

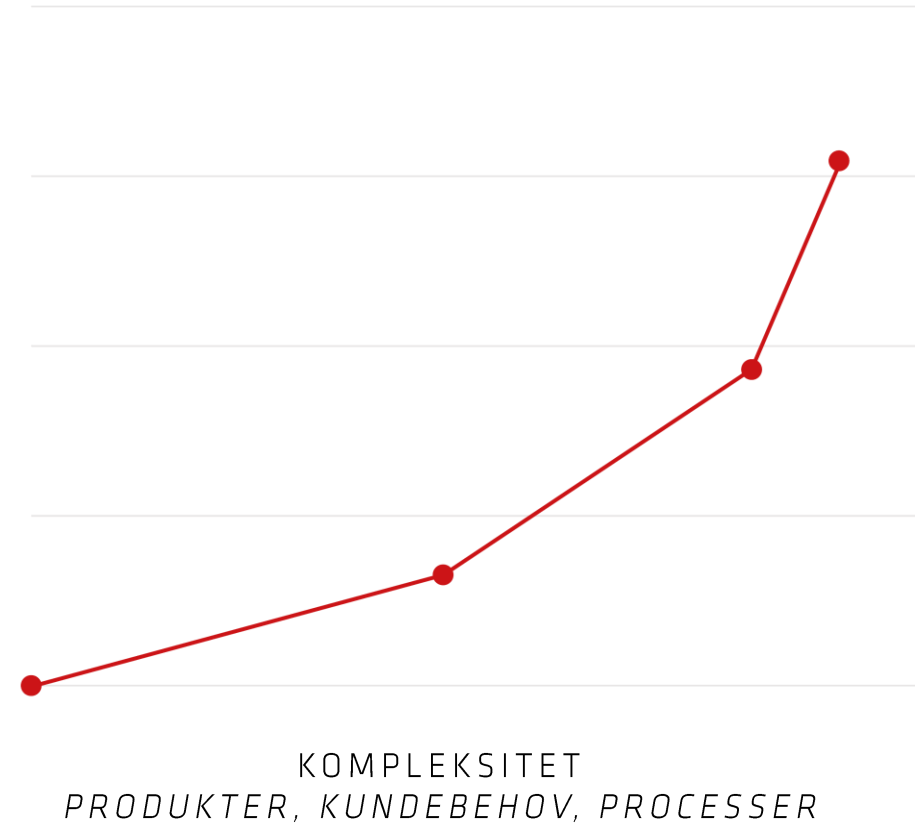
GENNEMSIGTIGHED OG PROFITABEL VÆKST



KOMPLEKSITET

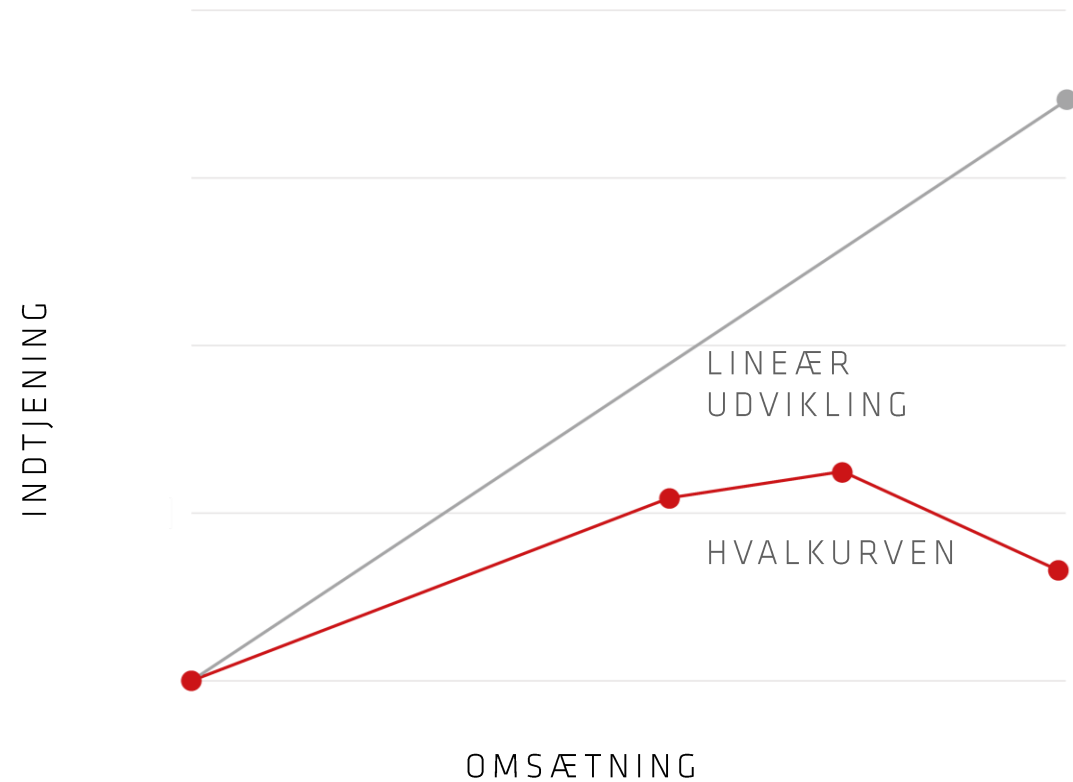
Kompleksitet er en tilstand, som er let at skabe. Det er resultatet af den nemme vej, hvor man lader ting ske uden at tage de hårde beslutninger.

