tina Lauridsen

Vibeke Bech

Gruppe 2

Mette Camilla Bech-Møller

Lise Larsen

Merete Hedegaard

Normand

Tonny Olsen

Lene Hartig Danielsen

Britta Thuun-Petersen

Gruppe 3

Sofie Olsen

Mia Abkjær

Malene Balzer

Ole Frederiksen

Marina Elkhøj

Hanne Skytte

Beskriv Strategien for Fremtidens DDH Kontaktcenter

DDH Kontaktcenter skal:

Fordi:

Tilgængelighed

Bemandings
fleksibilitet



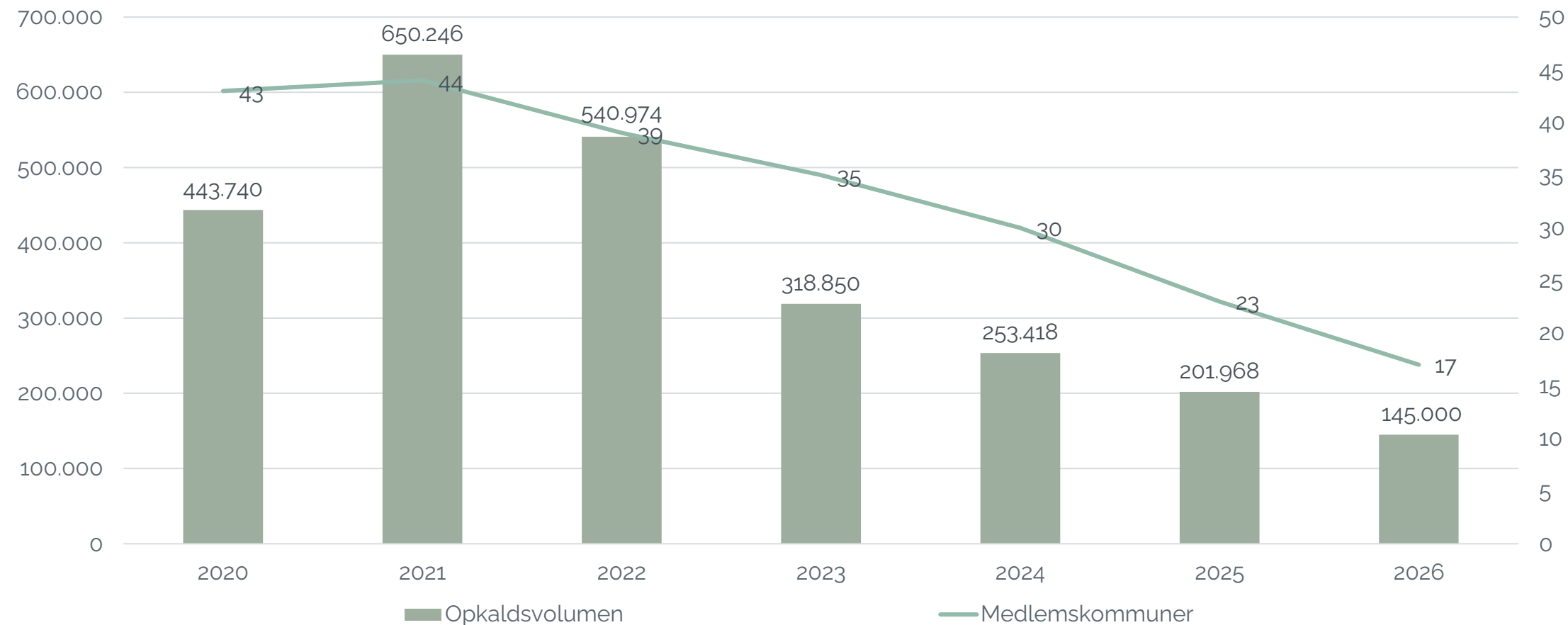
OPSAMLING
15 MINUTTER

