

13. Performancekatalog

Definering af S&OP proces

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 et overblik over forskellige typer af performancemål der kan arbejdes med i forbindelse med Sales & Operations Planning (S&OP).

- **Deltagere**

- S&OP projektgruppen, direktionen og nøgleressourcer indenfor økonomi og IT.

- **Anvendelsestidspunkt**

- I definering af S&OP processen.



Salgsperformance

- Forbedret indtjening
- Forbedret serviceniveau til kunder
- Forbedret kundetilfredshed
- Kundefastholdelse
- At skaffe nye kunder
- Vækst i markedsandele
- Forbedret on-time delivery
- Forbedret forecast accuracy
- Reduceret stockouts
- Forbedret time-to-market af nye produkter/serviceydelser



Måleområderne skal operationaliseres
– se inspiration i Værktøj 14 – Definering af KPI'er.

Cost performance

- En bedre balance mellem produktions- og sourcing omkostninger overfor omkostninger til transport og sikkerhedslagre
- En mere stabil produktion (færre re-planlægninger)
- En bedre menneskelig ressourceallokering
- En forbedret produktivitet
- En forbedret kapacitetsudnyttelse
- Mindre overarbejde
- Mindre ukurans
- Lavere manufacturing unit cost
- Lavere indkøbsomkostninger
- Højere lageromsætningshastighed

Måleområderne skal operationaliseres
– se inspiration i Værktøj 14 – Definering af KPI'er



Finansiell performance

- Lavere kapitalbinding i lagre
- Forbedret Accounts Payable – forlængede betalingsfrister til leverandører
- Forbedret Accounts Receivable – forkortet periode for kundetilgodehavender
- Forbedret afkastningsgrad
- Forbedret produktprofitabilitet
- Forbedret kundeprofitabilitet



Måleområderne skal operationaliseres
– se inspiration i Værktøj 14 – Definerings af KPI'er