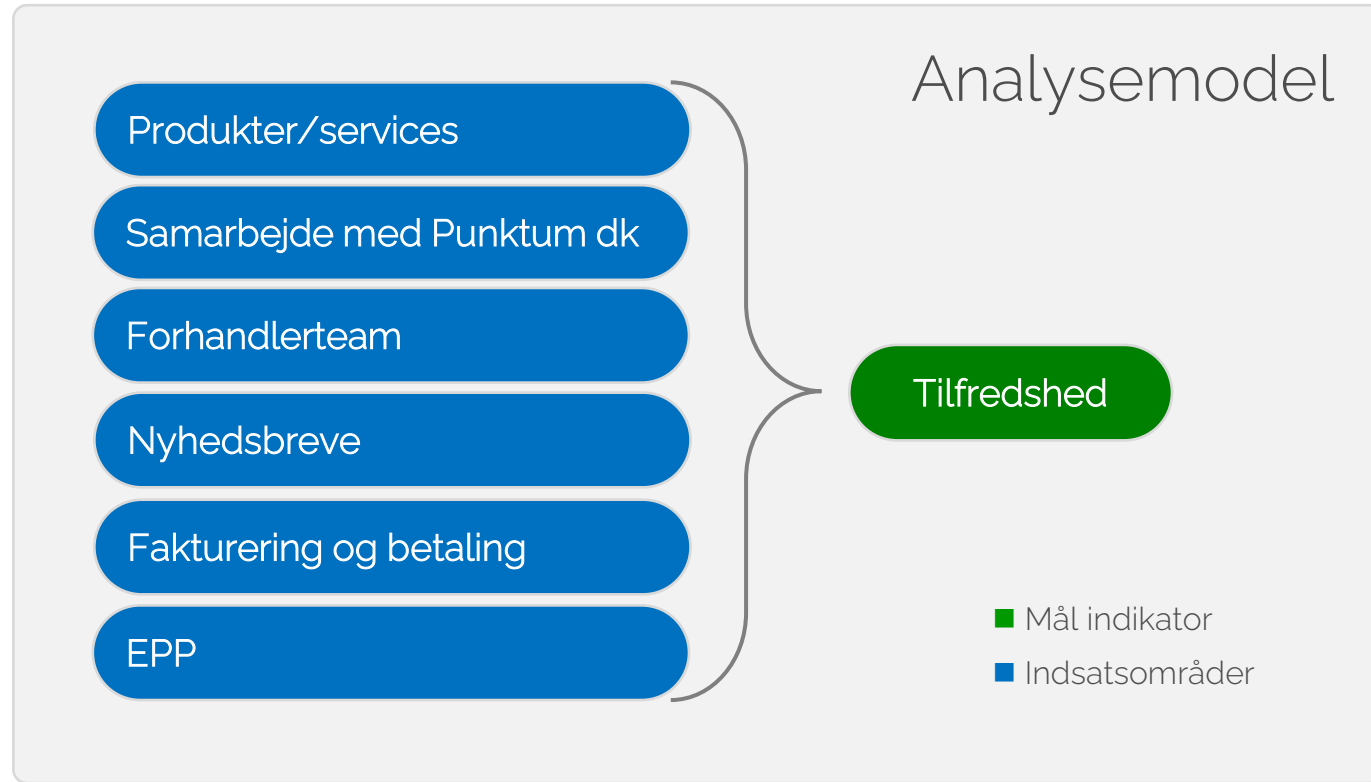




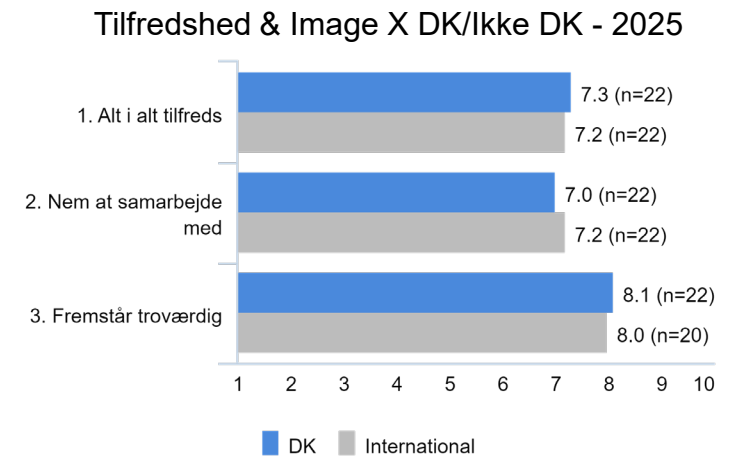
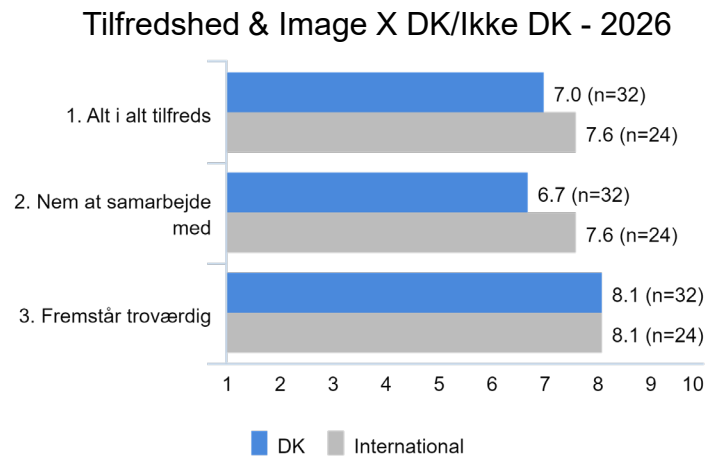
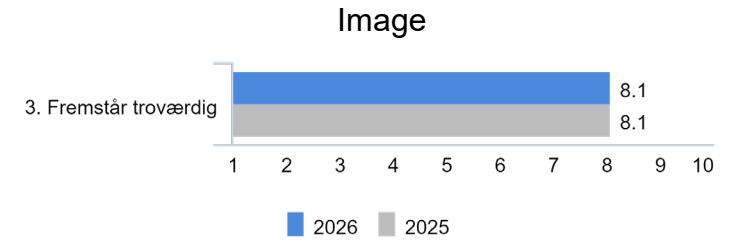
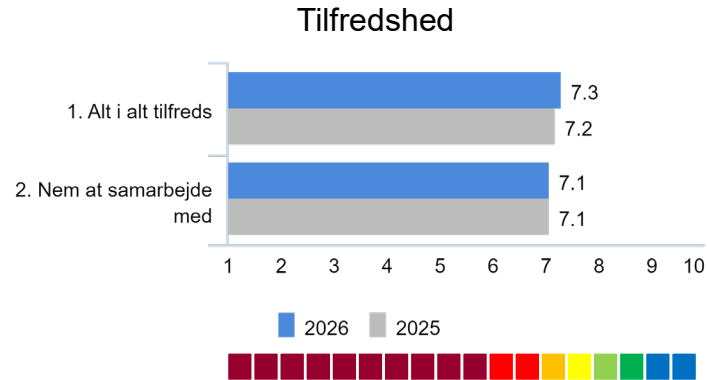
Tilfredshedsmåling forhandlere 2026

