



NFN · BESPISINGSNETTVERKET

# Fra gjetning til prediksjon

Å vite hvor mange som kommer til lunsj

# Vi vet hvor mange som kommer til lunsj i kantinen din om to uker.



**Over 90 prosent treffsikkerhet** ni av ti dager i de beste kantine.

# Kjetil Sinding



## CEO i Izy.

30 år med teknologi, og tett på AI siden 2016.

### Schibsted Søk

Produktdirektør

### Sempro

Gründer. 60 ansatte, solgt til Egmont

### AI i produksjon

Egen AI-plattform for bedriftskunder i 2017

### Izy

Fra 2023, CEO siden 2024

# Hvor mange kommer til lunsj i morgen?

**Kjøkkenet må bestemme før det vet svaret.** Bommer du, betaler du for det.

## For mange porsjoner

Svinn, høyere innkjøp og for mange på jobb den dagen.

## For få porsjoner

Tomme disker før stengetid og gjester som går misfornøyd.

**Sju spørsmål fra programkomiteen:** Jeg svarer på dem underveis, og sier fra når vi ikke har et godt svar.

DET VIKTIGSTE FØRST

# En prognose er aldri bedre enn dataene bak den.

Den vanskelige delen er ikke modellen. Det er å registrere hvert salg, hver bestilling og hver gjest, hver dag.

# Plattformen samler dataene

Hvert produkt løser en driftsoppgave, og gir data på kjøpet. Prediksjonen bruker resultatet.



## Izy App

Bestilling og betaling.  
Hvem kjøper hva, og når.



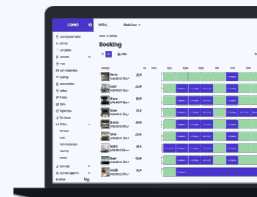
## mAlfood

AI-kassen. Hver rett som  
går over disken.



## Izy GO

Kiosk og gjestelunsj. Salg  
som ellers ikke  
registreres.



## Møtemat og rom

Hvem som er i huset, og  
hvem som spiser et  
annet sted.



## Prediksjon

Bruker dataene til å si  
hvor mange som  
kommer.

**Over 150 000** brukere

**Nærmere 500 000** transaksjoner i måneden

**Poenget:** Vi bygget kassen, appen og bestillingen, og fikk dataene på kjøpet.

# Fra data til prognose

**Antall gjester per kantine per dag, inntil fire uker fram.** Jo nærmere dagen, desto bedre treff.

## Inn

- Salgshistorikk per kantine
- Norske helligdager og vær
- Hendelser lagt inn i portalen
- Norske mønstre, som inneklemt dager



## Modell

- Lærer mønsteret i hver kantine
- Oppdateres hver natt med gårsdagens salg



## Ut

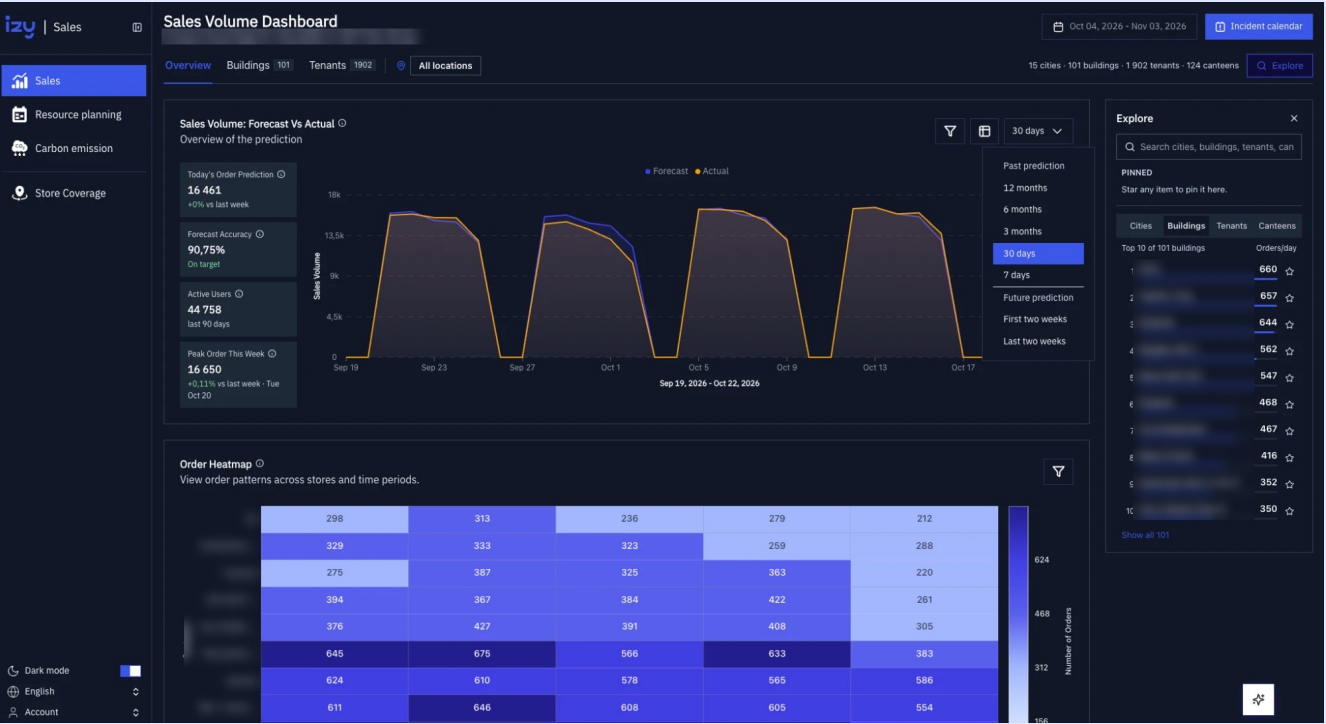
- Forventet antall gjester
- Per kantine, per dag
- Inntil fire uker fram

