



WORKBOOK

Complete business software for Professional Services.

HOLD STYR PÅ DINE NØGLETAL!

Inspirationsindlæg ved
Christian Arpe-Hansen, *WorkBook*
Thomas Bolvig Amorøe, *WorkBook*



1. Mission "nøgletal"
2. Relevante nøgletal og empirisk undersøgelse blandt "WorkBook-virksomheder"
3. Fremtidens dashboards



MISSION "NØGLETAL"

Nøgletallenes primære opgave er at give inspiration til årsagsforklaringer og handlinger.





FAKTURERINGSGRAD PÅ IGANGVÆRENDE ARBEJDER

Hvad?

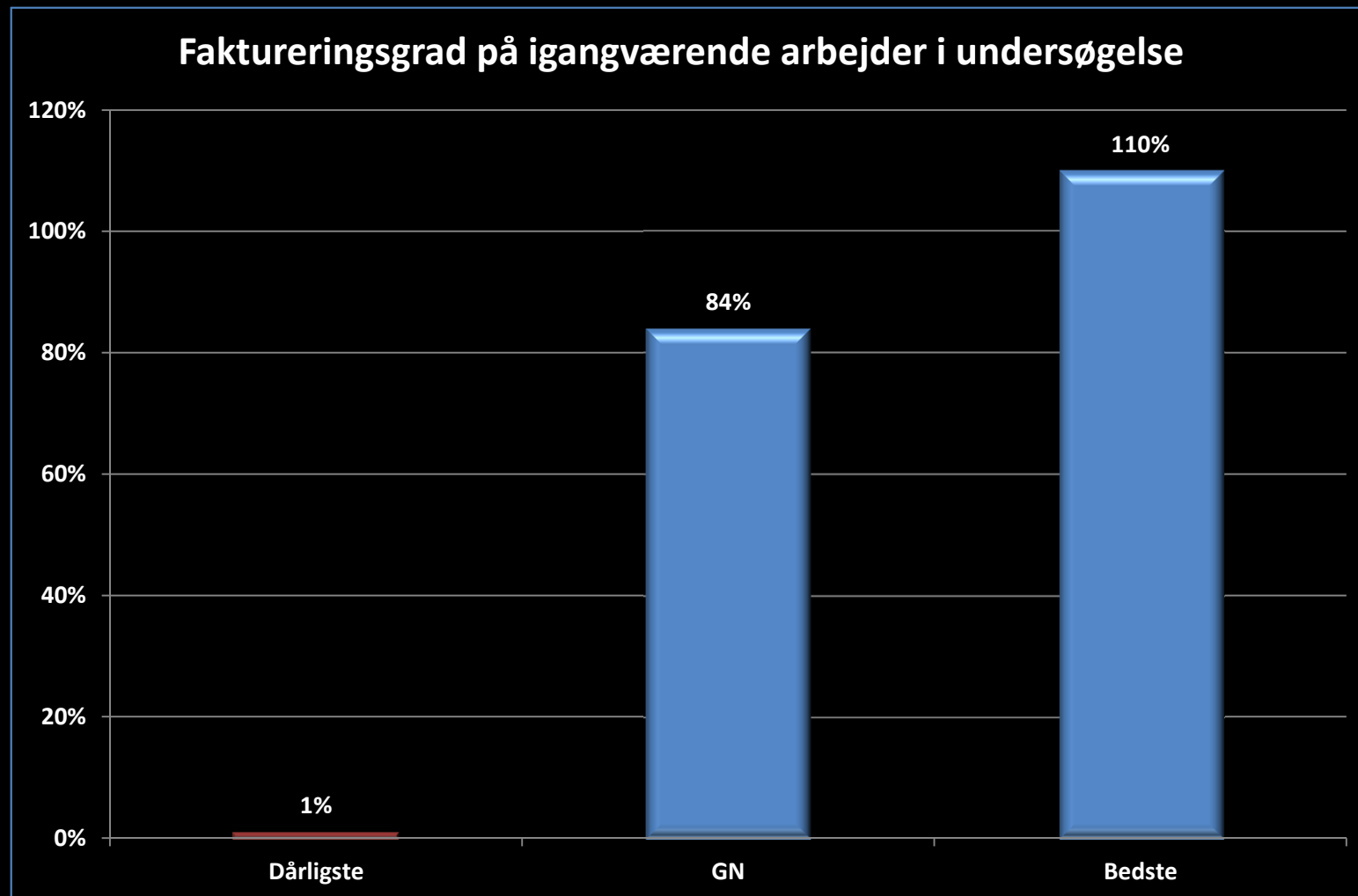
- Hvor meget af vores igangværende arbejde er acontofaktureret/finansieret af kunderne?

