

9. S&OP fundament

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**

- At skabe et klart kapacitetsoverblik over de kritiske ressourcer i relation til Sales & Operations Planning (S&OP) processen.

- **Deltagere**




- S&OP projektgruppe og andre centrale nøgleressourcer.

- **Anvendelsestidspunkt**

- I analyse- og diagnosefasen.



Checkliste

			
Foreligger der et klart beskrevet workflow (input/output, systemunderstøttelse, m.m.)?			
Er der klarhed over, hvilken produktionskapacitet der er til rådighed?			
Er den nuværende planlægningsproces veldokumenteret?			
Foreligger der kundeanalyser – herunder ordremønstre/ordremix?			
Er interne og eksterne leveringstider kendte?			
Er der klarhed over, hvordan systemer understøtter workflowet?			
Gennemføres der performancemålinger (tid, omkostninger, kvalitet) i workflowet?			
Foreligger der leverandøranalyser – herunder restordrer og generel leverandørperformance?			
Foreligger der lageranalyser (ABC XYZ, omsætningshastigheder, døde varer mm.)?			

Opsamling på baggrund af checklisten

- Opstart af S&OP fundamentet
 - Såfremt der ikke foreligger et klart beskrevet workflow (input/output, systemunderstøttelse, m.m.), og der ikke er klarhed over, hvilken produktionskapacitet der er til rådighed, startes der op med at få dette kortlagt.
- Næste punkt på listen, som der tages fat på, afhænger af de konkrete udfordringer, som virksomheden har.

