

**Case: Bygma**

# Bygma styrker sin forhandlingsposition og sikrer resultater på bundlinjen

“Vi har skabt en synlighed som gør at vores krav til leverandørerne i langt højere grad bliver imødekommet”

– Interview med Head of Supply Chain Management hos Bygma Gruppen, Fredrik Stuhr Pedersen

← Tilbage

## Highlights

### Bedre leverandøraftaler

Ved at sætte fokus på den enkelte leverandørs performance bliver deres krav til leverandørerne i langt højere grad imødekommet, og de sikrer mere profitable aftaler.

### Bedre overblik

Med Inact Now som værktøj i leverandørforhandlingen har Bygma Gruppen skabt større gennemsigtighed omkring den enkelte leverandørs performance.



# Forbedret profitabilitet

For Bygma er leverandørforhandlingerne en af nøglerne til succes. De forbedrede leverandøraftaler har sikret øget omsætning og lavere lagerværdi.



## Manglende overblik og Excel-gymnastik

Hvorfor valgte I at investere i Inact?

Vi havde et klart ønske om at få et overblik over, hvor vi bør lægge vores energi og ressourcer, når det kommer til leverandørforhandlinger.

“

"Vi var nok røget i en grøft, hvor vi brugte alt for meget tid på at forhandle om varer, der ikke er den store værdi i."

**Fredrik Stuhr Pedersen**

Head of Supply Chain Management

Før vi fik Inact Now, hentede vi oplysningerne fra forskellige værktøjer, og så skulle vi klippe flere Excel-ark sammen for at få et overblik. Men vi har en meget stor datamængde, og hvis vi lavede udtrækket og konstaterede behov for yderligere information i materialet, var det tidskrævende at generere nye data.

## Et værktøj i leverandørforhandlingen

Hvordan arbejder I med Inact Now i hverdagen?

Vi bruger det i høj grad, når vi forhandler med vores leverandører. 2017 var det første 'leverandør-loop', hvor vi anvendte platformen til netop det. Der fokuserede vi meget på AA-varer, hvor vi forklarede vores leverandører, hvorfor netop disse varenumre er vores allervigtigste. Det var vigtigt at få en fælles forståelse for blandt andet hvilke varer, de eksempelvis aldrig måtte løbe tør for.

I år har vores fokus været meget forskelligt fra leverandør til leverandør. Nu ved vi nemlig, hvad vi får ud af Inact Now, og hvilken effekt det har, at vi får dannet os en fælles forståelse med leverandørerne. Vi gennemgår løbende sortimentet pr. leverandør med udgangspunkt i Inact Now.

## Effektivitet i værktøjet

Det fælles fodslag på, hvordan vi håndterer tingene, er også noget, vi har fået med Inact. Vi sad før med hver vores rapport og syntes hver især, at det var den bedste af alle. Og der var sikkert noget rigtig godt både i mine og i de andres, men de var ikke fyldestgørende på den måde, som de er nu.



Vi havde ikke disse forventninger til platformen, da vi startede. Vi havde en forventning om, at vi ville opnå nogle bestemte resultater, men er blevet positivt overraskede over den høje effektivitet i værktøjet.

“

“Resultaterne oversteg vores forventninger.”

**Fredrik Stuhr Pedersen**

Head of Supply Chain Management

## Om Bygma Gruppen A/S

Bygma Gruppen er placeret blandt Top 100 virksomhederne i Danmark. Virksomheden beskæftiger ca. 2.400 ansatte fordelt på mere end 100 forretningsenheder i hele Norden. Koncernen er den største danskejede leverandør til byggeriet med aktiviteter inden for salg og distribution af byggematerialer til både større og mindre byggerier. Bygma Gruppen havde i 2018 en omsætning på ca. 7,9 mia. DKK.



← Tilbage

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



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\*

Jeg vil gerne ringes op

# inact



Inact ApS

CVR 26360714

Rued Langgaards Vej 7, 5C, 2300

København S

[sales@inact.io](mailto:sales@inact.io)

+45 7020 2668

For kunder

[Support@inact.io](mailto:Support@inact.io)

[Inact help](#)

[Cookie- og privatlivspolitik](#)

[Inspiration](#)