Hvorfor?

- Større fokus på likviditet og finansiering end nogensinde.
- Er igangværende arbejder vurderet for højt?
- Reduktion af leveringsrisiko og kreditrisiko.
- Større commitment fra kunde i forbindelse med løsning af opgaven.
- Er afvigelser betinget af den enkelte kunde eller den enkelte medarbejder?



FAKTURERINGSGRAD PÅ IGANGVÆRENDE ARBEJDER





DEBITORUDESTÅENDER / DEBITORDAGE

Hvad?

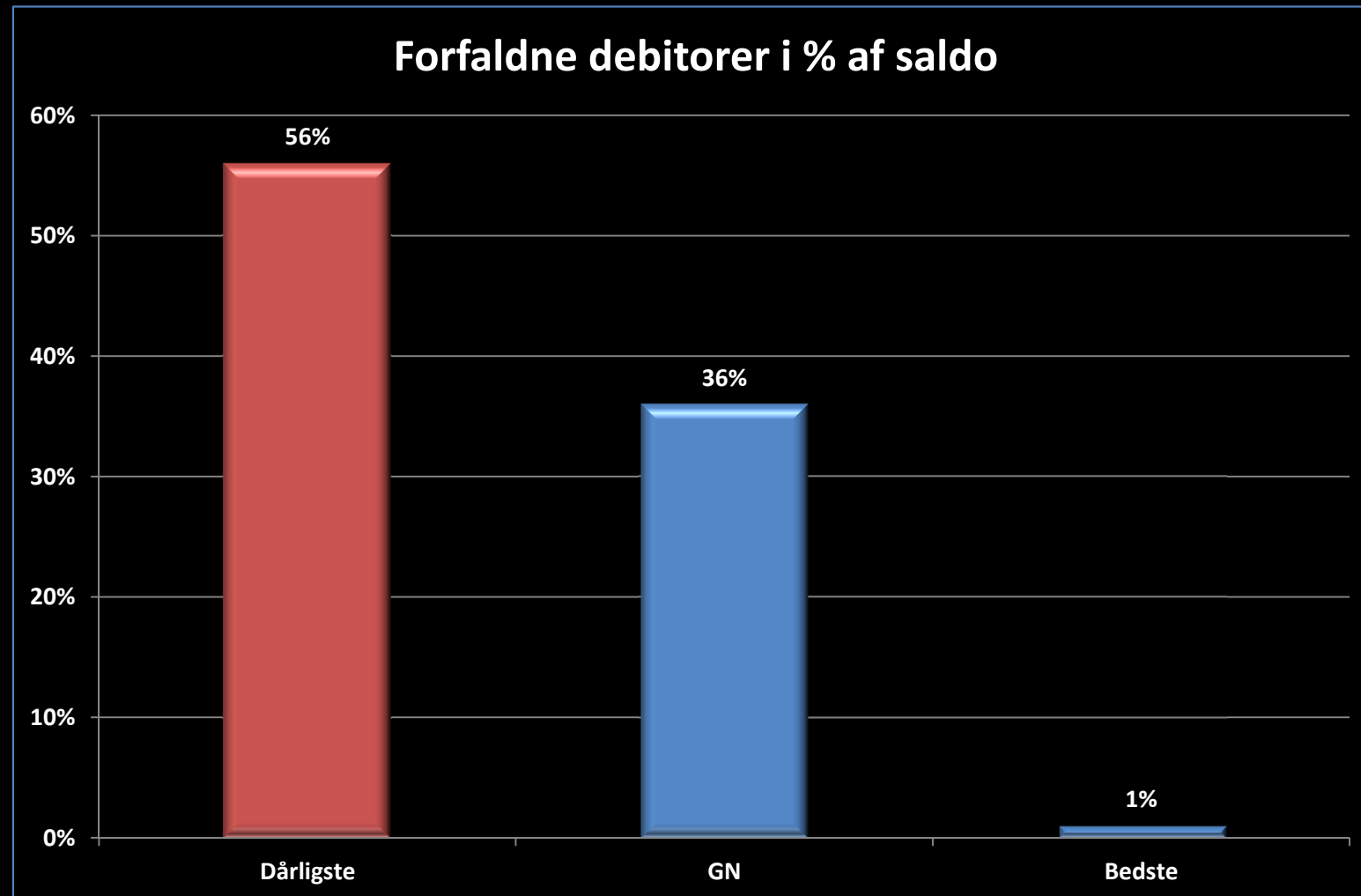
- Overblik over forfaldne udeståender / debitordage

