

**Case: Johannes Fog**

## Johannes Fog går fra data til indsigt

“Inact Now gør det utrolig let for os at få indsigter på vores data”

**–Interview med Business Partner hos Johannes Fog, Louise Dahlenborg Starup**

← Tilbage

## Highlights

### Et sundt og attraktivt sortiment

Hos Johannes Fog har de arbejdet med at skabe et sundt og attraktivt sortiment med fokus på lønsomhed i deres forretning. De har blandt andet reduceret antallet af varenumre fra 25.000 til 14.000.



## Samspil mellem Inact Now og BI

Johannes Fog har med stor succes etableret en intern task force, der har til formål at beslutte, om deres opgaver skal placeres i Inact Now eller BI. Det resulterer i, at de får drøftet alle aspekter, der ligger i opgaverne, såsom hvor hurtigt der er behov for at have en løsning klar.

## Løbende rådgivning og sparring

Louise Dahlenborg Starup nævner, at de hos Johannes Fog føler sig i trygge hænder, når de skifter forretningsfokus. Deres Business Reviews bliver brugt til at drøfte, hvordan de kommer frem til den bedste og smarteste løsning på udfordringerne.



# Vi har brugt Inact Now rigtig meget til at analysere forretningen

Hvordan startede jeres rejse med Inact?

Jeg husker tydeligt, hvornår vi startede med Inact. Dengang, for snart ni år siden, stillede vi ikke spørgsmålstejn ved, hvad vi målte på, men fokuserede bare på at få noget data ind i jeres system. Nu, hvor vi er kommet over på Inact Now, er det utrolig let for os at få indsigter på vores data.

Vores indledende fokus var at få udfaset det sortiment, som udgik. Herefter kom en mere gennemsigtig tilgang til leverandørforhandlingerne. Nu kan vi meget bedre være specifikke og gå i dybden med konkrete varegrupper og varer.

Vi har brugt Inact Now rigtig meget til at analysere forretningen og spurgt os selv: Sælger vi overhovedet de her varer? Tjener vi overhovedet på dem? Omsætter vi noget på dem? Og ud mod vores leverandører, hvordan er sammensætningen af deres produkter?

## Samspillet mellem Inact og BI

Hvordan arbejder I med Inact i dag?

Vi bruger i dag Inact Now sideløbende med vores BI. Vi har oprettet en task force internt i virksomheden, hvor vi er et team af relevante interessenter (indkøb, BI, varevedligehold m.fl.), som mødes og vender hver opgave, der ligger, og beslutter om opgaven er placeret bedst i Inact Now eller BI. Det har gjort, at vi får alle aspekter med, som eksempelvis hvor hurtigt vi har behov for at have en løsning klar.



“

"Vi havde for nyligt en udfordring om, hvordan vi opdager varer, der pludselig dropper i performance. Her viste det sig, at Inact allerede havde en løsning på dette problem, fordi de havde set samme problemstilling hos andre kunder."

### **Louise Dahlenborg Starup**

Business Partner

Det er virkelig noget, der understreger en af de helt store fordele ved Inact – deres erfaring fra andre kunder samt hastigheden i både udvikling og performance.

**I den interne task force har vi løst nogle af de kampe, vi før i tiden kunne have mellem BI og Inact Now.**

Nu kommer alle til orde, og både fordele og ulemper kommer på bordet. Vi har naturligvis begrænsede ressourcer på BI, og det kan derfor nogle gange være en fordel, at få en løsning hurtigt i Inact Now i stedet for at eje den internt i BI.

## **Min kollega var helt overrasket over, at det gik så hurtigt – det har vi ikke været vant til**

Hvordan bruger I Inact i praksis?

Generelt går jeg rigtig meget op i, at det vi laver og bruger tid på, skal være noget, der fungerer ude hos dem, der reelt skal bruge løsningen, ellers fungerer det ikke. Vi kan jo sidde og have nok så mange fancy afrapporteringer og nøgletal, men hvis ikke de kan handle ud fra det ude i forretningen, så giver det ikke mening, og så kommer vi ingen vegne.

Et helt konkret eksempel på, hvordan vi bruger Inact Now i hverdagen, kan være en liste med vores varer inden for beklædning med en bestemt sortimentskode. Her kan jeg lynhurtigt trække en rapport til dem, fordi vi gennem Inact Now har de dagligt opdaterede tal. Min kollega var helt

overrasket over at det gik så hurtigt – det har vi ikke været vant til tidligere, hvor vi har skulle lave de her rapporter manuelt.

### **Det er virkelig en oprigtig følelse af, at I gerne vil bringe os videre**

Vi havde en problemstilling, hvor vi sad med noget data, vi skulle bruge i en anden software, hvor I havde nogle inputs til, hvordan vi skulle gøre det for at få det bedste resultat. Her kunne jeg mærke, at I virkelig kan tænke Fog's forretning og ikke blot tænker Inact, men ser hele landskabet.

“

"Det er noget helt unikt I kan – en oprigtighed og et fokus på jeres kunder."

**Louise Dahlenborg Starup**

Business Partner

Det er helt klart, hvad I vil, og vi leder ikke efter, hvad den skjulte agenda er. Det er virkelig en oprigtig følelse af, at I gerne vil bringe os videre.

## **Business Review**

Hvordan er jeres samarbejde med os?

I er gode til at holde os i hånden, når vi skifter fokus. Vi bruger vores Business Reviews med Inact til at vende, hvordan vi smartest kommer hen til løsningen på vores problemer. Her synes jeg, at det er helt vildt fedt, at det ikke bare er to personer, der har udviklet et IT-system, men at I kan tale forretning og tale med ind i vores forretning.

Foruden dette så har jeg oplevet en stor respekt og forståelse for den måde, vi gør tingene på hos Fog.





"I tilpasser jer vores tempo, og for mig har det været rigtig vigtigt, at det vi laver bliver ordentligt, og at der ikke bare fyldes nye ting på, før det andet er forankret rigtigt."

### Louise Dahlenborg Starup

Business Partner

## Om Johannes Fog

Johannes Fog har siden 1920 solgt byggematerialer og består i dag af et Bolig & Designhus, som ligger i Lyngby, samt ni trælastere og byggecentre fordelt på Sjælland.

[www.johannesfog.dk](http://www.johannesfog.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  
tekst.

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](#)

