

Økonomiske analyser

FIRST PRINCIPLES / 01

Årsresultat 2026 mod budget · fiktiv B2B-servicevirksomhed

OMSÆTNING

12.500.000 kr.

+500.000 mod budget

DÆKNINGSGRAD

35 %

-5 procentpoint

EBITDA

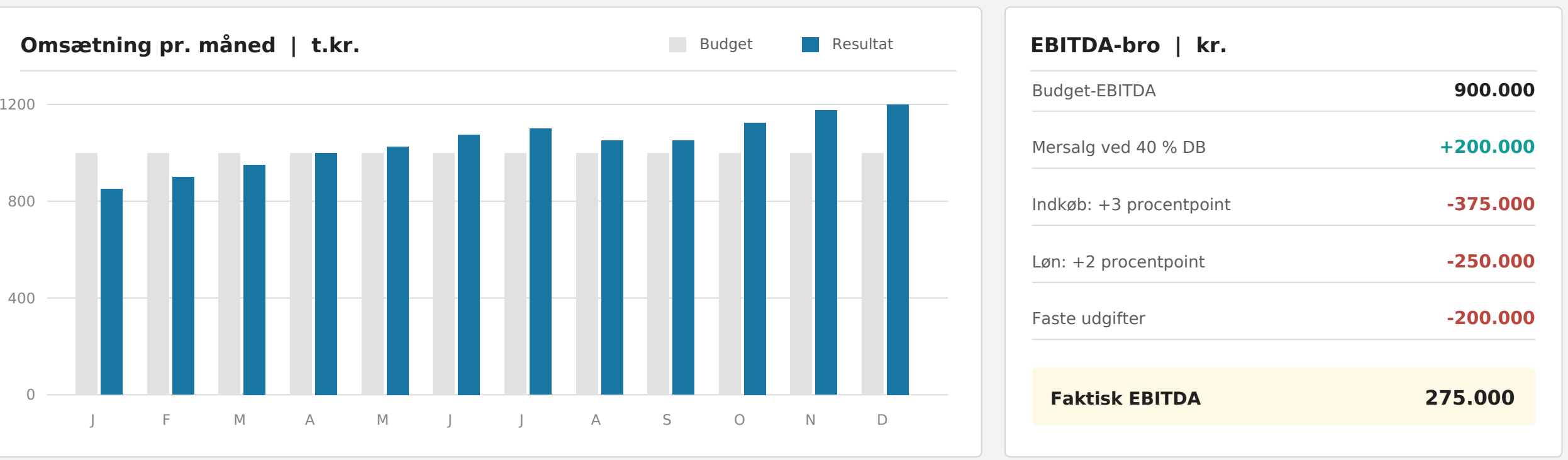
275.000 kr.

-625.000 mod budget

EBITDA-MARGIN

2,2 %

budget 7,5 %



FIRST PRINCIPLES		
1 Det reelle problem	2 Grundlæggende drivere	3 Dokumenteret beslutning
Vækst i omsætningen har ikke forbedret indtjeningen.	Indkøbsandel 45 % → 48 %, direkte lønandel 15 % → 17 % og 200.000 kr. højere faste udgifter.	Gennemgå ordre- og projektdata før pris, indkøb eller bemanning ændres. Broen er beregnet ved faktisk omsætning.

Filtre

PERIODE

FY 2026

VISNING

Resultat mod budget

ENHED

Hele virksomheden

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

Budgetter og forecasts

FIRST PRINCIPLES / 02

2027 budget sammenholdt med et driverbaseret basisscenarie

2027 BUDGET

14.000.000 kr.

omsætning

FORECAST

13.750.000 kr.

-250.000 mod budget

FORECAST DB-GRAD

37 %

budget 38 %

FORECAST EBITDA

787.500 kr.

-282.500 mod budget

Omsætningsforecast bygget fra kundebasen

2026 omsætning 12.500.000 kr.

Fastholdt omsætning: 90 % **11.250.000 kr.**

Mersalg til eksisterende kunder +1.000.000 kr.

Nye kunder +1.500.000 kr.

Forecast omsætning 13.750.000 kr.

2027 scenarier

Scenarie EBITDA

Forsigtig 350.000 kr.

13,00 mio. kr. · DB 35 % · faste 4,20 mio.

