

Fra manuelle budsjettark til dynamisk, automatisert salgsstyring

Hvordan Mustad gikk fra Excel-regime til levende
budsjett og prognose.

Én løsning

Én sannhet

Løpende styring

Kjetil Hjellegjerde • Deem • InfoTeam

Deem × Mustad



deem



Mustad® | **TUF**LINE | **LIVE TARGET**®

Hooked on fishing since 1877

O. MUSTAD & SON

Mustad at a Glance

- Today, one in four hooks in the world is made by Mustad. The Mustad brand can be found in over 160 countries and covers all disciplines of sport fishing as well as industrial and traditional fishing
- Core product is fishing hooks (75% of revenue), with expansion and growth YoY for complementary products as lures, tools, rods, lines and accessories
- Strong value chain with own hook production facility in China
- Mustad has a strong position in the industry, is represented in many markets and segments, which reduces volatility and takes down overall cyclical risk

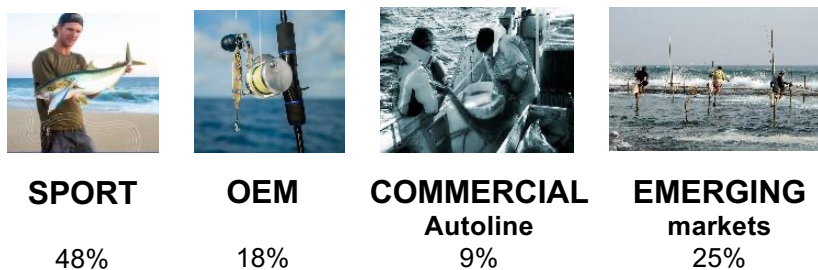
Mustad by the Numbers

(USD)

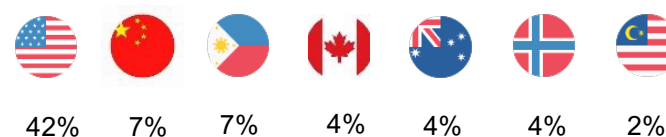


Mustad markets

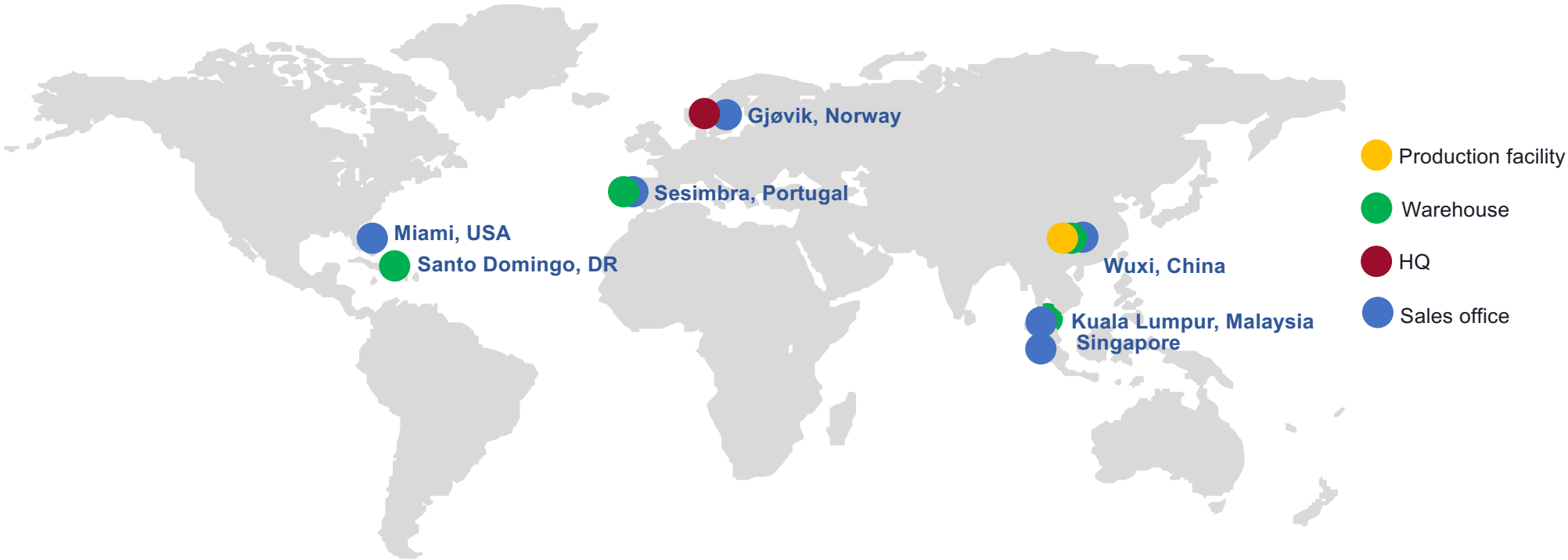
(% share of revenue)



Mustad's Top Markets



SALES DISTRIBUTION AND LOCATIONS



50%

Americas

20%

EMEA

30%

APAC

Før: mye arbeid. Sen innsikt.

