

Lönsamhetsanalys hos Wibe Stegar AS



Hur bär man sig åt för att samtidigt och under ett och ett halvt år minska omsättningen med 13,5%, öka täckningsbidraget med 23,1% och förbättra resultatet med 32%?

Jan Orest, tidigare inhyrd VD på Wibe Stegar i Nässjö och styrelseordförande i Wibe Stegar AS, berättar att Wibe Stegar AS lyckades med detta genom att genomföra en mängd aktiviteter baserade på den information som MA-systems analys gav. Jan berättar att analysen gav organisationen information som man tidigare inte kände till.

”Vi var dåliga på att följa våra egna försäljningsvillkor. T.ex. så debiterade vi sällan kunden för frakt även om försäljningsvillkoren medgav detta. När projektet påbörjades var fraktintäkterna 23 tkr per år. Ett och ett halvt år senare var de 360 tkr per år!”

Större volym per leverans

”Att fraktkostnaderna var höga, var något som vi redan visste, och som vi delvis åtgärdat genom att byta speditör. Det analysen visade var hur fraktkostnaden påverkade täckningsbidraget på kundnivå beroende av kundernas köpstruktur – något som vi genast aktivt började påverka. Större volym per leverans gav högre intäkter per leverans samtidigt som vi fick lägre fraktkostnader per leverans. Kundens geografiska placering i kombination med leveransstrukturen var av största betydelse för fraktkostnaden. För vissa leveranser tog fraktkostnaden hela teckningsbidraget i anspråk. Denna erfarenhet gav försäljningsorganisationen mod att i affärsögonblicket påverka kundens beställning, i vissa fall även mod att tacka nej till en affär.”

Olönsam varugrupp

”En hel varugrupp visade sig vara olönsam. Orsakerna till detta var att det var konkurrensutsatta produkter med ett lågt produktvärde och därmed låg TB men även en dålig köpstruktur, dvs. lågt försäljningsvärde per leverans vilket gav höga kostnader för administration och frakt. Varugruppen, som svarade för 24% av den totala omsättningen, gav ett kraftigt negativt resultat. Tuffa organisationer tar tuffa beslut och därmed beslöt vi, trots stor risk för volymförlust, att inte längre sälja de ”lågprisade” produkterna. Istället marknadsfördes produkter med samma funktion men av bättre kvalitet, och därmed dyrare. Åtgärden visade sig vara lönsam, trots att vi tappade en del volym.”

”Vi är mycket nöjda med MA-systems analysapplikation. Förutom att den gav oss information vi inte kände till eller själva kunde ta fram så uppskattar vi även snabbheten och att projektet genomfördes till ett fast pris.”

WIBE Stegar AB är Nordens största tillverkare av stegar och erbjuder ett brett utbud av yrkesstegar, stegar för hem och fritid, rullställningar, utrymningsstegar samt vägg- och taksystem. Utöver det breda standardsortiment tillverkas på beställning.