	ForhandlERMåling 2026
Deltagere	125 inviterede 56 svar (40 lang version/ 16 korte) 45%
Dataindsamling	5. marts – 27. marts
Forklaringsgrad	84%

- Svarprocent på 45% - højeste nogensinde og efter god opfølgning af kundeservice
- Spørgeskemaet er opdelt i en kort og lang version, hvor den korte består af de første 3 spørgsmål (tilfredshed og image). 71% af dem der svarede valgte den lange version.
- God forklaringsgrad – skal gerne være over 60% (siger noget om, hvor godt spørgeskemaet forklarer tilfredsheden)

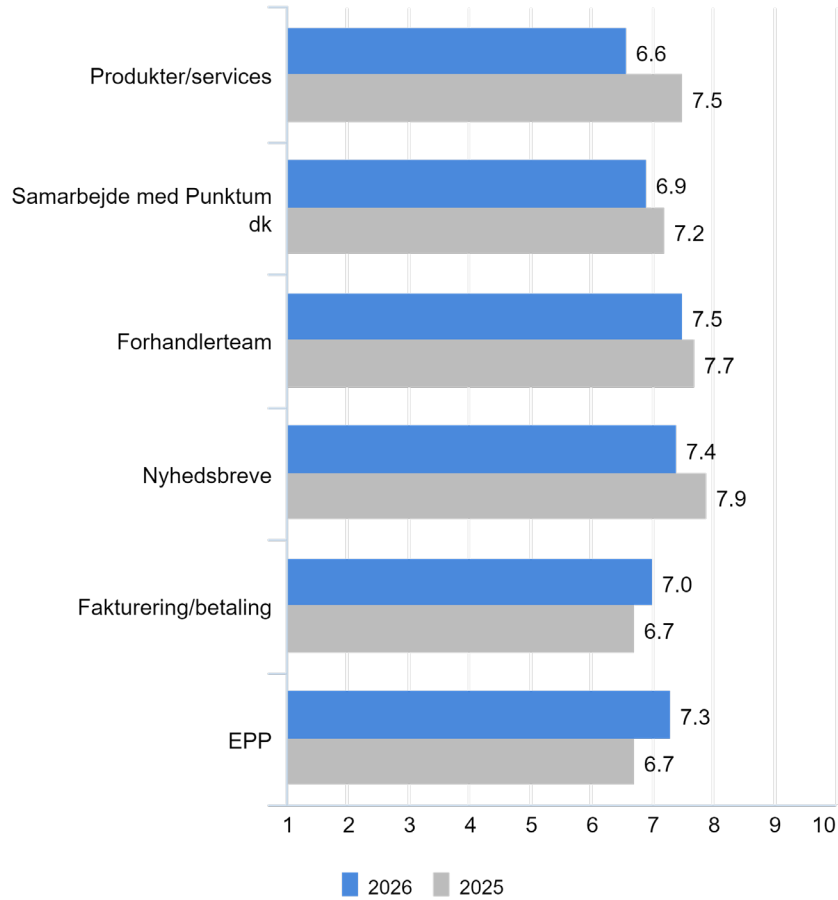


- Lavt niveau på tilfredshed på omkring 7 – samme niveau som i 2025
- Fremstår troværdig har god vurdering på godt 8

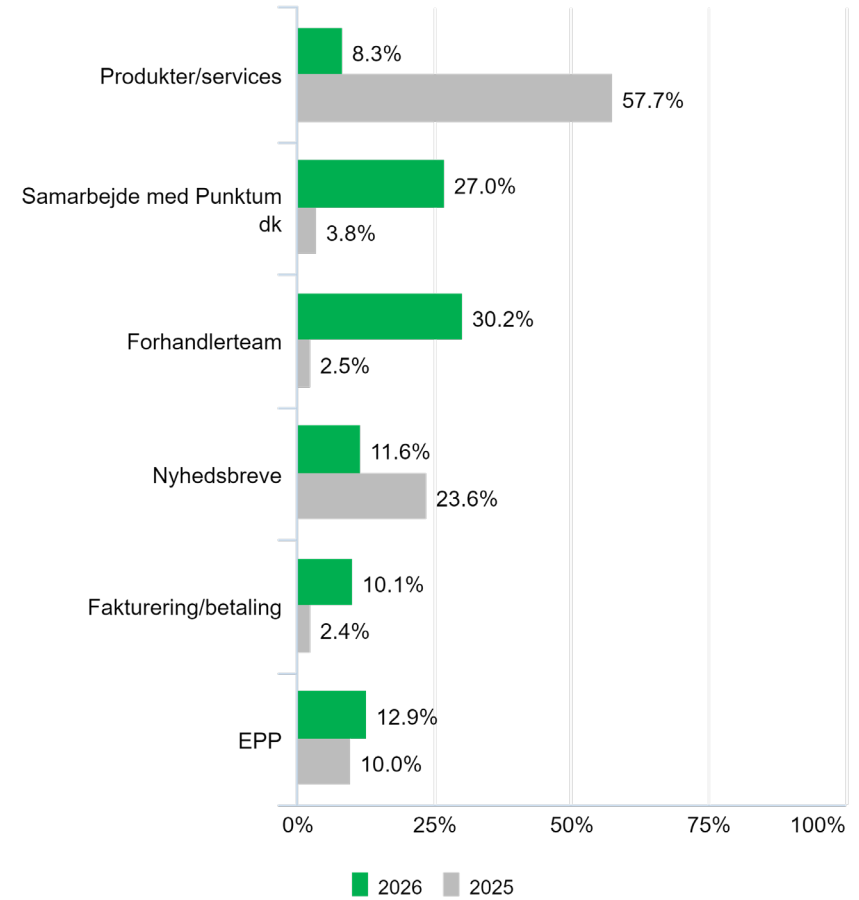


Note: (n) er antal svar

Indsatsområder



Effekt på tilfredshed (i %)