Budsjettprosessen handlet for mye om å samle tall – og for lite om å styre salget.

Excel var fleksibelt for hver enkelt – men tungt for helheten.

Mange filer

Lokale budsjettark, flere versjoner og lite kontroll på hva som faktisk var siste tall.

Manuell konsolidering

Tall måtte samles inn, importeres og kvalitetssikres før ledelsen så totalen.

Lite transparens

Det var krevende å se hvem som var ferdig, hvor avvikene lå og hva endringene betydde samlet.

Statiske budsjett

Når tallene først var ferdige, ble budsjettet ofte mer referanse enn aktivt styringsverktøy.

Lokale Excel-ark

Samle inn

Importere

Se totalen sent

Hvor kommer besparelsen fra?

1

Ingen manuell innsamling

Alle jobber i samme løsning – ikke i hver sin fil.

2

Ingen konsolidering i etterkant

Totalen er oppdatert når endringen gjøres.

3

Ingen venting på neste versjon

Selger, region og ledelse ser samme tall med én gang.

4

Ingen tvil om “siste tall”

Én webbasert sannhet erstatter mange versjoner av Excel.

5

Ingen separat statusjakt

Det er synlig hvem som har justert, låst og fullført.

Poenget er ikke bare å jobbe raskere.

Poenget er å flytte tid fra administrasjon til styring:

- mer dialog med markedet
- tidligere korrigerings
- mer presis prognose
- mindre etterarbeid

Skiftet Mustad ønsket



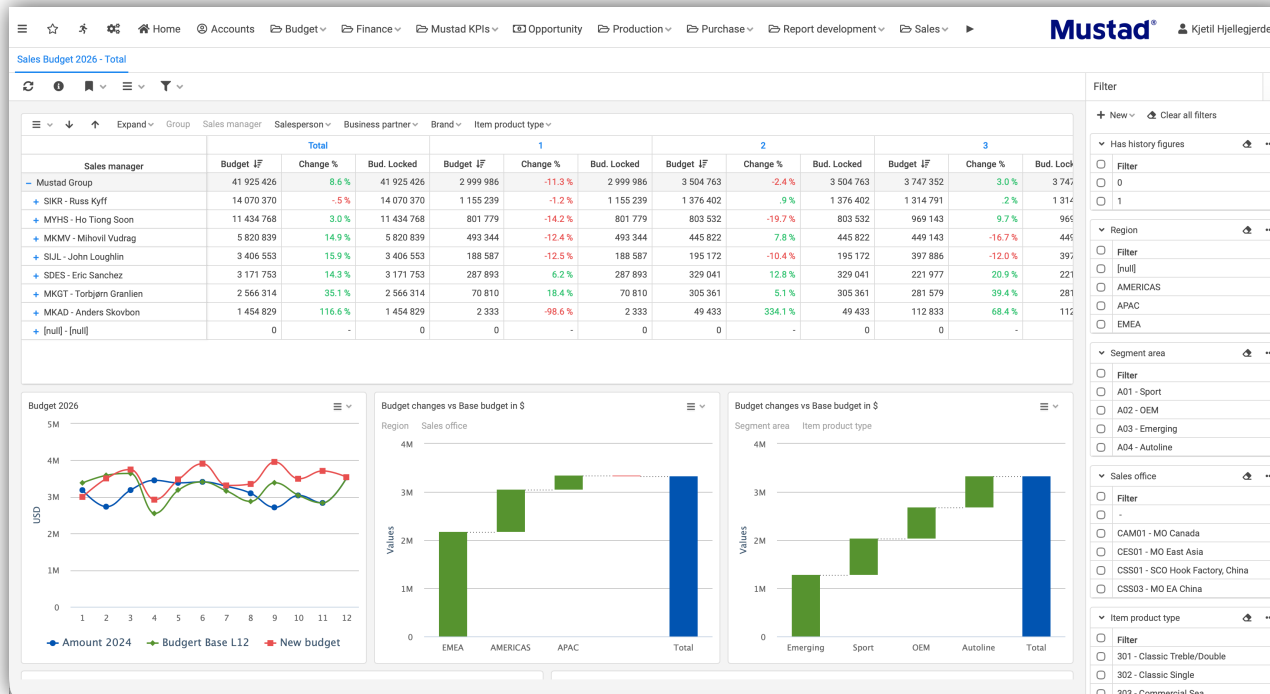
Budsjettet går fra å være en årlig øvelse til å bli en kontinuerlig styringsprosess.