Næste skridt

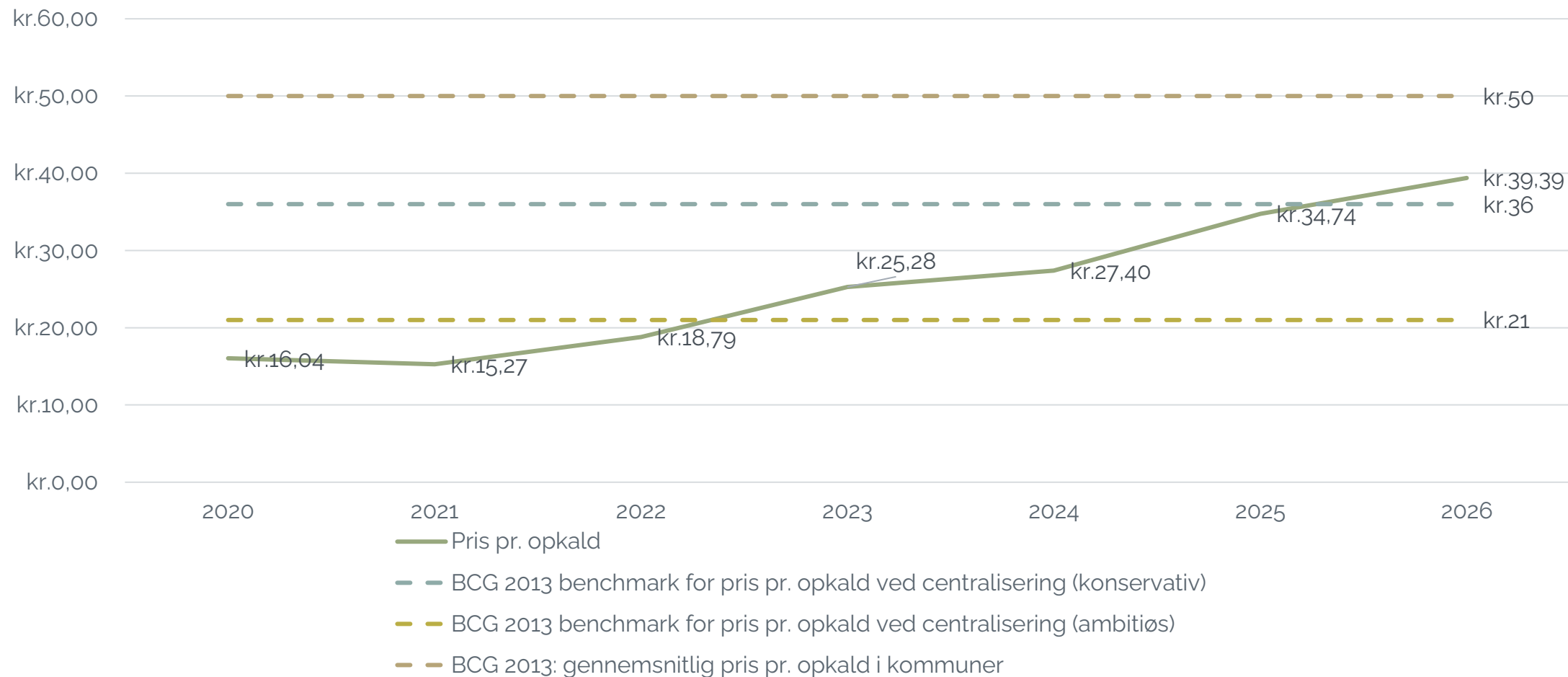
- 26. november: Repræsentantskabsmøde
- 9. december: Styregruppemøde: Drøftelse og beslutning om videre forløb
- Dec./Jan 2025: Online infomøder om tilslutning
- Januar 2026: Tilslutning fra eksisterende 20 medlemmer
- Januar 2026: E-mail til g8 K
- Februar 2026: Mulighed for online møde med g8 K
- Februar 2026: Deadline for tilslutning af g8 K
- 1. maj 2026: Udbudsbekendtgørelsen sendes til offentliggørelse

