

Blog

Complexity Management

af Lasse Berg |  24. februar 2024[← Tilbage til inspirationssiden](#)

Hvis du driver en engros-, distributions- eller produktionsvirksomhed i dag, navigerer du gennem et hidtil uset niveau af kompleksitet – og det er alt andet end enkelt at håndtere det.

Du er vidne til en stigning i introduktionen af nye produkter, der overgår alle tidligere rekorder, mens ældre produkter fortsat bliver solgt.

Flere produkter, kunder og leverandører gør utvivlsomt din virksomhed attraktiv for et bredere publikum. Men det betyder ikke automatisk øget rentabilitet. Dine kunder kræver nu mere tilpasning, og kanalerne til markedet bliver mere forskelligartede. Det er blevet mere udfordrende at opfylde kravene til kundeservice, og markedsforholdene er uforudsigelige.

Dine kommercielle teams og supply chain-teams finder det udfordrende at holde trit med denne kompleksitet, hvilket lægger ekstra pres på virksomheden.



ør oplever din virksomhed en betydelig stigning i driftsomkostningerne og er længsommere til at reagere på nye markedsmuligheder og investeringer. Der mangler

også en klar forståelse af, hvilke tiltag der er nødvendige for at løse disse problemer.

Indtil nu har virksomheder forsøgt at håndtere kompleksiteten ved hjælp af forældede og alt for manuelle metoder. I de fleste tilfælde reagerer de ved at skille sig af med produkter med lavt salg eller lave fortjenstmargener, uden fuldt ud at forstå de sande årsager til kompleksitet i deres egen virksomhed, som har den største indvirkning på værdien.

Selv store virksomheder finder disse udfordringer komplekse, og for de fleste mindre virksomheder er det en betydelig forhindring at forstå de underliggende årsager til deres manglende rentabilitet.

Uden ordentlig indsigt i rentabiliteten er der risiko for at træffe reaktive og skadelige beslutninger, som eksempelvis at droppe de forkerte produkter eller investere for meget i de forkerte kunder.

Tag det første skridt i dag

DTU Professor **Mrs Hvam** om Complexity Management

inact

Inact skaber den indsigt, der giver dig mod til at handle

er en innovativ løsning, der drives af vores egenudviklede 'analysemotor'. Den dykker dybt ned i dine transaktionsdata på tværs af værdikæden, herunder salg og

forsyningskæde. Resultaterne leveres dagligt ved hjælp af et brugervenligt design, der guider handlinger for at minimere unødvendig kompleksitet.

Inacts omfattende SaaS-løsning end at levere mere end blot teknolog: den inkluderer et team af vores skarpe Inact konsulenter, der konsekvent understøtter din virksomheds mål for forretningsresultater. Vi hjælper med at evaluere den faktiske rentabilitet og omkostninger for hver SKU, kunde og leverandør. Inact udpeger områder med overskud og tab i din værdikæde med fokus på produkter, lagerbeholdning, leverandører og kunder.

Med vores team af specialiserede forretningskonsulenter, kan vi afdække de bagvedliggende årsager til performanceproblemer. Vores brugervenlige værktøjer, der skaber scenarier, som giver dig mulighed for at udforske forskellige muligheder for forbedret performance. Inact gør det muligt for virksomheder at strømline deres drift ved at tilbyde indsigt, der inspirerer til handling, som resulterer i en mærkbar stigning i overskuddet.

Tag det første skridt i dag

← [Tilbage til inspirationssiden](#)

Vil du gerne lære mere?

Vores evangelist, Anders, tilbyder gratis undervisning i differentieret styring, segmentering, complexity management og ABC-analyse – med en særlig styrke for formidling.

Få besøg af Anders

Del



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](#)