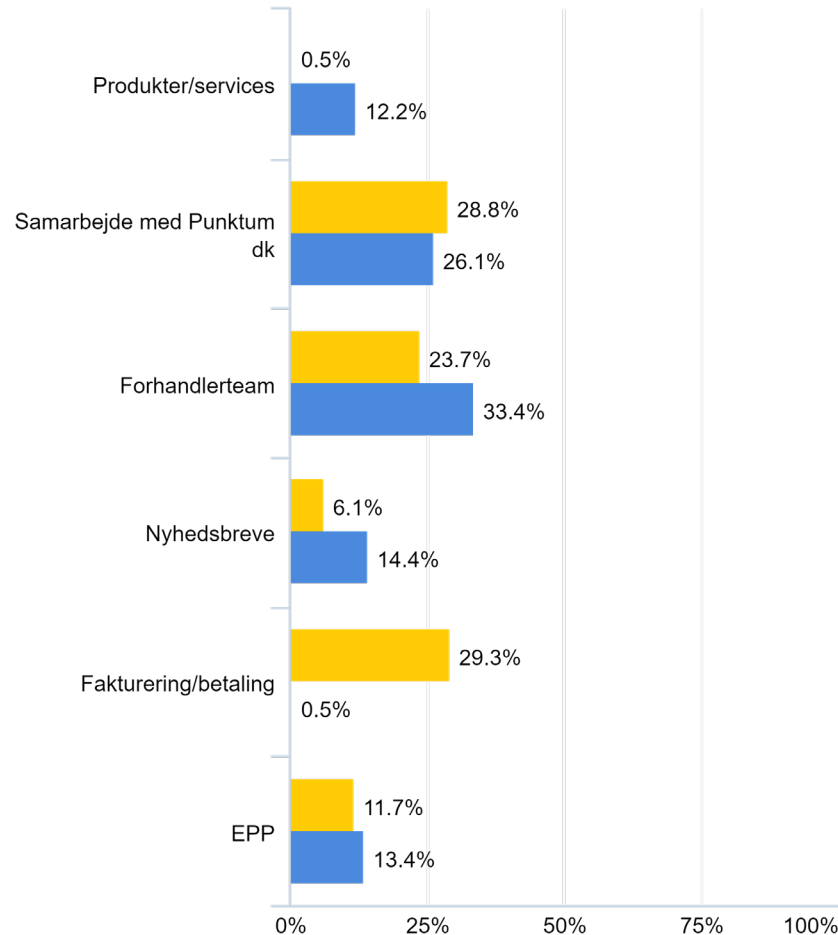


- Forhandlerteam har højest vurdering (7,5) og derefter følger Nyhedsbreve (7,4) og EPP (7,3)
- Produkter/services (6,6) og Samarbejde (6,9) har lavest vurdering
- Forhandlerteam har størst effekt på forhandlernes tilfredshed (30,2%) efterfulgt af Samarbejde (27%) og EPP (12,9%)

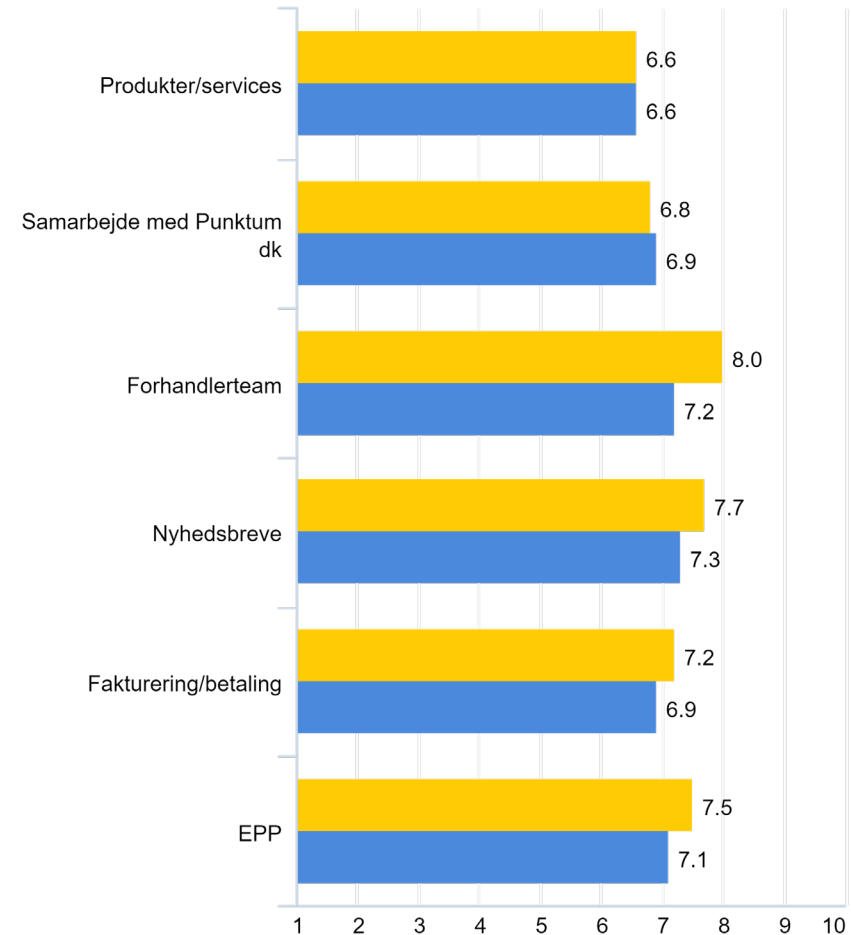
Med effektmodellen kan forhandlerne indeles i nogle primære effektprofiler afhængig af hvilke forhold, som er vigtige for dem.

Neden for til venstre kan du se de 2 effektprofiler benævnt "Gule" (13 forhandlere) og "Blå" (26 forhandlere) og deres karakteristika i.f.h.t. indsatsområderne. Til højre fremgår de 2 profilers vurdering af indsatsområderne.

