

6. Nuværende performance

Analyse- og diagnosefasen

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**

- Formålet med værktøjet er at identificere og skabe overblik over, hvad der måles på i dag.
- At skabe opmærksomhed om, der er alignment mellem de performancemål, der opereres med, og virksomhedens strategi.
- At identificere, om der evt. mangler performancemål i forhold til understøttelse af virksomhedens strategi.
- At identificere mulige datamæssige kvalitetsudfordringer.

- **Deltagere**

- Virksomhedens topledelse og relevante mellemlidere og nøglemedarbejdere i relation til Sales & Operations Planning (S&OP) projektet.

- **Anvendelsestidspunkt**

- Analyse- og diagnosefasen.



Fremgangsmåde

- Inden listen dannes, anbefales det, at ledelse og medarbejdere er vidende om og har forståelse for virksomhedens strategi.
- De performancemål, som i dag anvendes, listes op.
- Hvert performancemål beskrives ud fra:
 - Vigtighed i forhold til overordnet strategi.
 - Fakta baseret på baggrund af objektive data eller kvalitative udsagn.
 - Hvilke udfordringer der kan være med datakvalitet (haves de, pålidelighed, real time ...).
- Når listen er dannet, vurderes samlet, om der er behov for andre performancemål i forhold til at kunne følge og understøtte virksomhedens strategi.



Eksempel på overblik over nuværende performance i Supply Chain

Performance fokus	Findes i dag (J/N)	Vigtighed i.f.t. strategi (1-5)	Fakta/kvalitativ	Udfordring data
1. Tid				
a. Lead-time kunder				
b. Flexibilitet				
2. Omkostninger				
a. Prisudvikling komponenter				
b. Total Cost of Ownership				
3. Kvalitet				
a. Reklamationer - antal				
b. Reklamationer – omk.				
4. On Time (delivery) In Full (OTIF)				
5.				