Hvorfor?

- Større fokus på likviditet og finansiering end nogensinde.
- Vokser antallet af forfaldne debitorer? Hvordan udvikler debitordage sig?
- Reduktion af kreditrisiko. Synlig og tidlig opmærksomhed på dårlige betalere.



DEBITORUDESTÅENDER





MEDARBEJDERES PROFITMÅL/"UTILIZATION"

Hvad?

- Hvordan fordeler medarbejdernes tidsforbrug sig.

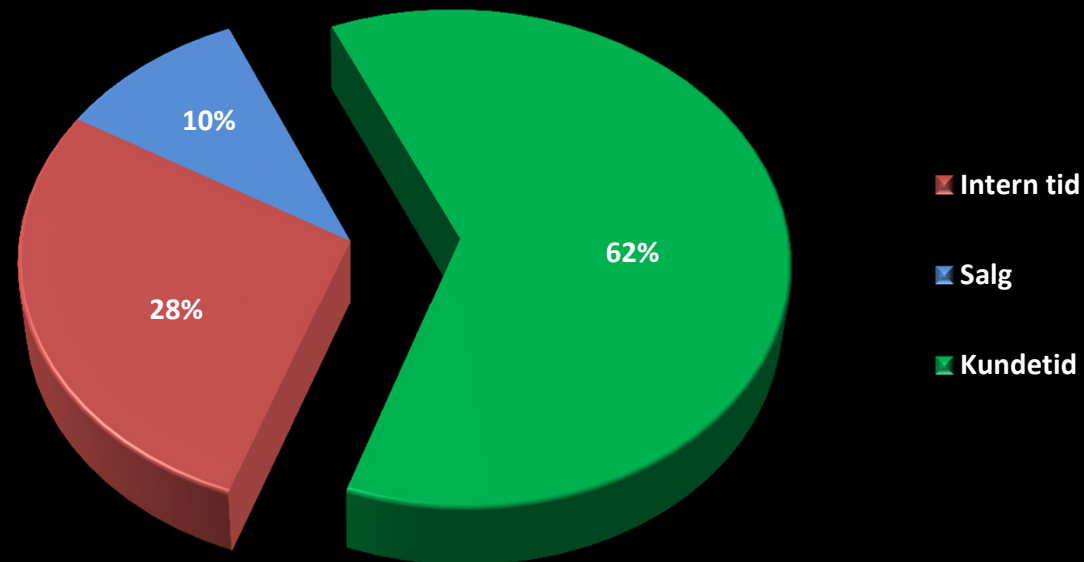
Hvorfor?