Base 787.500 kr.

13,75 mio. kr. · DB 37 % · faste 4,30 mio.

Vækst 1.060.000 kr.

14,50 mio. kr. · DB 38 % · faste 4,45 mio.

FIRST PRINCIPLES

1 Det reelle problem

Et budget på 14 mio. kr. siger ikke hvordan omsætningen opstår.

2 Grundlæggende drivere

Kundefastholdelse, mersalg, nye kunder, DB-grad og kapacitetsomkostninger bygges hver for sig.

3 Dokumenteret beslutning

Forecast viser 787.500 kr. i EBITDA mod budgettets 1.070.000 kr. Ledelsen kan teste hver antagelse.

Filtre

PERIODE

FY 2027

SCENARIO

Base

DRIVER

Kunder · margin · faste

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

Rentabilitet

FIRST PRINCIPLES / 03

Dækningsbidrag pr. kundetype og opgavemix · FY 2026

OMSÆTNING

12.500.000 kr.

5 segmenter

DÆKNINGSBIDRAG

4.375.000 kr.

porteføljen samlet

DB-GRAD

35 %

vægtet gennemsnit

LAVESTE SEGMENT

25 %

specialopgaver

Kundesegmenter | omsætning og dækningsgrad

Nøglekunder		4,00 mio.	40 %
Mellemstore		3,00 mio.	35 %
Projekter		2,50 mio.	35 %
Specialopgaver		2,00 mio.	25 %
Support		1,00 mio.	35 %

Blå bjælke = omsætning · højre kolonne = dækningsgrad

Specialopgaver | markant afvigelse

Omsætning	2.000.000 kr.
Direkte omkostninger	1.500.000 kr.
Dækningsbidrag	500.000 kr.
Dækningsgrad	25 %

Afstand til 35 % DB-grad

200.000 kr. ved uændret omsætning

FIRST PRINCIPLES

1 Det reelle problem

Samlet vækst skjuler, at specialopgaver kun giver 25 % i DB-grad.

2 Grundlæggende drivere

Undersøg kontraktpris, ressourceforbrug, indkøb og opgavernes kompleksitet på kundeniveau.

3 Dokumenteret beslutning

En DB-grad på 35 % ville løfte dette segment med 200.000 kr. på årsbasis; effekten er en hypotese, ikke en besparelse.

Filtre

PERIODE

FY 2026

SEGMENT

Alle

MÅL

Dækningsgrad ≥ 35 %

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

Business cases

FIRST PRINCIPLES / 04

Automatisering af gentagen sagsbehandling · 3-årig horisont

ÅRLIG VOLUMEN

1.200 sager

20 → 8 min. pr. sag

FRIGJORT TID

240 timer

12 min. pr. sag

NETTOEFFEKT

72.000 kr.

pr. år

NUTIDSVÆRDI

35.550,98 kr.

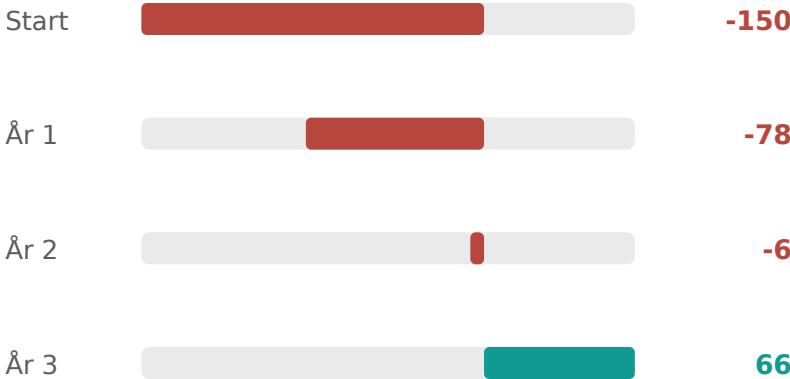
3 år · 8 %

Antagelser i regnestykket

Tidsbesparelse	1.200 × 12 min. / 60 = 240 timer
Værdi af tid	240 timer × 400 kr. = 96.000 kr.
Årlig licens og drift	24.000 kr.
Netto årlig effekt	96.000 - 24.000 = 72.000 kr.
Investering ved start	150.000 kr.

