

Case: Convena Distribution A/S

Skarpt fokus på KPI'er sikrer sund bundlinje

"Vores omsætning er øget med 19 %. Og så kan vi se, at det fokuserede arbejde med KPI'er gør folk langt mere motiverede"

– Interview med ejer af Convena Distribution A/S, Peter Garber

← Tilbage

Highlights

9 % reduktion af lagerværdi

Med deres over 300.000 varenumre og deres forgrenede netværk af
 randører og kunder, er overblik essentielt. Det har de skabt sig i Inact

Now og har formået at reducere lageret med 9 % ved at fokusere på tabsgivende varer.

+19 % omsætningshastighed

Convena har opstillet nogle fokuserede mål for deres product managers ud fra nogle KPI'er, som de monitorerer i Inact Now. Deres fokuserede arbejde har gjort dem i stand til at øge deres omsætningshastighed med 19 %.

Dialog blandt ledelsen

Hos ledelsen bliver Inact Now brugt til at kigge på deres lager. Her kigger de helt konkret på hvornår en vare er indkøbt, og om det er en AA vare eller en CC osv. På den måde bruger de ABC koder som et supplement til dialog i ledelsen.

The logo for Convena Distribution. The word "CONVENA" is in a large, bold, sans-serif font. "CON" is dark blue, "VENA" is red. Below "CONVENA" is the word "distribution" in a smaller, dark blue, lowercase sans-serif font. A red diagonal line starts from the bottom right of the "A" in "CONVENA" and extends downwards and to the right, passing behind the word "distribution".

CONVENA
distribution

**Øget kompleksitet og vækst krævede
stematisering og automatisering**

For Convena, en internationalt anerkendt IT-leverandør, er overblik og systematisering afgørende for profitabel vækst. Med over 300.000 varenumre, et forgrenet netværk af kunder og leverandører samt en leveringstid på under 24 timer i hele Europa, er det dog lettere sagt end gjort.

Hvorfor valgte I at investere i Inact?

“

"Jamen i kraft af, at vi udvidede vores sortiment kraftigt og tilkøbte en virksomhed, kom der rigtig mange varenumre til. Den udvikling krævede en højere grad af systematisering og struktur, og det havde vi brug for at få nogle værktøjer til at hjælpe os med. Så den øgede kompleksitet var en af de primære faktorer."

Peter Garber

Ejer

Derudover ville vi gerne kunne se, hvordan vores nøgletal og KPI'er udvikler sig over tid. Før vi startede på Inact Now, var det et stort manuelt arbejde at danne os et overblik over, hvordan det enkelte varenummer performede ud fra de Excel-ark, vi sad med. I dag ville det have været tæt på en umulig opgave.

Overblik med faste målsætninger

Hvordan har I helt konkret fået skabt et overblik?

Vi har eksempelvis opstillet nogle fokuserede mål for vores Product Managers ud fra nogle KPI'er, som vi har fået automatiseret og nu monitorerer i Inact Now. Vi måler helt konkret på produktområdets indtjening i forhold til budget, sætningshastighed og stock availability.

Dog måler vi kun på bestemte ABC kategorier. Det ville jo ikke give mening at måle stock availability på døde varer, så vi fokuserer i stedet på hele A- og B-kolonnen i vores ABC-matrix, hvor vi har opsat specifikke mål for hver kategori.

Her kan vi nu mærke fordelene ved arbejdet med Inact Now.

“

"Vores Product Managers bliver ikke længere forvirrede over de mange nye produkter, der kommer til. Platformen er for dem blevet en slags base, de arbejder ud fra. Det med til at spare os en masse ressourcer og tid."

Peter Garber

Ejer

Automatisering og eksekvering skaber resultater

Hos Convena kan vi se det gode arbejde på bundlinjen. Product Managerne når deres mål, og vi har formået at øge omsætningen med 8 %, samtidig med at vi har sænket lagerværdien med 9 %.

Omsætningshastigheden er også noget, vi virkelig fokuserer på. Den har haft en positiv udvikling og er blevet øget med 19 %. Vi mærker desuden, at det fokuserede arbejde med KPI'erne og den struktur, som Inact Now giver, gør folk langt mere motiverede.

Hele vejen med Inacts konsulenter



Når vi i processen gav udtryk for, hvor vi gerne ville hen, var konsulenterne hos Inact gode til at gribe bolden og være på sidelinjen som sparringspartner. På den måde har vi aldrig stået alene. Jeg synes også, at de har formået at forstå kompleksiteten i vores virksomhed og sætte sig ind i, hvem vi er, og hvad vi har brug for.

“

"Derudover har Inact konsulenterne løbende taget fat i hver af vores Product Managers og talt med dem om, hvordan de kan gøre det bedre. På den måde har de hjulpet dem på vej til at opnå deres månedlige KPI'er. "

Peter Garber

Ejer

Så vores Product Managers er hele tiden blevet taget i hånden – og det har ikke været med opfordring fra os.

Om Convena Distribution

Convena Distribution A/S var en international IT-distributør med mere end 300.000 forskellige varer og et stort internationalt netværk af leverandører. Convena Distribution A/S var repræsenteret med kunder og leverandører i mere end 75 lande og havde etableret kontorer i Danmark (hovedkontor), England, Frankrig, Holland og Sverige.


[← 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



For kunder

Support@inact.io

Inact help

Cookie- og privatlivspolitik

Inspiration

+45 7020 2668