- Hvilke medarbejdere leverer varen?
- Hvad er tidsforbruget på salgsarbejde og interne opgaver?
- Er udviklingen i overensstemmelse med de overordnede målsætninger?



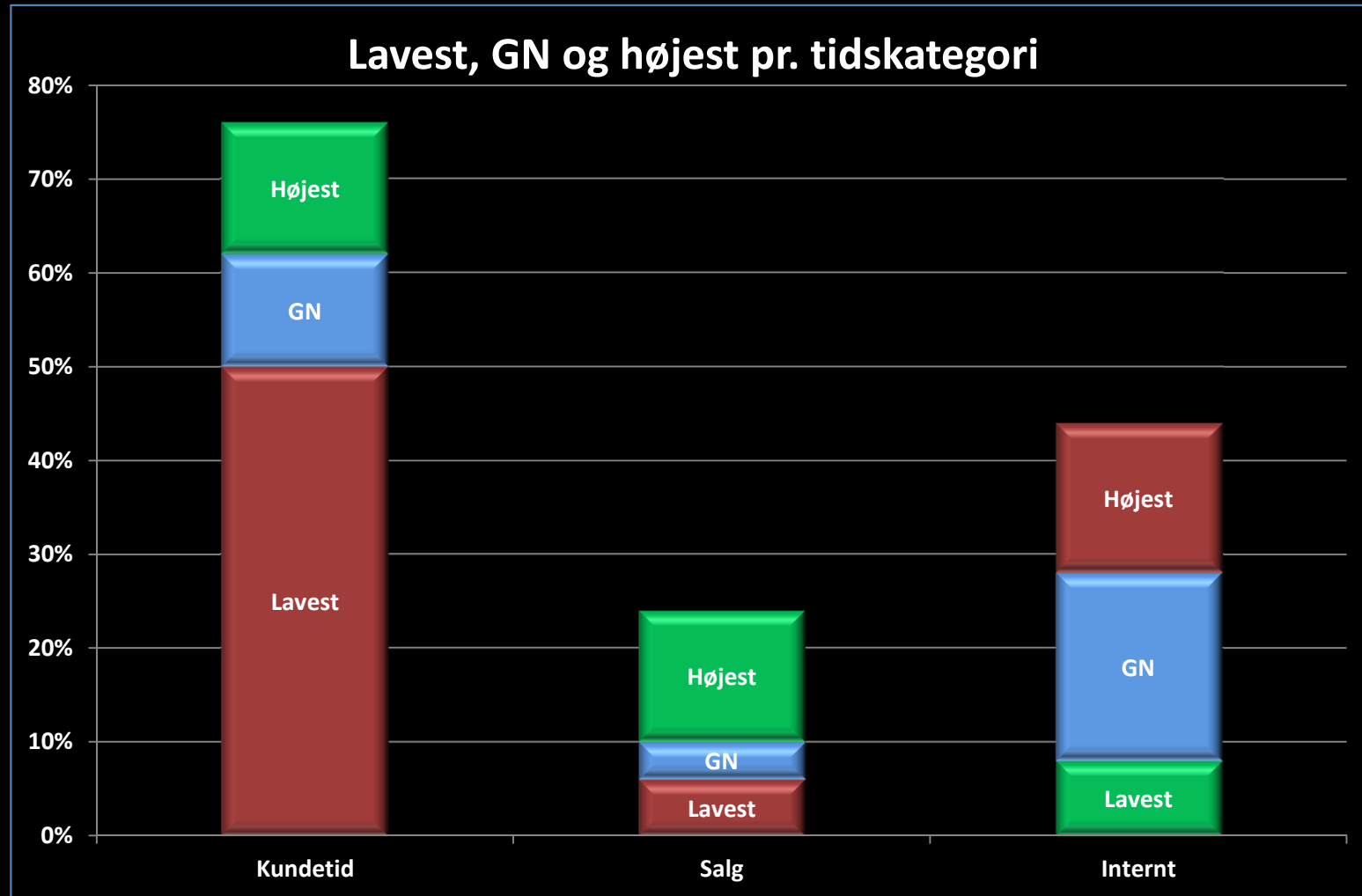
MEDARBEJDERES PROFITMÅL/"UTILIZATION"