Effekt på tilfredshed (i %) x Effektprofiler

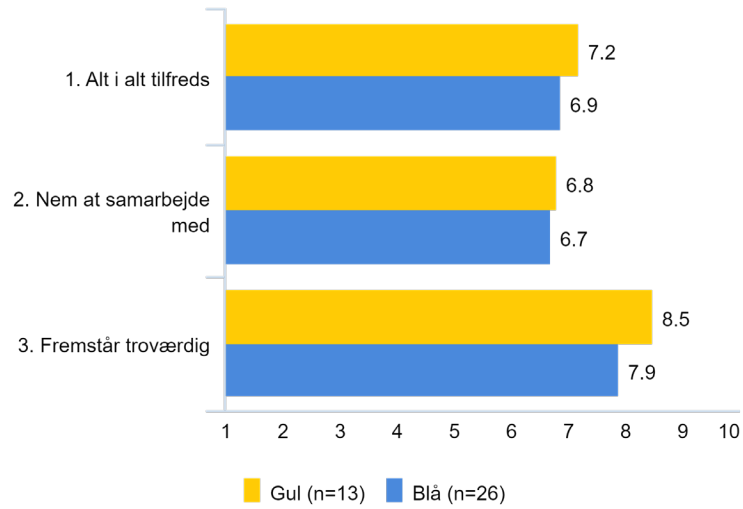


Indsatsområder x Effektprofiler

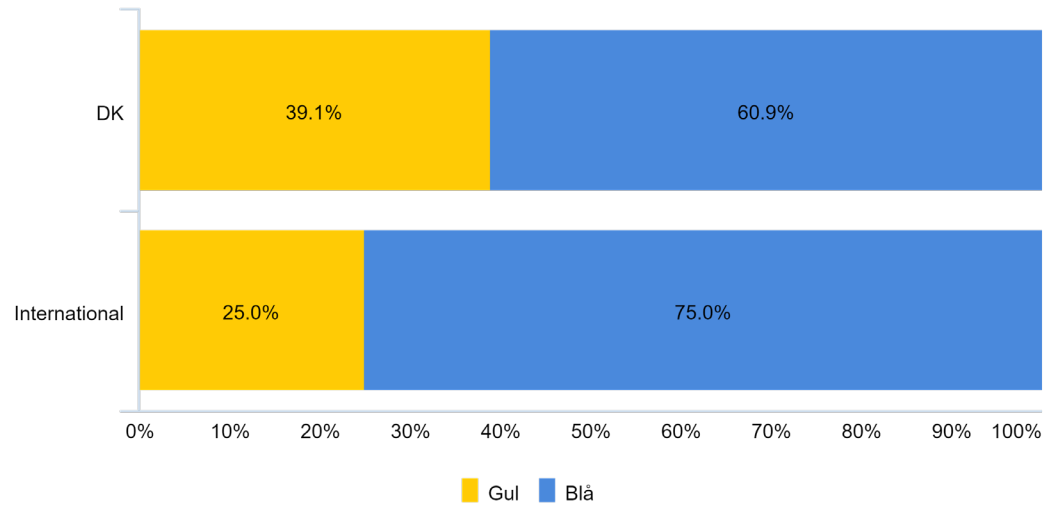


- For den blå profil er det Forhandlerteam og Samarbejde som har størst betydning mens det er Fakturering/betaling, Samarbejde og Forhandlerteam for den gule profil

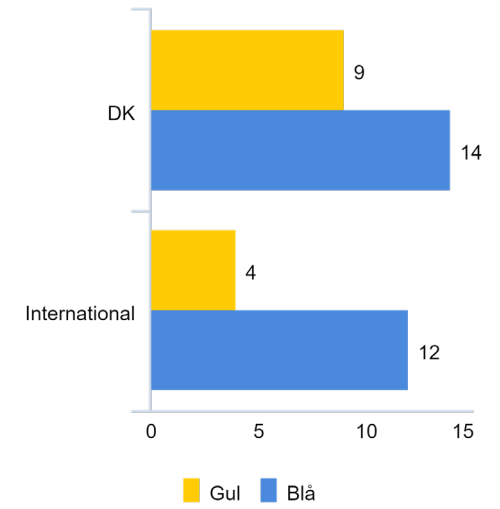
Målkategorier x Effektprofiler



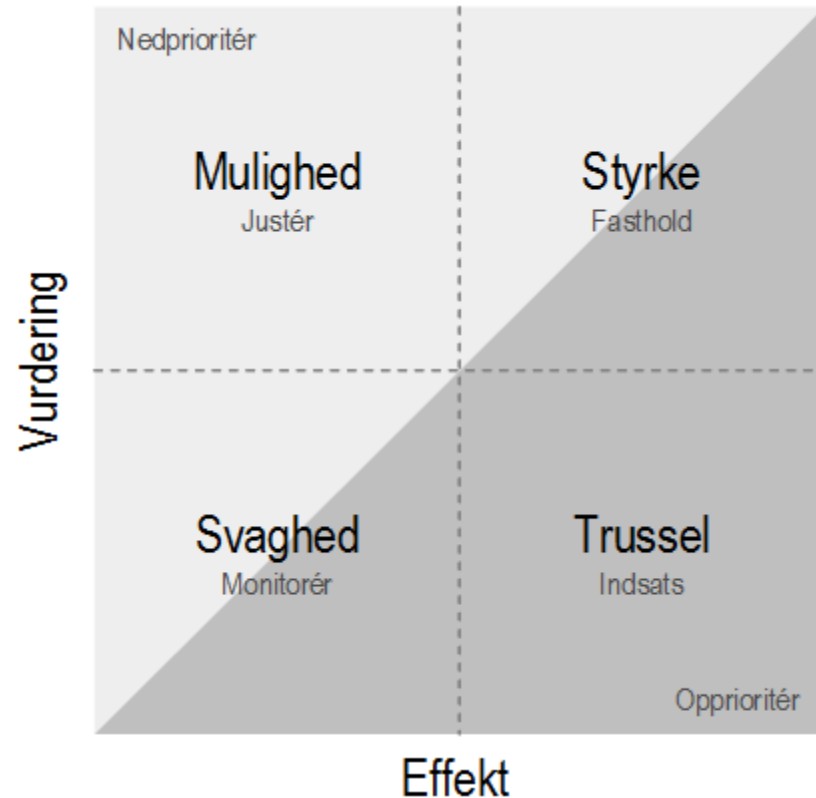
DK/International x Effektprofiler - procent fordeling



Segment x Effektprofiler - antal



- Ikke stor forskel på målkategorier mellem de 2 profiler
- Større andel af den blå profil I for udenlandske forhandlere



De stiplede linjer, der inddeler prioritetskortet i fire områder udgør gennemsnittet for hhv. vurdering og effekt.

