

Case: Van Mossel

Sådan har Van Mossel automatiseret deres analyser og skabt profitabel vækst

“Før brugte vi Excel til at skabe et overblik. Det var en jungle at skulle gøre alt det, vi kan nu.”

– Interview med lagerchef hos Van Mossel, Brian Aakær

← Tilbage

Highlights

Reduceret lager med 3 mio. DKK

Med Inact har Van Mossel formået at reducere deres reservedelslager med 3 mio. kr. på mindre end ét år.

 **Smme høje servicegrad**

Det vigtigste hos Van Mossel er, at en aftale er en aftale. Det vil sige, at når en kunde booker tid, så skal delene ligge klar. På trods af reduktioner i lageret, formår virksomheden at sikre denne gode service

Øget effektivitet

Van Mossel bruger Inact Now til at automatisere deres analyser og danne sig et overblik, som de kan bruge til at træffe korrekte beslutninger. Før de fik Inact Now, var de afhængige af tidsrøvende Excel-ark, der var vanskelige at forstå.



Ukurans og høj lagerværdi

Hvad var årsagen til, at I startede projektet med Inact?

Før famlede vi lidt i blinde, da vi manglede overblik og handlede ud fra mavefornemmelser.



"Med analyserne fra Inact Now og sparringen fra Inact's konsulenter fandt vi ud af, at 4% af vores reservedele genererer næsten 60% af vores omsætning. Det var virkelig en øjenåbner for os."

Brian Aakær

Lagerchef

Samtidig viste analyserne, at vi havde for meget ukurans og for høj lagerværdi. På vores high movers havde vi eksempelvis et stort overlager på 90 dage. Vi får varer fra Tyskland på daglig basis, så der er ingen grund til at have det. Med analyserne fra Inact Now har vi som organisation fået tydeliggjort dette. Det ville vi gerne gøre noget ved uden at det gik ud over vores kunder.

Inact Now hjælper os med at eksekvere

Hvad har I så helt konkret gjort?

Vi har fået automatiseret vores analyser, og så bruger vi checklist funktionen i Inact Now i vores arbejde med out-of-stock, returdele og ukurans. Out-of-stock listen opdateres automatisk og viser de dele, vi er løbet tør for, og den modtager vi hver måned. Den sender jeg ud til lagercheferne, som gennemgår dem for at sikre, at de har det, de skal bruge den pågældende dag. Derudover har vi en liste over potentielle returdele, som skal hjælpe os med at sætte en stopper for ukurans.

Listen viser de varer, der ikke er blevet solgt i over en måned. Vi arbejder også med lister over døde varer, altså varer der ikke har rørt sig i 12 måneder. Checklisterne standardiserer og fokuserer den måde, hvorpå vi arbejder med ukurans for eksempel i forbindelse med kampagner, opsøgende salg, returnering m.m.



Reduceret lagerværdi med 3 mio. kr. på aftermarket og fastholdt samme høje servicegrad

Før brugte vi Excel til at skabe et overblik. Det var en jungle at skulle gøre alt det, vi kan nu. Det er nok også derfor, at vi har fået så gode resultater så hurtigt. Vi følte jo, at vi gjorde vores bedste med det data, vi havde. Men når man ikke har det rigtige styringsværktøj, er det enormt svært.

Det er nærmest en bølge, der er blevet startet. Når man først én gang kan se resultater med det samme, får man lyst til at dykke mere ned i det, for der er så mange muligheder.

“

"Nu kan vi konkret se måned for måned, hvordan vores KPI'er forbedrer sig."

Brian Aakær

Lagerchef

Hvis ikke du kan vise over en længere periode, at du har skabt resultater, så er det svært at motivere medarbejderne. For mit eget vedkommende var jeg gået død, hvis jeg fortsat skulle sidde med alle de Excel-ark.

Godt hjulpet på vej af Inact-konsulenterne

Jeg vil sige, at rigtig meget af det skyldes, at vi har haft en god dialog med konsulenterne hos Inact. Eksempelvis lavede de en vigtig lille ændring i vores rapport over lagerværdi, og hvis ikke de havde gjort det, tvivler jeg på, at vi selv havde opdaget det.



Inact er enormt lydhør over for vores ønsker, og tingene sker øjeblikkeligt. Der gik under en time fra, jeg havde ytret mine ønsker til en rapport, og til den lå inde i Inact Now.

De har været meget proaktive med at kontakte os, og det har været vigtigt. Så glæder jeg mig meget til at se, hvad fremtiden bringer. Vi skal hele tiden udvikle os – det må ikke gå i stå.

Om Van Mossel

Van Mossel sælger og vedligeholder Mercedes-Benz personbiler, varebiler og lastbiler samt den lille Smart i Storkøbenhavn og Nordsjælland. De har over 350 ansatte fordelt på seks afdelinger.

www.vanmossel.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](#)