

Case: Nomeco

Kategoristyring: Øget omsætning og indtjeningen på 40 varekategorier

“Vi har knækket koden til, hvordan vi løfter både indtjening og omsætning på ca. 7.000 varenumre.”

– Interview med Category Manager hos Nomeco, Dorte Taunø

← Tilbage

Highlights

10% øget omsætning

Valget om at anvende en analyse, hvor målet er løbende at sikre



optekerne en meget præcis dækning af deres behov, skabte samtidig en
amerering af omsætningen og indtjeningen.

10% øget indtjening

Med analyserne i Inact Now er det blevet lettere for de kategoriansvarlige at øge indtjeningen på deres sortiment og sikre en tilfredsstillende profitabilitet på nye varer.

Dialog med leverandører

Med den indsigt Nomeco fik, kunne de nemt vise deres leverandører, hvordan disses produkter præsterer. Det gør det let for Nomeco at indgå i en værdiskabende dialog med nye leverandører.



Hvordan kan vi øge vores omsætning indtjening?

Det spørgsmål stillede sortimentchef Dorte Taunø sig selv, før hun besluttede at gå ombord.

Vi besluttede at tage Inact Now i brug i vores arbejde for at sikre et sundt og attraktivt sortiment af frihandelsvarer til apotekerne.


Analyserne giver kategoricheferne et klart svar på:

- **Hvilke produkter er profitable?**
- **Hvilke bidrager positivt til en kategori?**
- **Hvilke leverandører skal have fokus?**

Hos Nomeco har vi udarbejdet og automatiseret ABC-analyser for alle vores produktkategorier og etableret et tættere samarbejde med udvalgte leverandører – for på den måde at styrke den samlede værdikæde.

Analyser, der binder hele værdikæden sammen

Vi besluttede i 2014 at tage Inact Now i brug som værktøj i vores arbejde for at sikre et aktivt, dynamisk og attraktivt sortiment af frihandelsvarer til apotekerne.

 rådet omfatter:

- **40 kategorier**
- **7.000 varenumre**
- **350 leverandører**

Dermed udvider vi den traditionelle brug af ABC-analysen, som går ud på at foretage dobbelt ABC på parametrene pluk og omsætning.

Sammen med Inact kunne vi hurtigt konstatere, at den klassiske ABC-analyse ikke duede for os. Vi valgte i stedet at anvende en analysemetode, hvor målet er løbende at sikre apotekerne en meget præcis dækning af deres behov – samtidig med at vi optimerer på omsætning og indtjening.

“

“Vi er blevet overraskede over effekten. På ét år har vi øget omsætningen med 9,2 procent og indtjeningen med 9,8 procent på 40 varekategorier.”

Dorte Taunø

Category Manager

Jeg havde forventet, at vi ville få gevinster med analyserne, men jeg må indrømme, at jeg ikke havde forventet så markante resultater som en forbedring på næsten 10 procent i både omsætning og indtjening – på bare ét år.

Om Nomeco

Nomeco er en del af den tyske virksomhed PHOENIX group, der har 48.000 ansatte i Europa. Virksomheden er opdelt i to forretningsområder: ét som grossist for danske apoteker og ét som lagerhotel og servicepartner for lægemiddelindustrien.

<https://nomeco.dk/>[← Tilbage](#)

Har vi vækket din interesse, og er du nysgerrig på at vide mere?

Gør som en lang række andre virksomheder, der ønsker at få kontrol over kompleksiteten og skabe en sund vækst.

Udfyld dit telefonnummer – så tager vi en snak om dine udfordringer.

Telefonnummer*



+45

Jeg vil gerne ringes op

inact



Inact ApS

CVR 26360714

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300
København S

sales@inact.io

+45 7020 2668

For kunder

Support@inact.io

[Inact help](#)

[Cookie- og privatlivspolitik](#)

[Inspiration](#)