Slik fungerer løsningen



Du kan jobbe grovt der det er nok – og detaljert der det gir verdi. Systemet binder det sammen.

Hele bildet – med én gang



Én total

Ledelsen ser samlet budsjett med én gang – ikke etter konsolidering.

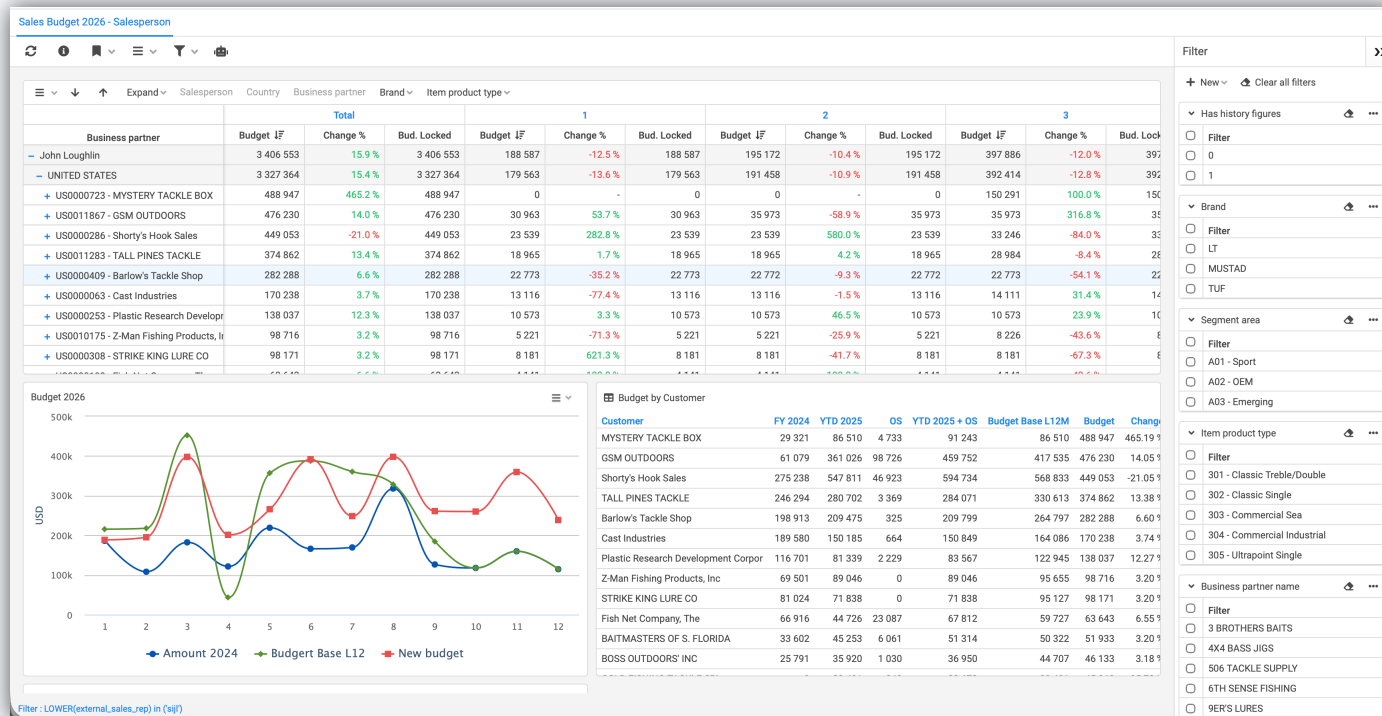
Drillbarhet

Fra region til selger, kunde og produkt – i samme arbeidsflate.

Automatisk oppdatering

Rapporter og visualiseringer følger endringen umiddelbart.