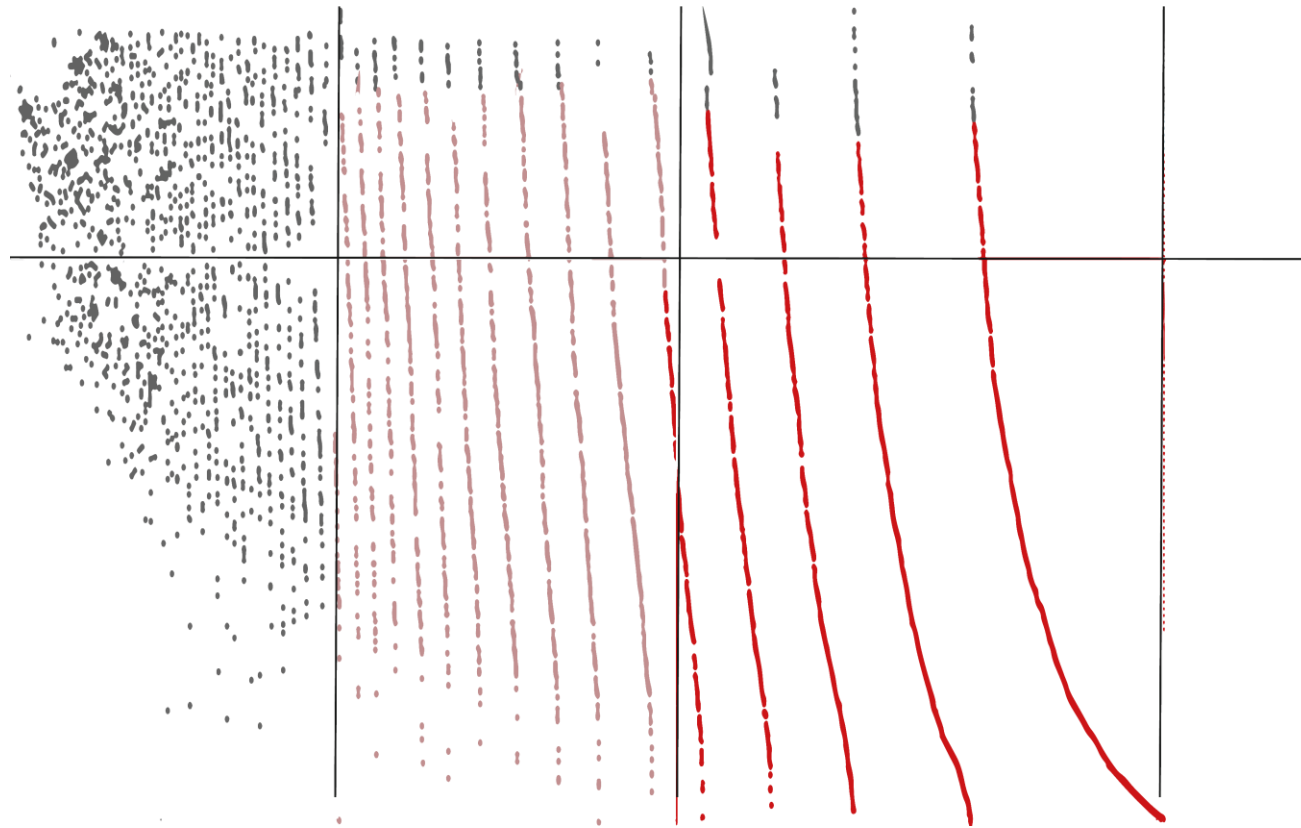
OMKOSTNINGER



KOMPLEKSITET ÆDER OP TIL 40% AF INDTJENINGEN

Den gængse opfattelse er en udpræget lineær sammenhæng mellem kompleksitet og værdi.





KOMPLEKSITET I
PRODUKT- OG
KUNDEPORTEFØLJEN
ER VÆKSTENS
BLINDE PASSAGER

KENDETEGN VED USUND KOMPLEKSITET



FALDENDE
INDTJENINGSEVNE



PRES PÅ
LIKVIDITET



UKURANT
VAREBEHOLDNING



STIGENDE
RESTORDRE



LANGE & UPÅLIDELIGE
LEVERINGSTIDER



UTILFREDSE
KUNDER



MANGLENDE
AFSTEMNING



BRANDSLUKNING I
DRIFTEN

COMPLEXITY PRODUCTS

Den administrerende direktør i Complexity Products er under pres for at reducere omkostningerne. Omsætningen er stagnerende, produktporteføljen har vokset sig større og mere uoverskuelig de sidste 3 år og virksomheden er presset på dens likviditet. Samtidig er der en voksende utilfredshed blandt nogle af virksomhedens største kunder på grund af lange og upålidelige leveringstider. Konkurrencen er hård og virksomhedens høje omkostningsniveau gør virksomheden sårbar. Virksomheden spørger sig selv;

”

Hvordan endte vi her?

COMPLEXITY PRODUCTS

| | ÅR 0 | ÅR 3 |
|----------------------|-----------|-----------|
| OMSÆTNING | 5.000.000 | 6.500.000 |
| VAREFORBRUG | 2.000.000 | 2.500.000 |
| BRUTTORESULTAT | 3.000.000 | 4.000.000 |
| R&D | 4.000 | 7.000 |
| SALG/MARKETING/ADMIN | 2.000.000 | 3.500.000 |
| AFSKRIVNINGER | 100.000 | 200.000 |
| ÅRETS RESULTAT | 400.000 | 293.000 |



ABENA

80.000 KUNDER
23.000 VARENUMRE

65% REDUKTION

ABENA har sænket deres restordrer med **65%**

EFFEKTIVITET

Mere tid til kunderne, ordrebehandling og vejledning.

ØGET TILFREDSHED

Hos kunder og kundeservice medarbejdere hos ABENA.

[SE VIDEOEN HER](#)