APPENDIX

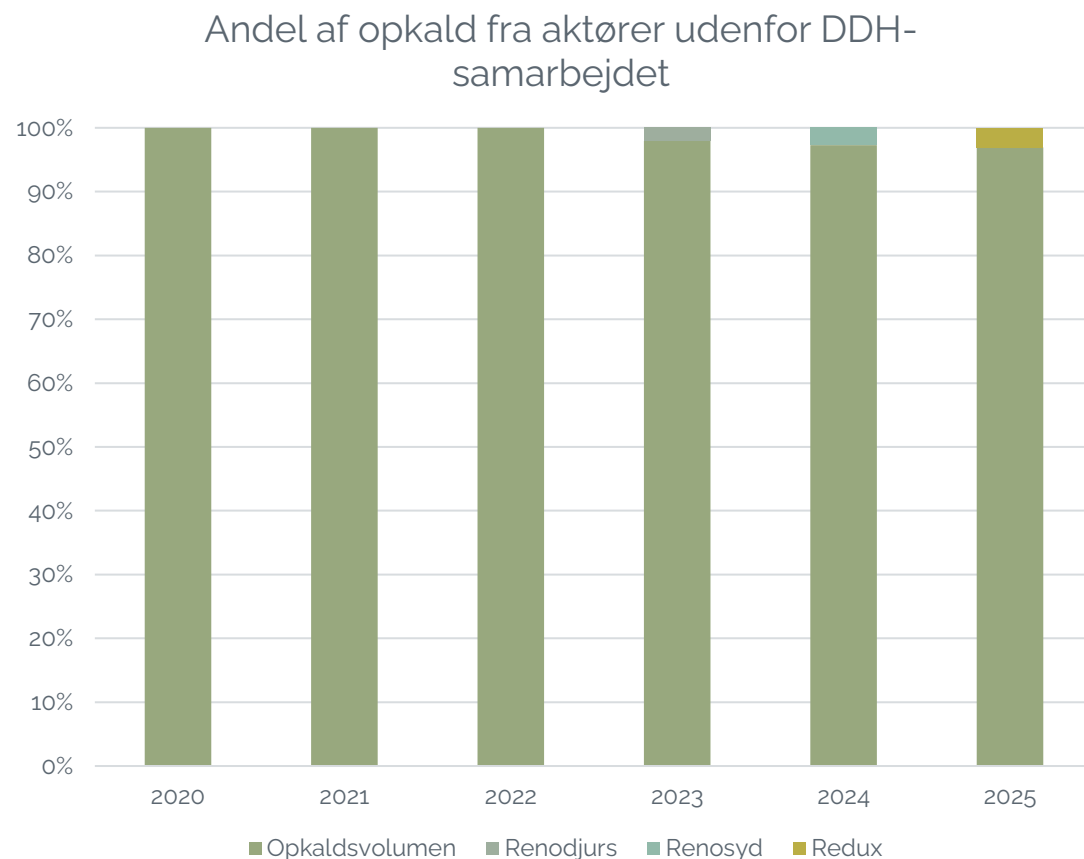
Volumen i DDH Kontaktcenter over tid



Udviklingen af pris pr. kald over tid



Andelen af kald fra renovationsvirksomheder



I **2023** indgik DDH aftale med Renodjurs
Modtaget opkald: 6.712 opkald – 2% af det samlede antal opkald

I **2024** indgik DDH aftale med Renosyd
Modtaget opkald: 7.107 opkald – 3% af det samlede antal opkald

I **2025** indgik DDH aftale med Redux Kolding
Modtaget opkald: 6.392 opkald – 3% af det samlede antal opkald (Data fra januar-oktober 2025)

Indtægter til DDH: 382.200 kr.

Hvordan ville omkostningerne i DDH være i 2026 med nuværende model, dog med en væsentlig reduktion af de generelle driftsomkostninger.