Trusler - Indsats

Udsagn der befinder sig i dette hjørne har stor effekt men lav vurdering. Ved at forbedre områder, der ligger i dette hjørne, vil man opleve den største forbedring i den samlede tilfredshed.

Muligheder - Justér

I dette hjørne befinder sig de forhold, hvor vurderingen er høj og effekten lav. Disse forhold kan over tid udvikle sig til styrker, såfremt deres effekt øges. Eller man kan fjerne ressourcer fra muligheder og over til truslerne, hvor de har større effekt.

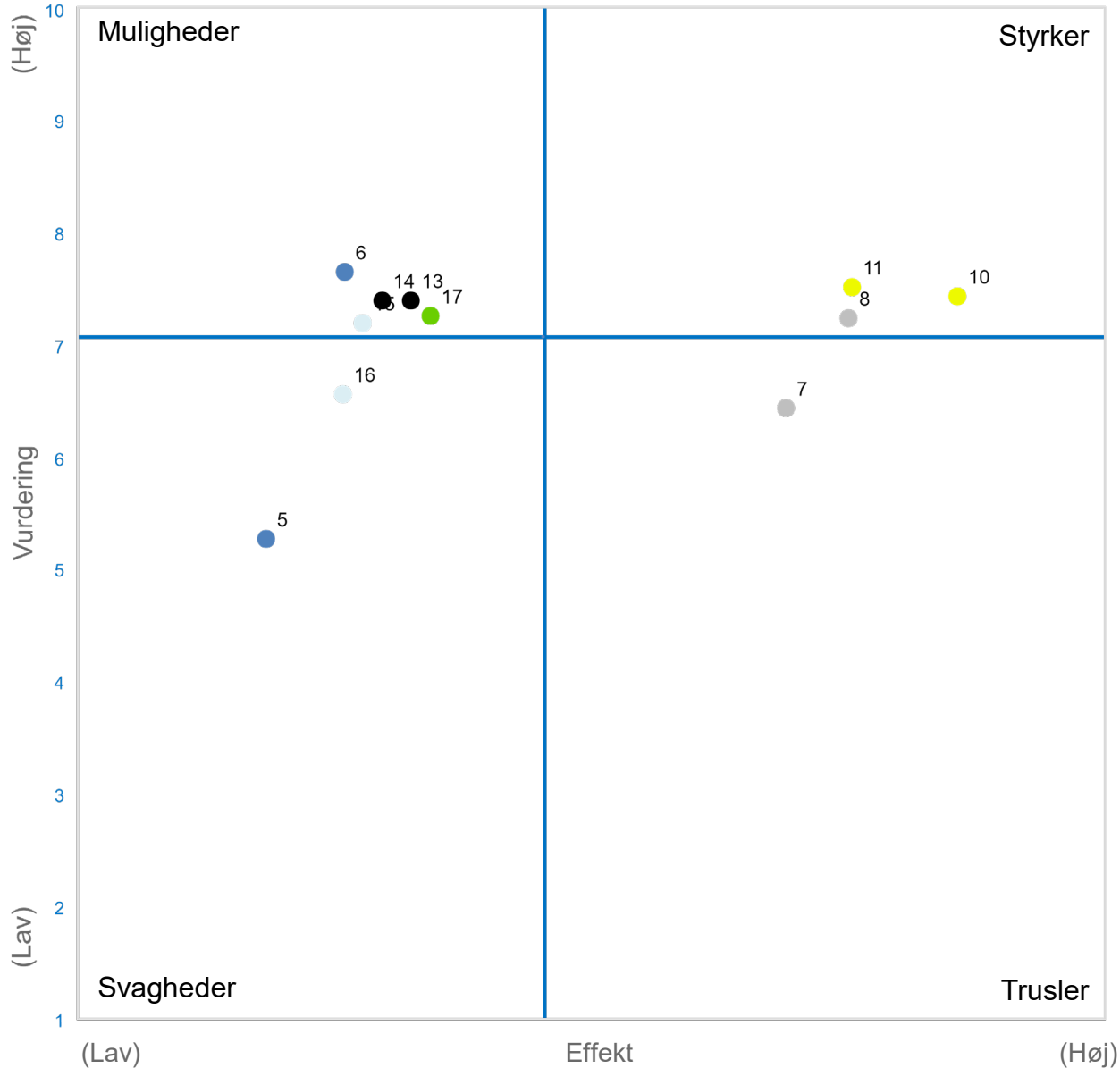
Styrker - Fasthold

I dette hjørne findes de forhold med både høj effekt og høj vurdering. Udsagn der befinder sig i denne kategori, bidrager mest til forhandlernes samlede tilfredshed. De gode resultater skal fastholdes, så styrkerne bliver bevaret.

Svagheder - Monitorér

Her er de forhold, hvor både vurdering og effekt er lav. Forbedringer på disse forhold vil kun give en lille forbedring i den samlede tilfredshed og kan derfor sjældent betale sig. Hold øje med, at forholdene i denne kategori ikke får større effekt og dermed udvikler sig til trusler.