Simpel tilbagebetaling: 150.000 / 72.000 × 12 = 25 måneder

Kumuleret pengestrøm | t.kr.



$$NPV = -150.000 + \sum \frac{72.000}{(1,08)^t}$$

t = 1, 2, 3 · vist med 2 decimaler

FIRST PRINCIPLES

1 Det reelle problem

Den manuelle proces koster tid; spørgsmålet er, om en løsning betaler sig.

2 Grundlæggende drivere

Mængde, tid pr. sag, reel timeværdi, licens, investering og effektens varighed beregnes separat.

3 Dokumenteret beslutning

NPV er positiv med 35.550,98 kr. under de viste antagelser. Test realiserbarhed af de 240 timer før investeringen.

Filtre

VOLUMEN

1.200 sager / år

KALKULATIONSRENTE

8 %

TIDSHORISONT

3 år

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

Strategisk planlægning

FIRST PRINCIPLES / 05

2027: vækstprioriteter under tre scenarier

FASTHOLDT OMS.

11.250.000 kr.

90 % af 2026

MERSALG

1.000.000 kr.

eksisterende kunder

NYE KUNDER

1.500.000 kr.

ny omsætning

BASE EBITDA

787.500 kr.

37 % DB-grad

Scenarier | sammenhæng mellem vækst og EBITDA

Scenarie	Omsætning	DB-grad	Faste udg.	EBITDA
Forsigtig	13,00	35 %	4,20	350.000
Base	13,75	37 %	4,30	787.500
Vækst	14,50	38 %	4,45	1.060.000

Omsætning og faste udgifter i mio. kr. · EBITDA i kr.

Prioritering af vækst

Kundefastholdelse

Sikr værdien i eksisterende kunder før ekspansion. En ændring i fastholdelse slår direkte på 2027 omsætning.

Kvalitet i nysalg

Nye opgaver bør vurderes på forventet dækningsbidrag og kapacitet - ikke kun kontraktværdi.

Beslutningsgrænse

Base kræver 37 % DB-grad og faste omkostninger på højst 4,30 mio. kr.

FIRST PRINCIPLES

1 Det reelle problem

Omsætningsvækst uden tilstrækkelig margin kan svække resultatet.

2 Grundlæggende drivere

Fastholdelse, mersalg, nysalg, DB-grad og kapacitet er de fem styrbare drivere i planen.

3 Dokumenteret beslutning

Brug base som arbejdsplan; følg månedligt om margin og pipeline understøtter 787.500 kr. i EBITDA.

Filtre

PERIODE

FY 2027

PLANHORIZONT

12 måneder

HOVEDSCENARIO

Base

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

Operational optimering

FIRST PRINCIPLES / 06

Sagsflow: mindre berøringstid og kortere kø · fiktivt proceseksempel

BERØRINGSTID

20 → 8 min.

12 min. mindre

FRIGJORT KAPACITET

240 timer

pr. år

GENNEMSNITLIG KØ

30 → 20 sager

-10 sager

ESTIMERET LEDETID

9 → 6 dage

ved stabilt flow

Procestrin | minutter pr. sag

Modtagelse



2 → 1 min.

Validering



5 → 2 min.

Behandling



8 → 3 min.

Godkendelse



5 → 2 min.

Grå = nuværende · grøn = muligt procesdesign

Kø og ledetid | forudsætninger

Gennemsnitlig backlog

30 → 20 sager

Gennemløb

100 sager / måned

Ledetid nu

30 / 100 × 30 = 9 dage

Ledetid mål

20 / 100 × 30 = 6 dage

To mål: arbejdstid pr. sag og samlet ventetid.

Filtre

ÅRLIG MÆNGDE

1.200 sager

GENNEMLØB

100 sager / måned

MÅLSAT BACKLOG

20 sager

Om denne visning

Denne rapport viser en fiktiv virksomhed. Alle beløb og forudsætninger er skabt til demonstration.

FIRST PRINCIPLES

1 Det reelle problem

Flere timer bruges på gentagen håndtering; køen forsinker levering.

2 Grundlæggende drivere

Mål procestrin og gennemsnitligt antal åbne sager. Ved stabilt flow: ledetid = backlog / gennemløb.

3 Dokumenteret beslutning

Test automatisering og færre overdragelser. 240 timer og 3 dages kortere ledetid er separate mål, som skal verificeres.