2026

Volumen: 145.000 opkald

Medlem: 17 kommuner

Driftsomkostning: - 50% sammenlignet med nuværende
(Mindre sekretariat, mindre uddannelse, færre styregruppemøder, osv.)

Pris pr. kald: 33,64 kr.

Konklusion: selv hvis vi skærer kraftigt i udgifter til sekretariat lønninger, dropper udgifter til uddannelse, afholder færre styregruppemøder, dropper udgifter til markedsføring mv, så er der udgifter væsentlige udgifter til licenser, SB.NU og bemanning, som gør at prisen ikke kommer væsentlig ned. Den egentlige driver for en konkurrencedygtig 'pris pr. kald' er først og fremmest 'Antal kald' og altså 'Antal samarbejdskommuner'.

Kald januar-juni 2025

Måned	Antal besvarede kald	Besvarede kl. 9-14	% opkald kl. 9-14
Januar	16.076	12.411	77,2 %
Februar	13.666	10.585	77,5 %
Marts	14.546	11.064	76,1 %
April	14.384	10.722	74,5 %
Maj	14.341	10.977	76,5 %
Juni	13.809	10.233	74,1 %

Volumen i ydretimerne

Hverdage

Måned 2025	Kald 16-18	Kald 18-20	Total antal besvarede kald
Januar	511	115	16.078
Februar	423	84	13.975
Marts	482	112	14.509
April	573	165	11.923
Maj	346	105	14.041
Juni	507	114	13.794
Juli	461	162	13.493
Total 7 måneder	3303	857	97.713

Søndag kl. 16-20

448 opkald på 8 måneder

= 13 opkald per
søndagsvagt/gennemsnit

Kald til kommune i hele åbningstiden						Agent besvaret	
Kommunenavn	% af DDH	% af Kald	Besvaret	Omstillet	Besvaret-omstillet	Hele åbningstiden	Forskel
Brønderslev	1,88 %	0,05 %	48	25		23	
Egedal	2,33 %	1,27 %	1089	539		550	-2257
Favrskov	2,53 %	6,07 %	5122	3212		1910	2847
Fredensborg	2,15 %	1,96 %	1672	874		798	2323
Frederikshavn	3,01 %	3,59 %	2898	909		1989	3305
Frederikssund	2,37 %	0,15 %	119	64		55	2061
Furesø	2,17 %	2,39 %	1999	1101		898	2021
Halsnæs	1,62 %	2,33 %	1992	762		1230	2726
Hedensted	2,45 %	0,07 %	60	27		33	
Herning	4,62 %	0,12 %	105	55		50	
Hjørring	3,28 %	5,68 %	4798	2049		2749	4150
Holbæk	3,78 %	3,81 %	3250	1568		1682	3400
Holstebro	3,03 %	0,14 %	108	59		49	
Horsens	4,97 %	11,82 %	10151	5334		4817	5458
Høje-Taastrup	2,89 %	2,73 %	2397	701		1696	3506
Ikast-Brande	2,19 %	1,15 %	942	527		415	
Jammerbugt	1,97 %	3,78 %	3256	1222		2034	1963
Lemvig	0,99 %	0,26 %	199	91		108	135
Morsø	1,02 %	1,53 %	1237	511		726	1256
Norddjurs	1,89 %	1,88 %	1616	535		1081	918
Odder	1,22 %	0,85 %	682	261		421	1498
Odsherred	1,68 %	0,27 %	222	34		188	
Randers	5,12 %	0,42 %	374	139		235	
Rebild	1,59 %	3,52 %	2917	1567		1350	1546
Roskilde	4,64 %	0,07 %	60	24		36	
Samsø	0,19 %	0,09 %	67	30		37	283
Skanderborg	3,35 %	0,07 %	57	26		31	
Skive	2,30 %	2,38 %	2009	760		1249	
Struer	1,06 %	1,26 %	1007	535		472	
Syddjurs	2,27 %	3,57 %	2956	1587		1369	2247
Vesthimmerlands	1,86 %	3,81 %	3265	1343		1922	1676
Viborg	5,00 %	5,19 %	4393	1622		2771	6475
Aarhus	18,59 %	26,51 %	22901	9425		13476	28576
Total	100,00 %	98,82 %	83968	37518		46450	81177

Eksempel 1

Horsens sender det første halvår i år 10.151 kald til DDH. Heraf omstilles 5.334 opkald retur til kommunen.

