

Case: Dana Lim

CEO strømliner virksomhedens værdikæde for at skabe vækst

“Vores vækststrategi kræver, at vi har kontrol over vores kerneforretning, før vi trykker på knappen”

– Interview med CEO hos Dana Lim, Lars Christensen

← Tilbage

Highlights

+7 % øget omsætning svarende til 20 millioner DKK

Inact Now bliver brugt til at identificere de mest værdiskabende varenumre (AA). Det hjælper dem med at prioritere i hverdagen og har været med til at sikre en øget omsætning på 7 %.

Forbedret servicegrad – fra 82 % til 92+ %



Hjælp af best practice-rådgivning har Inact hjulpet Dana Lim med at strømline deres forretning og sikre det rette fokus, så Dana Lim kan opfylde kundernes behov og være

konkurrencedygtige.

Ro i produktionen

Mindre støj og færre kriser under planlægningen. Inact Now samler al data ét sted, som alle ansatte har adgang til. Det sikrer et fælles sprog og databaseret kommunikation mellem salg og supply chain. Det gør det lettere at træffe de rigtige beslutninger.

Pladsproblemer igangsatte processen

Lars Christensen kom til Dana Lim fra en stilling som salgsdirektør i Hempel A/S og med over 20 års erfaring inden for internationalt salg og markedsføring. Han konstaterede hurtigt, at hvis Dana Lim skulle nå virksomhedens 2020-mål om at være i top 3 på alle markeder, vokse fra 300 til 500 mio. kr. og løfte EBIT-graden til 6 procent, var det nødvendigt at skabe bedre sammenhæng i hele værdikæden fra salg til lager.



Vi ønskede os en mere effektiv værdikæde

Hvorfor Inact Now?

Vores store flaskehals var et overfyldt lager med for mange varer på for få kvadratmeter. Det gav utrolig mange udfordringer, var tidskrævende og tog fokus.

“

"Vi startede ud med et pladsproblem, men det gik hurtigt op for os, at vi ønskede en mere effektiv værdikæde. Vi ville hæve vores servicegrad og skabe bedre forretningsresultater."

Lars Christensen
CEO

Derfor implementerede vi ABC-metoden i vores øverste ledelseslag.

I vores industri er der ikke en markant produktdifferentiering, hvorfor effektiv Supply Chain Management er et meget vigtigt konkurrenceparameter. Vi skal imødekomme vores kunders behov for hurtigere leveringer, højere leveringssikkerhed og konkurrencedygtige priser.

Supply Chain er nøglen til vækst

Hvordan arbejder I med Inact APA og Inact Now i dagligdagen?

“



"Hos os er Inact Now et rapporteringsværktøj til ledelsen på linje med finansiell rapportering."

Lars Christensen

CEO

I Dana Lim bruger vi Inact APA til at automatisere analyser, som vi får visualiseret i Inact Now.

Her tracker vi trends og fremskridt, så det er nemt og hurtigt at overskue, om indsatsområderne har den ønskede effekt. Med Inact Now overvåges udviklingen på fire centrale KPI'er: lagerværdi, leveringsevne, omsætning på 12 måneder og omsætningshastighed. En af de store gevinster ved systematikken i Inact Now er, at vi opnåede et fælles sprog på tværs af siloer, så alle var helt enige om, hvad "nettosalgsprisen" er for en størrelse.

Om Dana Lim

Dana Lim er Skandinaviens førende lim-, fugemasse- og spartelproducent med mere end 400 produkttyper, 150 ansatte, en fabrik i Køge, 80 procent egenproduktion samt opkøbt land ved fabrikken i Køge til planlagt udvidelse.

www.danalim.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](#)