**Brukes til:** innkjøp, produksjon og vaktplan.

**Spørsmål 3:** Per dag eller per halvtime? Prognosen gis per dag. Fordelingen gjennom dagen kjenner kjøkkenet best selv.

# Slik ser kjøkkenet prognosen

Prognose mot faktisk salg, dag for dag. Skjerm bilde fra Izy Prediksjon. Navn er skjult.



**Blå linje**

prognosen

**Oransje linje**

det som faktisk ble solgt

**90,75 %**

treffsikkerhet siste 30 dager

# Prognosen kommer til kokken

Hver mandag morgen ligger neste to uker i innboksen. Ingen innlogging, ingen dashboard.

Fra: Izy Prediksjon Mandag kl. 03:01

## Ukentlig prognose: dine kantiner

### Kantine A • 16. til 29. mars

7 076

bestillinger totalt, to uker

775

toppdag, mandag 23. mars

| Uke 12 | Dag     | Prognose |
|--------|---------|----------|
|        | Mandag  | 774      |
|        | Tirsdag | 762      |
|        | Onsdag  | 759      |
|        | Torsdag | 720      |
|        | Fredag  | 531      |

Uke 13 følger under. Kantinenavn er skjult.

## Kokken står på kjøkkenet

Kokken logger ikke inn på et dashboard. Derfor kommer tallene dit kokken allerede er.

## Av seg selv, hver mandag

Prognosen for neste to uker, dag for dag og per kantine.

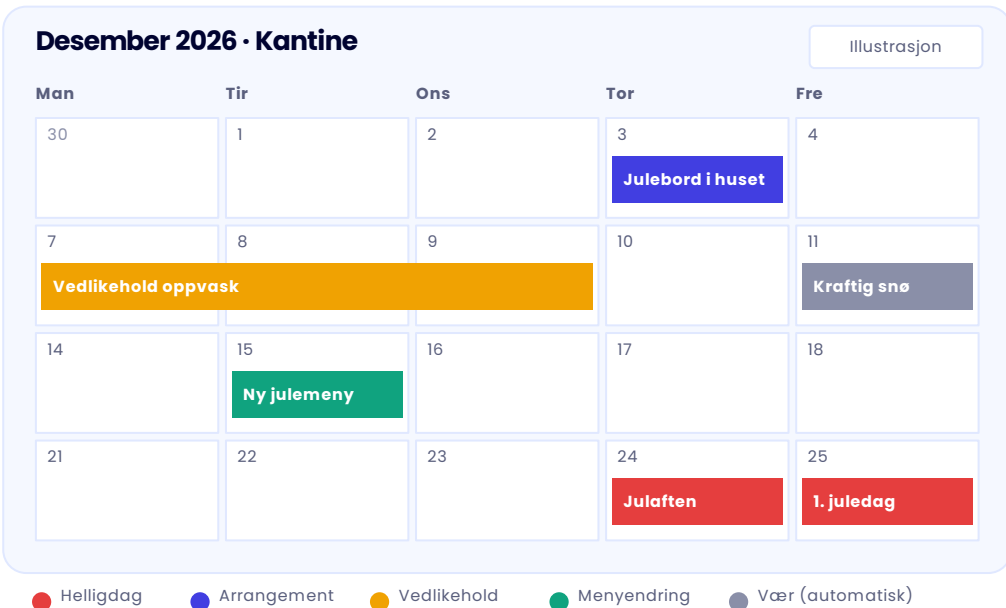
## Klar til bruk

Rett inn i innkjøp, produksjon og vaktplan for uka.