Gennemsnitlig fordeling af tidsforbrug i undersøgelse





MEDARBEJDERES PROFITMÅL/"UTILIZATION"



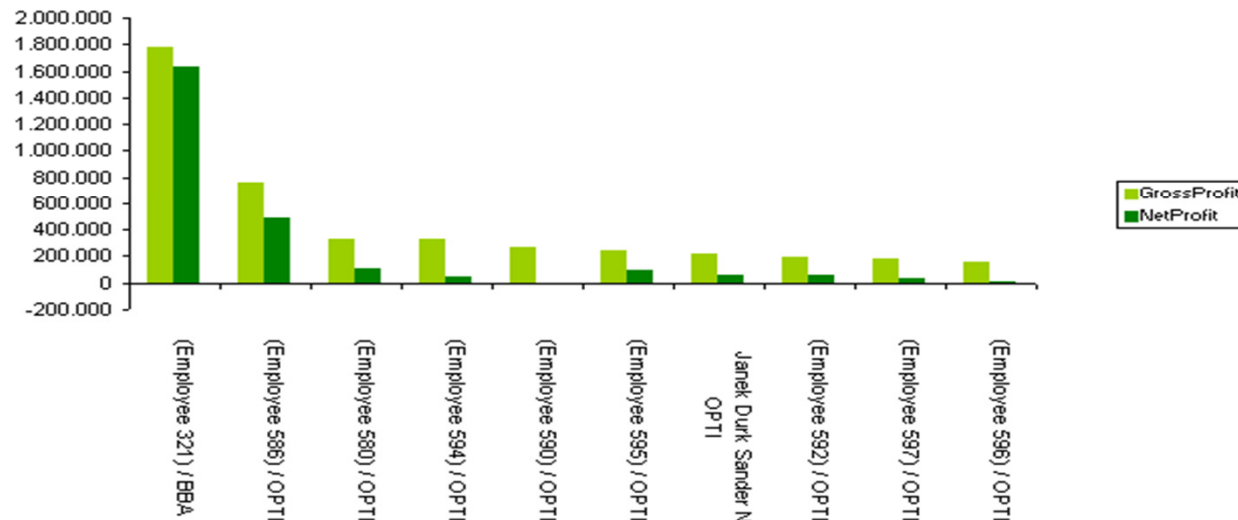


BRUTTOAVANCE FORDELT PÅ MEDARBEJDER

Illustrativt eksempel

MEDARBEJDER DIMENSION PROFIT ANALYSIS / 1. JANUAR 2009 – 31. MARTS 2009

MEDARBEJDER GROSS PROFIT TOP 10



MEDARBEJDER	Bruttooverskud	Bruttooverskud andel %	Gross profit rating	Medarbejderomkostningsandel %	Non project P/L	Nettooverskud	Nettooverskud andel %	Nettooverskud rating
34 ITEMS								
(Employee 321) / BBA	1.773.666	32,51%	1	3,97%	142.620	1.631.046	87,41%	1
(Employee 586) / OPTI	755.471	13,85%	2	7,38%	264.838	490.633	26,29%	2
(Employee 580) / OPTI	331.246	6,07%	3	6,31%	226.665	104.580	5,60%	3
(Employee 594) / OPTI	329.460	6,04%	4	7,83%	281.040	48.420	2,59%	10
(Employee 590) / OPTI	264.414	4,85%	5	7,37%	264.637	-223	-0,01%	14
(Employee 595) / OPTI	243.650	4,47%	6	4,30%	154.529	89.121	4,78%	4
Janek Durk Sander Nielsen / OPTI	219.507	4,02%	7	4,58%	164.543	54.963	2,95%	9
(Employee 592) / OPTI	191.035	3,50%	8	3,68%	131.952	59.083	3,17%	8
(Employee 597) / OPTI	183.598	3,36%	9	4,16%	149.354	34.244	1,84%	12
(Employee 596) / OPTI	150.309	2,75%	10	4,07%	146.021	4.288	0,23%	13
(Employee 415) / BBA	146.327	2,68%	11	5,00%	179.525	-33.199	-1,78%	25