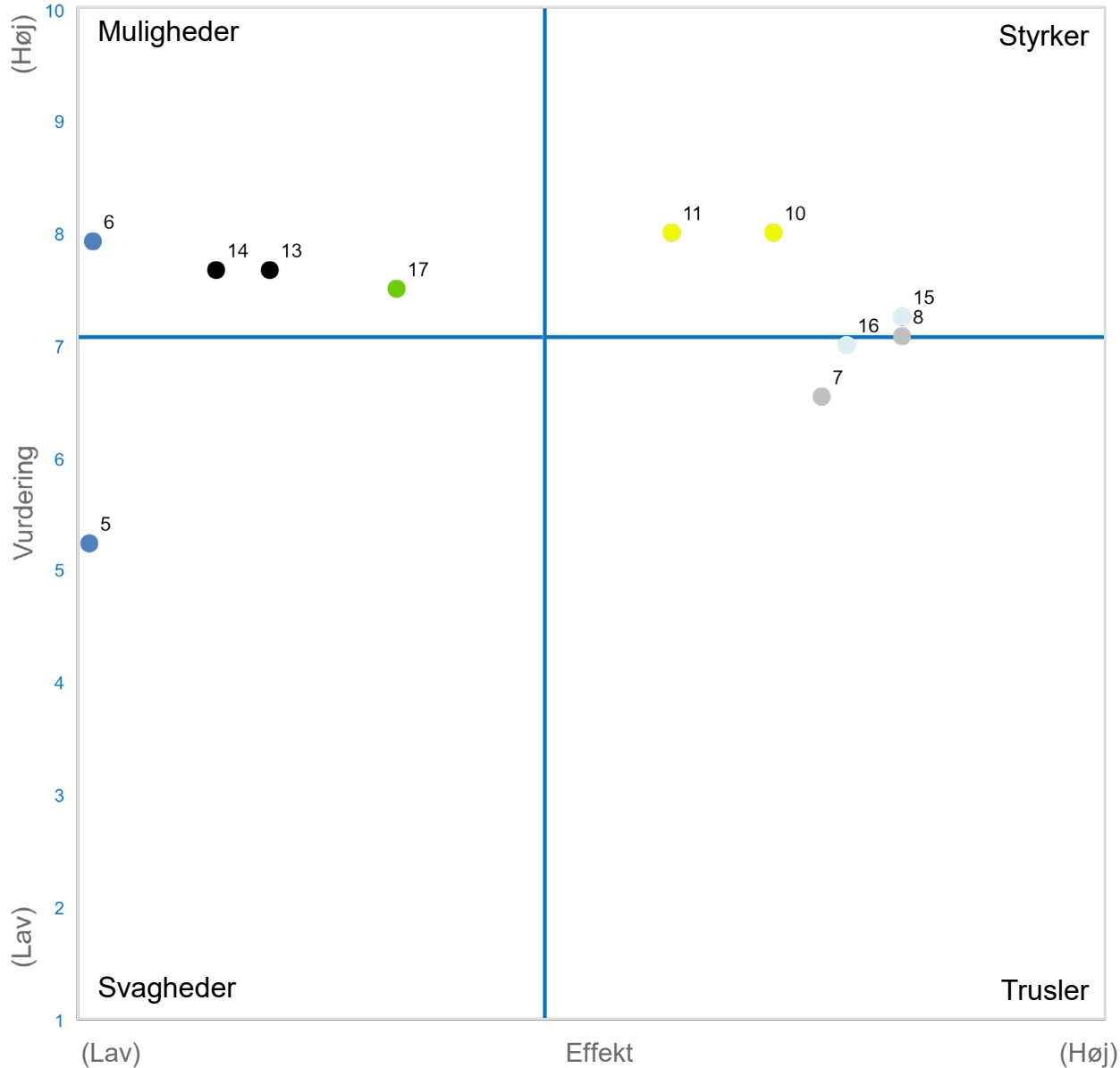
Prioritetskort (alle 39 svar)



Det blå kryds i prioritetskortet viser gennemsnittet for henholdsvis forhandlernes vurdering (7,01) og effekt i procent (9,09).

- Produkter/services:**
 - 5. Indsats for at forenkle
 - 6. Håndterer sikkerhed godt
- Samarbejde:**
 - 7. Forstår vores forretning
 - 8. Involverer os i projekter
- Forhandlerteam:**
 - 10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret
 - 11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret
- Nyhedsbreve:**
 - 13. Nyhedsbreve alt i alt tilfreds
 - 14. Nyhedsbreve relevant indhold
- Fakturering/betaling:**
 - 15. Fakt. samlet set
 - 16. Betalingsprocedurer
- EPP:**
 - 17. EPP alt i alt tilfreds

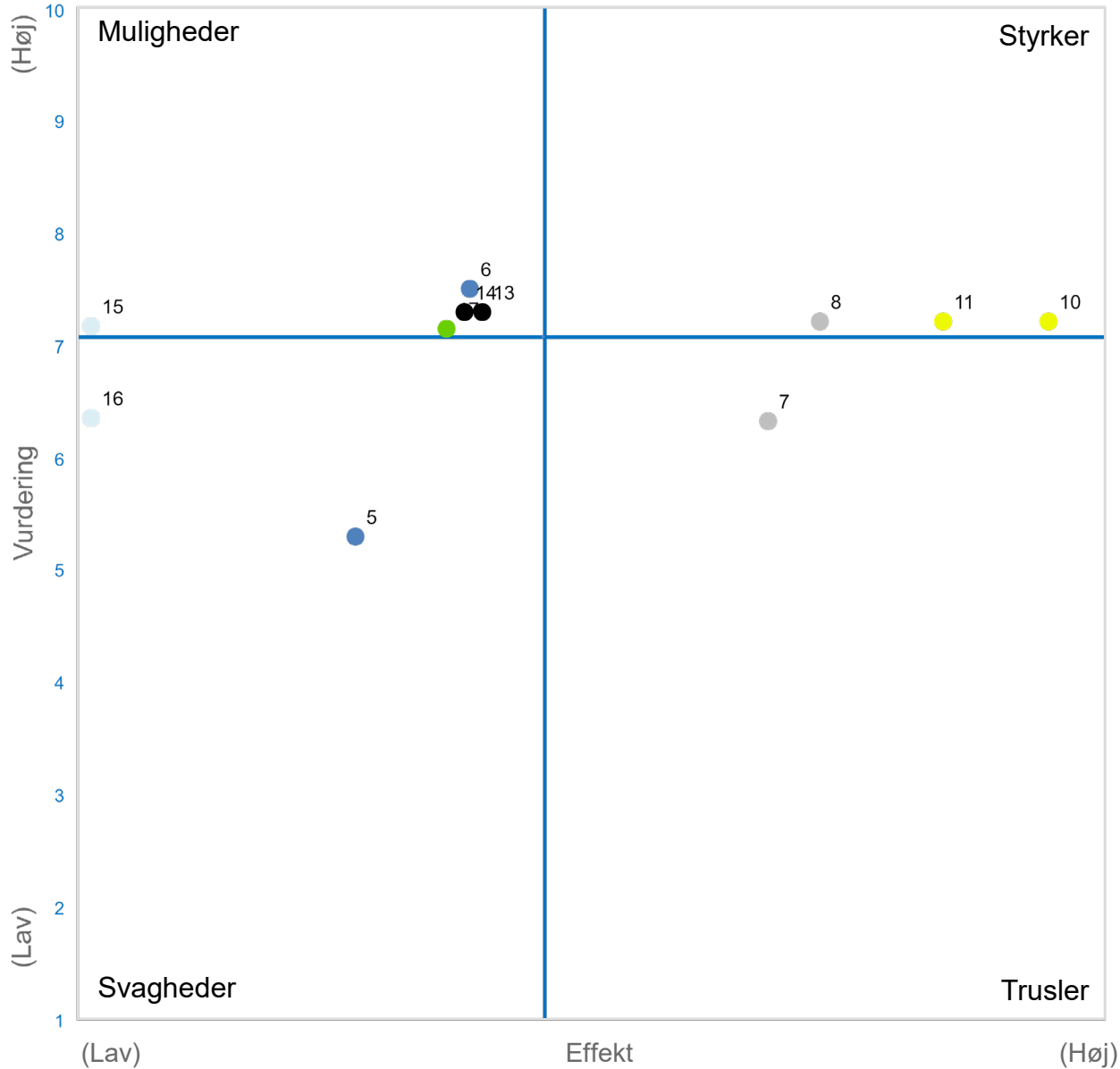
Prioritetskort – Gul profil (13 forhandlere)