I samme periode har agenter fra Horsens besvaret 5.458 kald i DDH regi.

Hvis man modregner omstillingerne (som jo kommer retur til kommunen) så har kommunens agenter besvaret 641 kald flere end de har sendt til DDH.

Eksempel 2

Aarhus sender det første halvår i år 22.901 kald til DDH. Heraf omstilles 9.425 opkald retur til kommunen.

I samme periode har agenter fra Aarhus besvaret 28.576 kald i DDH regi.

Hvis man modregner omstillingerne (som jo kommer retur til kommunen) så har kommunens agenter besvaret 15.100 kald flere end de har sendt til DDH.

Eksempel 3

Norddjurs sender det første halvår i år 1.616 kald til DDH. Heraf omstilles 535 opkald retur til kommunen.

I samme periode har agenter fra Norddjurs besvaret 918 kald i DDH regi.

Hvis man modregner omstillingerne (som jo kommer retur til kommunen) så har kommunens agenter besvaret 163 kald færre end de har sendt til DDH.

Eksempel 4

Egedal sender det første halvår i år 1.089 kald til DDH. Heraf omstilles 539 opkald retur til kommunen.

I samme periode har agenter fra Egedal besvaret 2.807 kald i DDH regi.

Hvis man modregner omstillingerne (som jo kommer retur til kommunen) så har kommunens agenter besvaret 2.257 kald flere end de har sendt til DDH.

Leder netværk opsummering

Tilgængelighed og personlig betjening



Personlig betjening skal besvares og prioriteres (i peak og/eller i ydre)

