

1. Hvorfor S&OP?

Erkendelsesfasen

For en samlet fremstilling af værktøjer henvises der til:

Stentoft, J., Freytag, P. V. & Mikkelsen, O. S. (2019), *Styrket konkurrencekraft gennem implementering af Sales & Operations Planning*, Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse, Syddansk Universitet.

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- At skabe forståelse for, hvad Sales & Operations Planning (S&OP) er, og hvorfor det er vigtigt for virksomheden at implementere S&OP.

- **Deltagere**

- Topledelsen og mellemlædelsen inklusiv relevante interessenter. Det kan dog være fordelagtigt at brede det længere ud i organisationen for at undgå, at det opfattes som en "lukket fest".

- **Anvendelsestidspunkt**

- I erkendelsesfasen.



Hvorfor overveje S&OP?

- **Kunder**

- Leveringsproblemer (tid, kvalitet, sortiment)
- For lang time-to-market
- Mistede ordrer
- Mistede kunder
- ...

- **Økonomi**

- For store lagre
- For lave lageromsætningshastigheder
- For meget ukurans
- For meget networking capital
- ...

- **Planlægning/Supply Chain**

- For meget replanlægning
- For meget utilsigtet overarbejde
- For meget kurertransport/hastesager
- ...