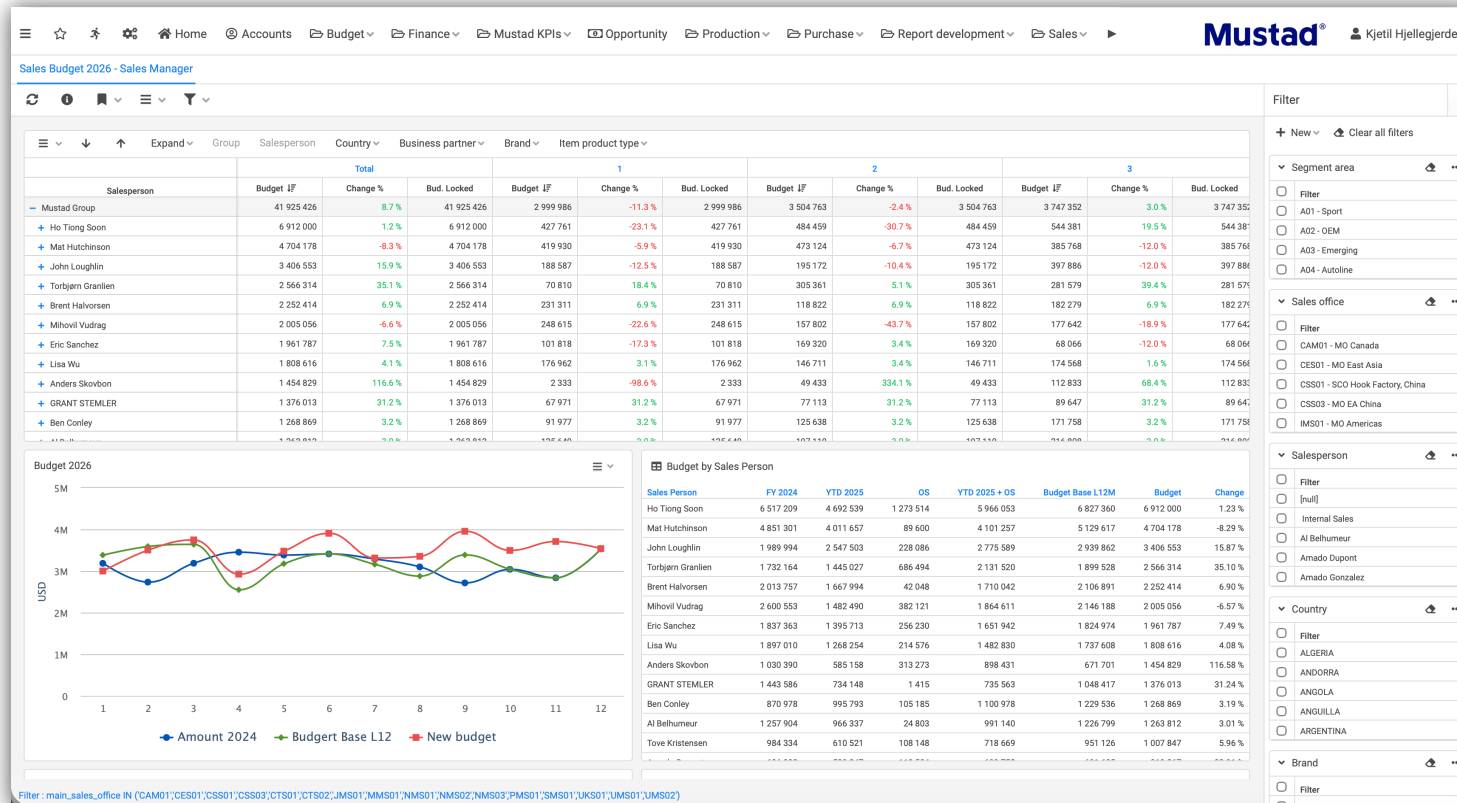
Detaljstyring der det faktisk trengs



Selgerperspektivet

- kan gå ned på kunde- og produktnivå
- kan justere i prosent eller beløp
- kan låse kjente tall og la resten fordele seg
- ser umiddelbart hvordan ny total påvirkes

Ledelsen ser fremdrift og avvik tidlig



Hvem er ferdig? • Hvor ligger avvikene? • Hva er effekten samlet?

Bedre oppfølging

Fra årlig budsjett til løpende prognosestyring

Før

Budsjett som prosjekt

Konsolidering til slutt

Korrigering kommer sent

Rapportering i etterkant

Nå

Budsjett og prognose i samme flyt

Løpende korreksjoner nær markedet

Tidlig varsling ved avvik

Tiltak og oppfølging i samme prosess

Neste steg: AI foreslår tiltak når prognosen avviker.

Mustad - AI deem use case examples

Sales Rep Insight

Use case: As a sales rep I am busy trying to reach or exceed my sales goals. I am traveling a lot and visiting customers and exhibitions. I have limited time (and knowledge) to drill down in the reports to track individual customers versus plan and last year and find out what products are doing good or bad.