AI og voicebot skal kunne supplere og forøge tilgængeligheden

Der skal være en blød overgang fra menneskelig til digital betjening

AI kanalerne



AI skal sikre, at DDH kan være tilgængelig for borgerne 24/7 for at skabe værdi

AI skal integreres i arbejde hos agenterne –
AI skal ikke erstatte agenterne

Fællesskab, kvalitet og kompetencer



Kommunerne skal have medansvar i driften for at fastholde engagement

Kurser og kompetenceudvikling skal fortsat prioriteres

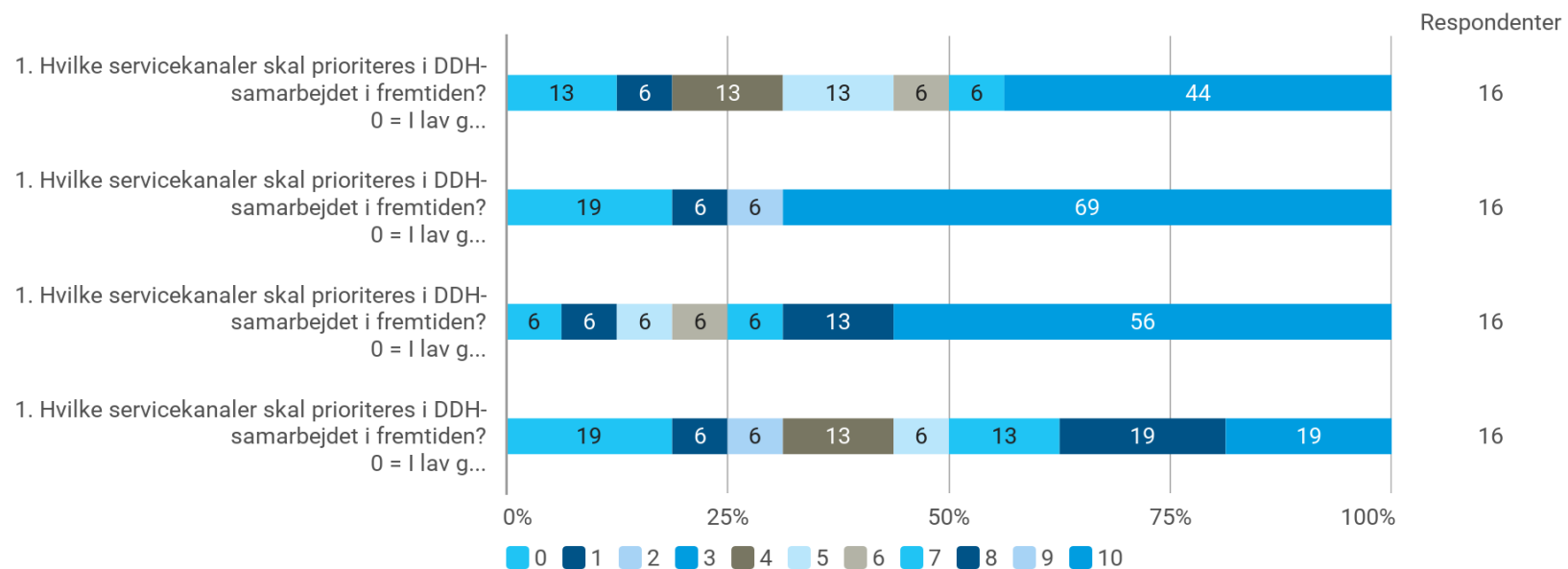
Relevante opgaver og business case



Opgaver i DDH skal skabe værdi for alle

Nye kald bør være lav kompleksitet og på tværs af kommunerne.

Det skal være en god forretning at deltage i DDH, men samarbejdet skal bygge på solidaritet frem for kommerialisering



Andre kanaler?

- Antager at der med "Kontaktcenter" menes personlig kontakt

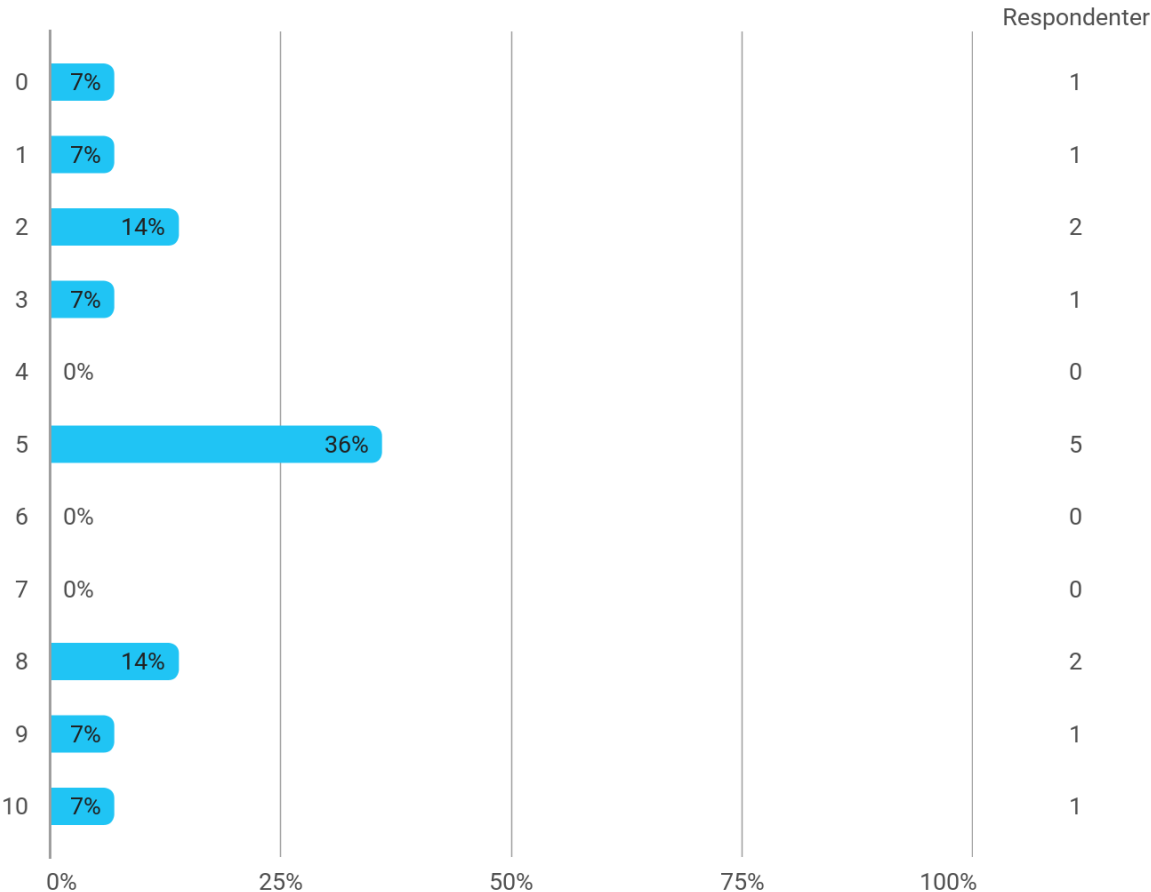
2. Hvordan vil din kommune bidrage til DDH Kontaktcenter fællesskabet?