Det blå kryds i prioritetskortet viser gennemsnittet for henholdsvis forhandlernes vurdering (7,01) og effekt i procent (9,09).

- Produkter/services:**
 - 5. Indsats for at forenkle
 - 6. Håndterer sikkerhed godt
- Samarbejde:**
 - 7. Forstår vores forretning
 - 8. Involverer os i projekter
- Forhandlerteam:**
 - 10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret
 - 11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret
- Nyhedsbreve:**
 - 13. Nyhedsbreve alt i alt tilfreds
 - 14. Nyhedsbreve relevant indhold
- Fakturering/betaling:**
 - 15. Fakt. samlet set
 - 16. Betalingsprocedurer
- EPP:**
 - 17. EPP alt i alt tilfreds

Prioritetskort – Blå profil (26 forhandlere)



Det blå kryds i prioritetskortet viser gennemsnittet for henholdsvis forhandlernes vurdering (7,01) og effekt i procent (9,09).

- **Produkter/services:**
 - 5. Indsats for at forenkle
 - 6. Håndterer sikkerhed godt
- **Samarbejde:**
 - 7. Forstår vores forretning
 - 8. Involverer os i projekter
- **Forhandlerteam:**
 - 10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret
 - 11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret
- **Nyhedsbreve:**
 - 13. Nyhedsbreve alt i alt tilfreds
 - 14. Nyhedsbreve relevant indhold
- **Fakturering/betaling:**
 - 15. Fakt. samlet set
 - 16. Betalingsprocedurer
- **EPP:**
 - 17. EPP alt i alt tilfreds

Alle forhandlere (39)

Trusler

(Effekt > snit & Vurdering < snit)

	Effekt	Vurdering
7. Forstår vores forretning	13.8	6.4

Styrker

(Effekt > snit & Vurdering > snit)

	Effekt	Vurdering
10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret	17.2	7.4
11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret	15.1	7.5
8. Involverer os i projekter	15.0	7.2

Gul profil (13 forhandlere)

Trusler

(Effekt > snit & Vurdering < snit)

	Effekt	Vurdering
7. Forstår vores forretning	14.5	6.5
16. Betalingsprocedurer	15.0	7.0

Styrker

(Effekt > snit & Vurdering > snit)

	Effekt	Vurdering
10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret	13.6	8.0
15. Fakt. samlet set	16.1	7.3
11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret	11.6	8.0
8. Involverer os i projekter	16.1	7.1

Blå profil (26 forhandlere)

Trusler

(Effekt > snit & Vurdering < snit)

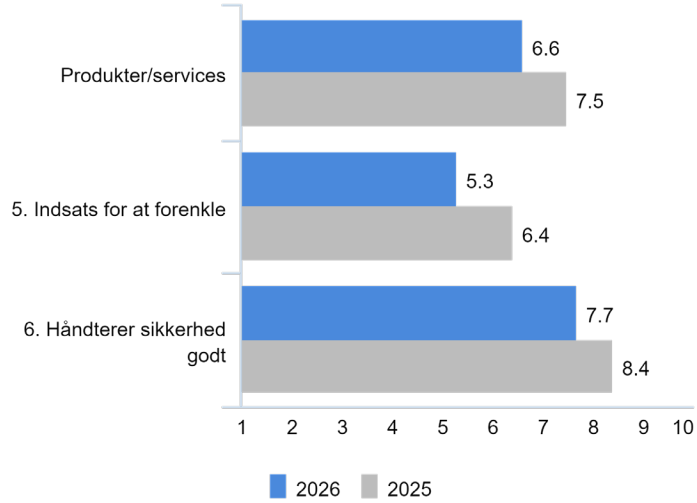
	Effekt	Vurdering
7. Forstår vores forretning	13.5	6.3

Styrker

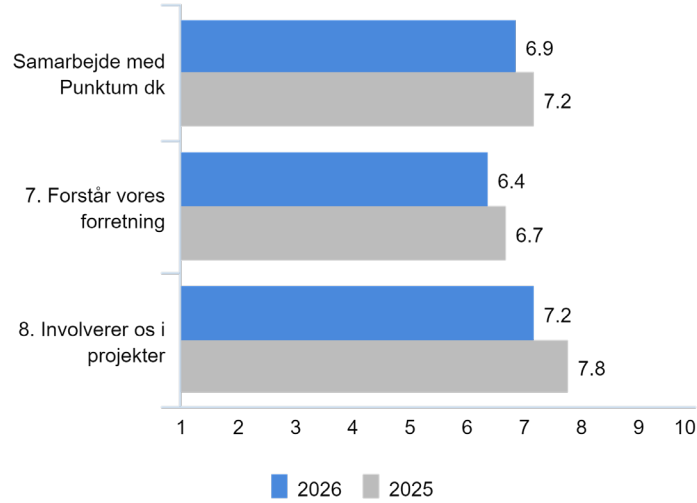
(Effekt > snit & Vurdering > snit)

	Effekt	Vurdering
10. Forh.-team.: Føler mig prioriteret	18.9	7.2
11. Forh.-team.: Svarer kvalificeret	16.9	7.2
8. Involverer os i projekter	14.5	7.2