BRUTTOAVANCE / NETTORESULTAT FORDELT PR. KUNDE

Hvad?

- Hvordan er omsætningen fordelt pr. kunde og hvad er rentabiliteten?

Hvorfor?

- Hvilke kunder bidrager mest til indtjeningen?
- Hvad er forklaringerne på kunder med lav indtjening?
- Hvad er procedurerne i forbindelse med indgåelse af kundeaftaler?

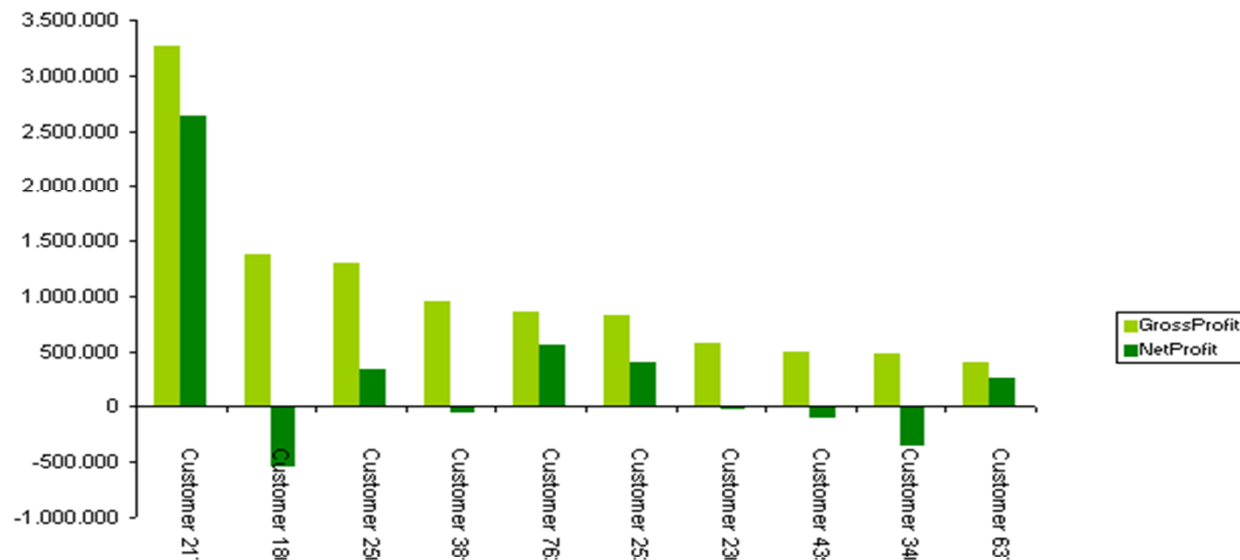


BRUTTOAVANCE OG NETTORESULTAT PR. KUNDE

Illustrativt eksempel

KUNDE DIMENSION PROFIT ANALYSIS / 1. JANUAR 2009 – 31. DECEMBER 2009

KUNDE GROSS PROFIT TOP 10



KUNDE	Bruttooverskud	Bruttooverskud andel %	Gross profit rating	Medarbejderomkostningsandel %	Non project P/L	Nettooverskud	Nettooverskud andel %	Nettooverskud rating
74 ITEMS								
Customer 217	3.269.357	22,85 %	1	5,04%	631.602	2.637.755	147,60 %	1
Customer 180	1.381.547	9,65 %	2	15,36%	1.923.634	-542.087	-30,33 %	74
Customer 256	1.292.564	9,03 %	3	7,63%	955.919	336.645	18,84 %	4
Customer 381	948.207	6,63 %	4	7,98%	999.369	-51.162	-2,86 %	59
Customer 763	855.593	5,98 %	5	2,33%	292.208	563.385	31,53 %	2
Customer 253	828.983	5,79 %	6	3,43%	429.581	399.402	22,35 %	3
Customer 230	581.086	4,06 %	7	4,85%	607.332	-26.246	-1,47 %	54
Customer 435	500.493	3,50 %	8	4,84%	606.559	-106.065	-5,94 %	66
Customer 346	480.646	3,36 %	9	6,73%	843.160	-362.514	-20,29 %	72