Baggrund:

DDH bygger på at vi deler udgifterne og deler vagterne. Den samlede regning er den samme. Hvis du vægter mod 0 (hovedsagligt medarbejdere) vil din kommune levere flere vagter og få en mindre nettoregning. Hvis du vægter mod 10 (hovedsagligt økonomi) vil din kommune bidrage med færre vagter og modtage en større nettoregning.

0: Hovedsagligt medarbejdere

10: Hovedsagligt økonomi



3. Hvordan ser du, at DDH bedst understøtter din kommune?

Baggrund:

Hvis du vælger 1, indikerer du, at din kommune prioriterer selv at håndtere opkald i åbningstiden og ønsker DDH's støtte i ydertimerne. Det giver en lavere samlet udgift, men en højere pris pr. henvendelse.

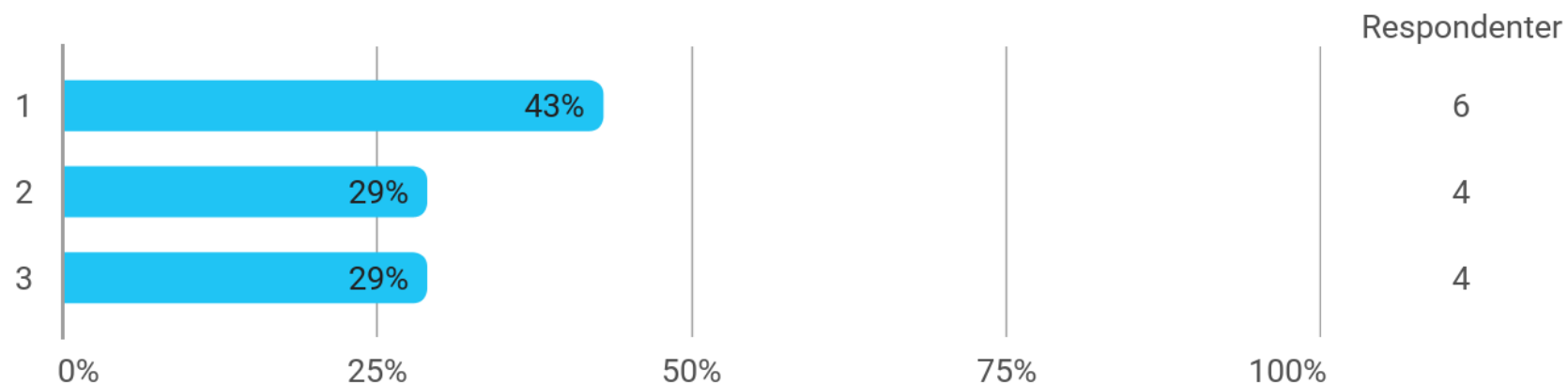
Hvis du vælger 2, indikerer du, at din kommune ønsker bred støtte fra DDH hele dagen. Det giver et højt serviceniveau og en billigere pris pr. opkald, men kræver en større samlet investering og mere omfattende vagtplan.