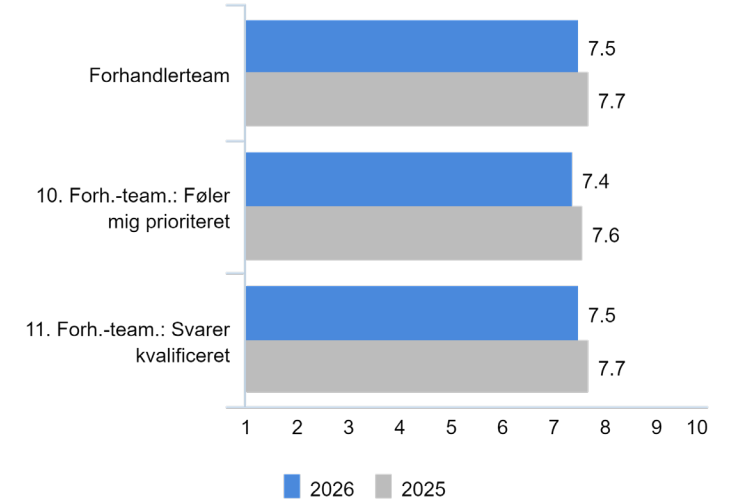
Produkter/Services



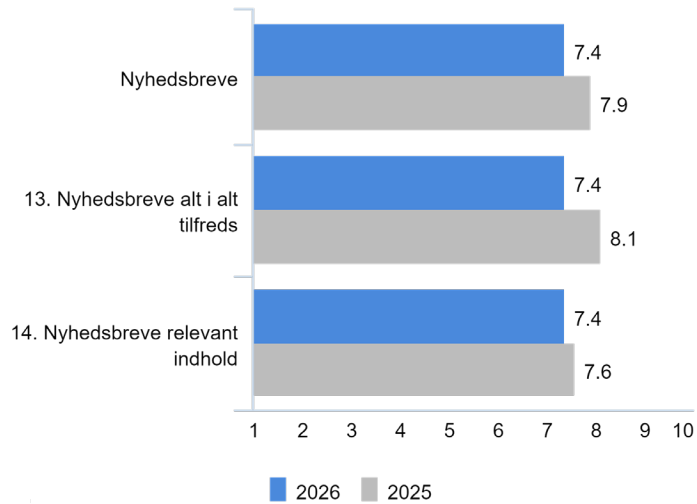
Samarbejde



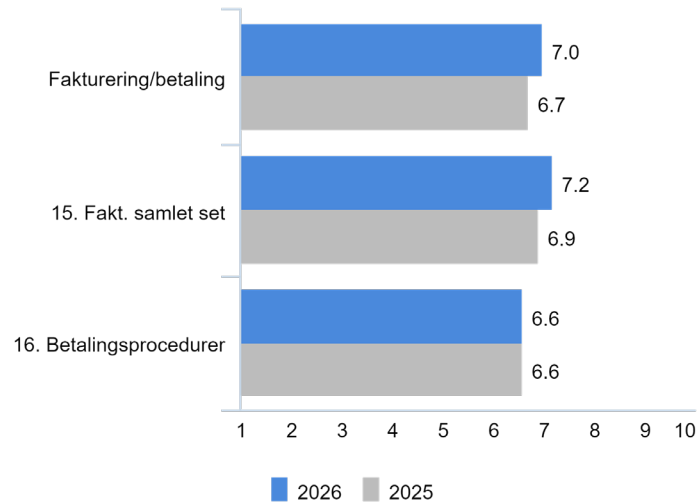
Forhandlerteam



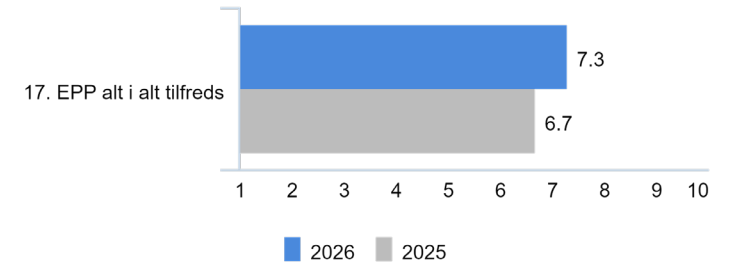
Nyhedsbreve



Fakturering/betaling



EPP



- Tilbagegang bortset fra på Fakturering/betaling og EPP
- Størst tilbagegang på Produkter/Services – Indsats for at forenkle fra 6,4 til 5,3

- **Målindikatorer**
 - Lavt tilfredshedsniveau på omkring 7 (som i 2025)
- **Effektprofiler**
 - 2 Effektprofiler – Gul med 13 forhandlere og Blå med 26 forhandlere
 - For Gul er det Fakturering/betaling (29%), Samarbejde (29%) og Forhandlerteam (24%) som har størst effekt
 - For Blå er det Forhandlerteam (33%), Samarbejde (26%) og Nyhedsbreve (14%), som har størst effekt
- **Indsatsområder**
 - Forhandlerteam har højest vurdering (7,5) og derefter følger Nyhedsbreve (7,4) og EPP (7,3)
 - Produkter/services (6,6) og Samarbejde (6,9) har lavest vurdering)
 - Produkter/services har haft størst tilbagegang i forhold til 2025 – fra 7,5 til 6,6
 - “Indsats for at forenkle” er det spørgsmål med størst tilbagegang fra 6,4, til 5,3
- **Anbefalinger**
 - Samarbejde har stor effekt for begge profiler
 - “Forstår vores forretning” er en trussel for begge profiler med en vurdering på 6,5 (Gul profil) og 6,3 (Blå profil), hvilket kan forbedres
 - “Involvere os i projekter” er en Styrke for begge profiler med en vurdering på 7,1 (Gul profil) og 7,2 (Blå profil), hvilket kan forbedres
 - Forhandlerteam har stor effekt for begge profiler
 - “Forhandlerteam: Føler mig prioriteret” er en styrke for begge profiler med en vurdering på 8,0 (Gul profil) og 7,2 (Blå profil), hvilket skal fastholdes/forbedres
 - “Forhandlerteam: Svarer kvalificeret” er en styrke for begge profiler med en vurdering på 8,0 (Gul profil) og 7,2 (Blå profil), hvilket skal fastholdes/forbedres
 - Fakturering/betaling har stor effekt for den gule profil
 - “Betalingsprocedurer” er en trussel for den gule profil med en vurdering på 7,0, hvilket kan forbedres
 - “Fakturering samlet set” er en styrke for den gule profil med en vurdering på 7,3, hvilket skal fastholdes/forbedres