**Poenget:** prognosen går til kokken, ikke omvendt.

# Hendelseskalendarer

Det kjøkkenet vet om, legges inn. Da tar prognosen høyde for det. Været kommer inn automatisk.



## Hver hendelse får

- **Type:** helligdag, arrangement, vedlikehold, meny, vær
- **Tid og kantine:** når, og hvor
- **Retning:** flere eller færre gjester
- **Påvirkning:** lav, middels, høy eller kritisk

**Modellen lærer av hendelsene**, så neste lignende dag treffer bedre.

**Husk:** Det som ikke legges inn, kan ikke prognosen ta hensyn til.

# Lavere innkjøp og mindre svinn

**Salget økte med en tredjedel. Varekjøpet nesten ikke.** Kantine i Oslo, januar til september 2025 mot 2024.

## Endring fra 2024 til 2025

Driftsinntekter



**+33,5 %**

Varekost



**+7,5 %**

**50,4 → 40,5 %**

varekost som andel av inntektene

**50 → 59 %**

bruttofortjeneste i kantinen

**Vi måler ikke svinn i kilo:** Men regnskapet viser effekten. Kilde: kantine's regnskap.

## Riktigere bemanning

**Salget økte, og kantinen slapp å ansette en til.** Kantine på Vestlandet, oktober 2025 til april 2026 mot året før.

**+8,4 %**

driftsinntekter

**-1,0 %**

personalkostnader

**39,3 → 35,9 %**

personalkost som andel av inntektene

**710 000 kr**

timelønn under budsjett. En planlagt ansettelse ble droppet

- **Lavere grunnbemanning:** mer bruk av vikarer når det trengs
- **Driftsmargin:** fra 8,4 % til 12,7 %

**Poenget:** «Når salget skal opp, kan prognosen gjøre at bemanningen holdes der den er.»

## Fornøyde gjester, og mat igjen før stengetid

**Den andre siden av svinn er tomme dalker.** Kjenner kjøkkenet antallet, kan det lage nok uten å lage for mye.

**9 av 10**

brukere er godt eller svært godt fornøyd med Izy-appen

**93 %**

brukertilfredshet i kantinen i Oslo

**Ikke målt ennå:** Om sortimentet holder til stengetid. Vi måler antall gjester, ikke hva som står igjen i disken.

# Kantinepersonalet i hverdagen

**Verktøyet virker når de som står i kantinen bruker det.** Det gjorde de ikke alltid.

## DER DET VIRKER

### Tallet brukes hver dag

Kjøkkensjefen ser prognosen og bruker den i bestillingen og vaktplanen. Den gir trygghet til å holde bemanningen når salget øker.

## DER DET IKKE VIRKET

### Folk var redde for jobben

En rasjonell reaksjon. Feilen lå i hvordan vi innførte det, ikke hos dem. Kokker er en knapp ressurs, og terskelen for nye verktøy er høy.

**Lærdommen:** Ta med kantinepersonalet fra første dag, og vis at verktøyet gjør jobben lettere.

# Buffé og møtemat

**Prognosen teller gjester.** Det kjøkkenet vet på forhånd, gjør prognosen bedre.

## SPØRSMÅL 4

### Noen spiser for to, andre for en halv

Prognosen teller gjester, ikke kilo. Over mange gjester jevner forskjellene seg ut. Mengde per gjest er kjøkkenets fag, og prognosen gir et riktig utgangspunkt.

## SPØRSMÅL 5

### Møtemat i huset

Arrangementer og møtemat i huset legges i hendelseskalendarer. Da justeres prognosen, og kjøkkenet lager mindre til kantinen den dagen.

**Igjen:** Jo mer av dagen som er registrert i samme system, desto bedre prognose.

# Hva må være på plass

**Fire ting avgjør om prognosen blir brukt.** Det første er dataene.

01

## Samle dataene digitalt

Kasse, bestilling og betaling i samme system.

02

## Gi det tid

Minst én måned med salgsdata. Helst to til tre.

03

## Én som eier tallet

En i kjøkkenet som bruker prognosen hver dag.

04

## Mål effekten

En rutine for det modellen ikke vet, og måling av svinnet.

**Husk:** En prognose er aldri bedre enn dataene bak den.

TAKK

# Spørsmål?

Kjetil Sinding · CEO i Izy · [kjetil@izy.no](mailto:kjetil@izy.no)