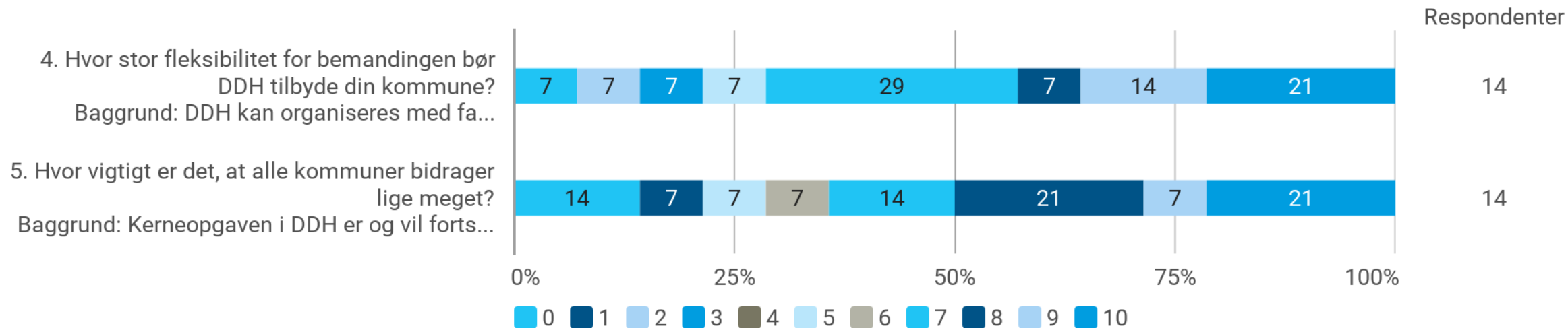
Hvis du vælger 3, indikerer du, at din kommune ønsker DDH som en støtte i kommunens kerneåbningstid. Det giver den laveste pris pr. opkald, men giver mindre personlig tilgængelighed.

1: DDH hjælper din kommune udenfor kommunernes åbningstider (fx kl. 8-9, og 14-20)

2: DDH hjælper din kommune både indenfor og udenfor kommunens åbningstid (fx kl. 08-20)

3: DDH hjælper i din kommunes åbningstid (fx kl. 9-14)





6. Hvilke tanker og idéer har du om udbuddet og potentielle alternativer til et udbud. Et eksempel på et alternativ kunne være at gå tilbage til den oprindelige løsning, hvor man anvendte en lokal licens i kommunernes egne telefonsystemer.

Del dine tanker i kommentarfeltet.

- Tiden er løbet fra en fælles kontaktcenterløsning
- Vi drøfter, om vi skal deltage i udbuddet vedr. nyt telefonsystem. Tiden kan løbe fra et fælles telefonsystem i bindingsperioden, og derfor overvejer vi andre muligheder.
- Gerne tilbage til den oprindelige løsning med en lokal licens - hvis det gør det billigere uden at kvaliteten i systemet falder væsentligt for agenterne
- Anvende lokale licenser i kommunernes egne telefonsystemer
- Det er svært at forholde sig til, da det kommer an på pris for licens og de muligheder eller begrænsninger, som ligger i det.
- Mulighed for statistik er jo en væsentlig parameter.

E-mail

Samlet status