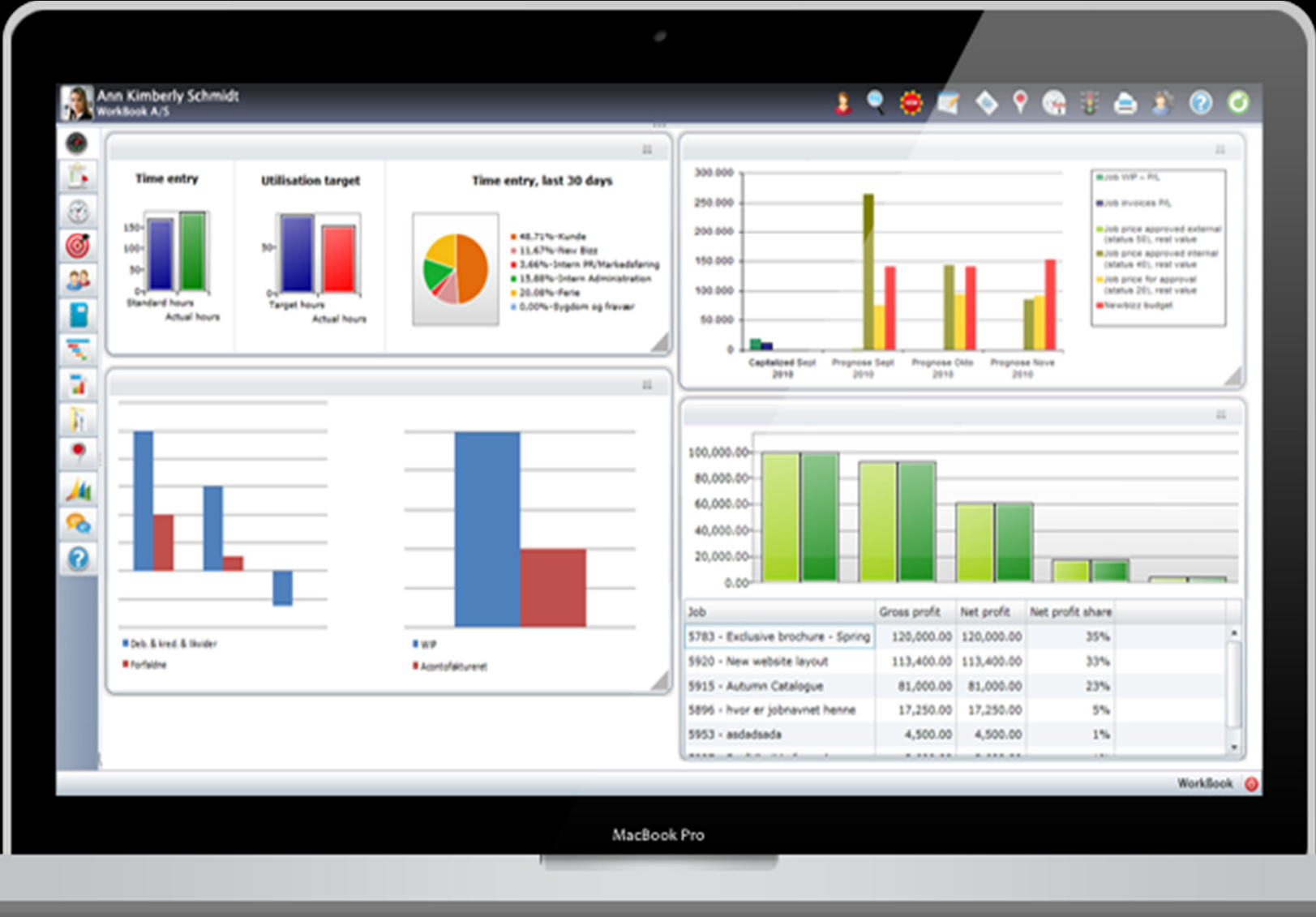
BRUTTOAVANCE OG NETTORESULTAT PR. KUNDE

- Halvdelen af de undersøgte virksomheder havde udfordringer med rentabiliteten på én eller flere top-5 kunder...
- Kun i en fjerdedel af virksomhederne var der relativt tæt korrelation mellem bruttoavance og indtjening på kunderne...



FREMTIDENS DASHBOARDS

- Der kommer større og større fokus på at systemer skal kunne levere relevante informationer og nøgletal – helt ud til den enkelte bruger.