Daily:

- Last days summary of collected orders by customers and delivery status (how much is committed (available in stock) and what orders have been delivered).
- Any product with availability issues? What are the planned delivery dates?

Weekly:

- Order intake summary of the week:
 - Customers, order values, big wins
- Sale insight summary this week
 - Customers, values, margins
- Status vs this month's budget
 - How many orders have I collected this month?
 - How much have I invoiced this month?
 - What are my open orders?
 - What is my budget?

Monthly:

- Monthly wrap up of results
- What customers do I need to follow up? Not placed enough orders YTD vs last year?

Fr: Mustad AI <reporting@mustad.no>
Date: tirsdag, 4. november 2025 kl. 12:17
Til: Freddy Johnsen <freddy.johnsen@mustad.no>
Emne: Sales representative week report

Top 10 Customers with the Largest Negative Deviations

Here are the 10 customers who show the largest combined underperformance in terms of:

1. **Invoiced revenue deviation from both:** last year and budget.
2. **Order intake deviation from last year.**

Customer	Dev Invoiced vs LY	Dev Invoiced vs BU	Dev Order Intake vs LY	Combined Score
US0000296 - Southern Connecticut Tackle	-13,467	-25,994	-25,539	-65,000
US0000700 - TACKLE DIRECT	-15,868	-27,992	-15,817	-59,677
US0000708 - CATCH ALL TACKLE	-19,178	-18,970	-19,033	-57,181
US0000322 - Triple S Sporting Supplies	-9,604	-17,474	-8,631	-35,709
US0011637 - PALMETTO STATE ARMORY	-7,539	-14,741	-9,851	-32,131
US0000533 - Fish USA, Inc.	-1,996	-20,784	-1,072	-23,852
US0010975 - BHP TACKLE	-7,398	-10,467	-4,176	-22,041
US0000257 - Princess Anne Distributing Company	-5,243	-12,165	60	-17,348
US0011628 - OCEANS EAST	-2,287	-9,667	-2,298	-14,252
US0010850 - Trophy Fishing Tackle	-2,621	-7,868	-2,835	-13,324

Key Observations

1. **Top 3 Underperformers:**
 - Southern Connecticut Tackle has the worst combined deviation (-65,000), driven mainly by a very large negative gap in order intake vs. last year (-25,539).
 - TACKLE DIRECT and CATCH ALL TACKLE also show significant underperformance across all three areas.
2. **Consistent trends:**
 - Most customers in the top 10 face significant challenges with their performance compared to the budget and last year.
 - Both invoiced revenue and order intake are significantly behind expectations, signaling potential reductions in demand or operational gaps.

Recommendations

1. **Customer Engagement Campaigns:**
 - **Target top underperformers** (e.g., Southern Connecticut Tackle, TACKLE DIRECT, and CATCH ALL TACKLE) with tailored offerings, improved terms, or promotions to reignite revenue and order intake momentum.
2. **Root Cause Analysis:**
 - Investigate **specific reasons** for drastic order intake and invoiced revenue declines per customer, e.g., competition, pricing, or demand shifts.
3. **Proactive Action Plans:**
 - Create **customer-specific recovery strategies** for deviations from budgeted targets, possibly bundling new offerings, personalized incentives, or improved payment terms.
4. **Monitor Trends:**
 - Continuously monitor trends of these customers and establish thresholds for early intervention in the future. The data has been loaded successfully and features the following relevant columns:



Hva Mustad får ut av dette

Område	Før	Nå
Arbeidsmengde	Samle ark, rydde versjoner, importere og konsolidere.	Arbeid direkte i løsningen – totalen oppdateres automatisk.
Transparens	Lite oversikt over status og effekt underveis.	Synlig hvem som har gjort hva, og hvordan totalen påvirkes.
Presisjon	Korrigeringer kommer sent i prosessen.	Tidligere justeringer gir mer treffsikker prognose.
Ansvar	Oppfølging blir lett sentralisert og tung.	Selger og region eier sine tall i samme styringsbilde.
Styring	Budsjett blir referanse.	Prognose blir aktiv parameter for tiltak og prosessmåling.

**Resultatet er ikke bare
et bedre budsjett.**

Det er en bedre måte å styre salget på.

- mer presise budsjett og prognoser
- tidligere korrigerings
- mindre administrasjon
- bedre grunnlag for tiltak og AI

Takk!

Tilgjengelig for

Én modell for distribuert budsjettering,
prognose og salgsstyring – uavhengig av
plattform og prosess.