- Skal også være let at kunne levere data.
- Tilgængelighed er således vigtigt både med hensyn til input og output.

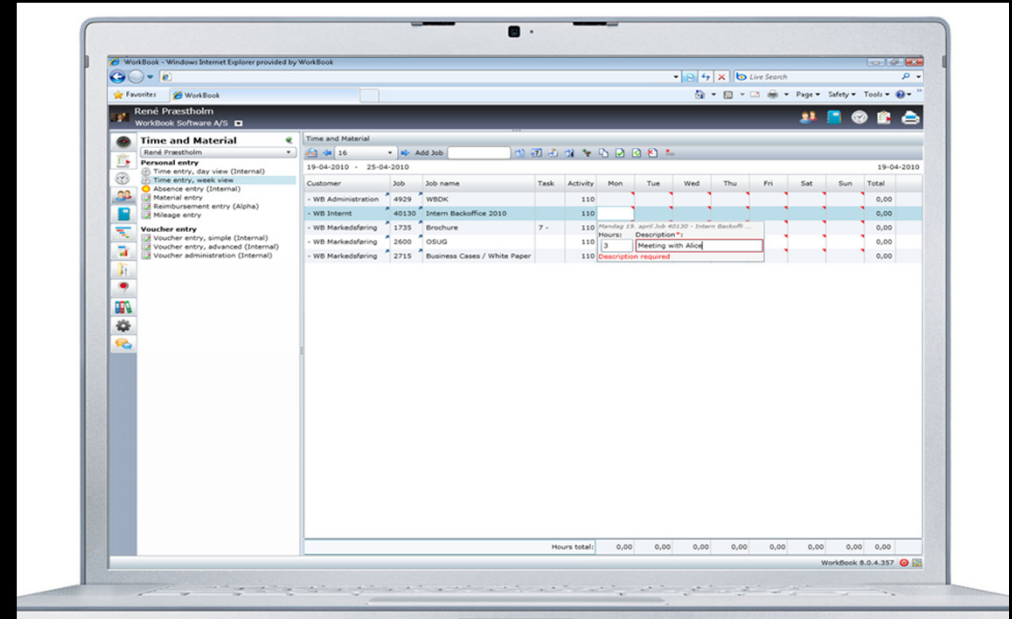


WORKBOOK

Complete business software for Professional Services.

Eksempel: Dashboard til den enkelte bruger

Eksempel: Timeregistrering på iPhone



WORKBOOK

Complete business software for Professional Services.



Eksempel: Dashboard på iPhone

