

S&OP | PANDORA

FORSKNINGSRESULTATER INDENFOR S&OP

@IMPLEMENT

30/11 2017



PANDORA

AGENDA

- INTRO TIL PANDORA OG VORES VÆRDIKÆDE

- DE VIGTIGSTE KRAV TIL S&OP PROCESSEN

- NØGLE ELEMENTERNE I VORES S&OP PROCES

- "10 BUD" TIL DEN GODE S&OP PROCES



PANDORA AT A GLANCE



- Founded in 1982 by Per and Winnie Enevoldsen
- Present in more than 100 countries across six continents
- Our cornerstone product is the collectible charm bracelet, complemented by a range of other jewellery
- Positioned within the affordable luxury segment of fine jewellery
- Vertically integrated business model, from in-house design and production to global marketing and direct distribution

VERTICAL INTEGRATED BUSINESS MODEL

PANDORA operates and manages a vertically integrated business model, from in-house design and production to global marketing and direct distribution in most markets.



DEFINE, DESIGN
& DEVELOP

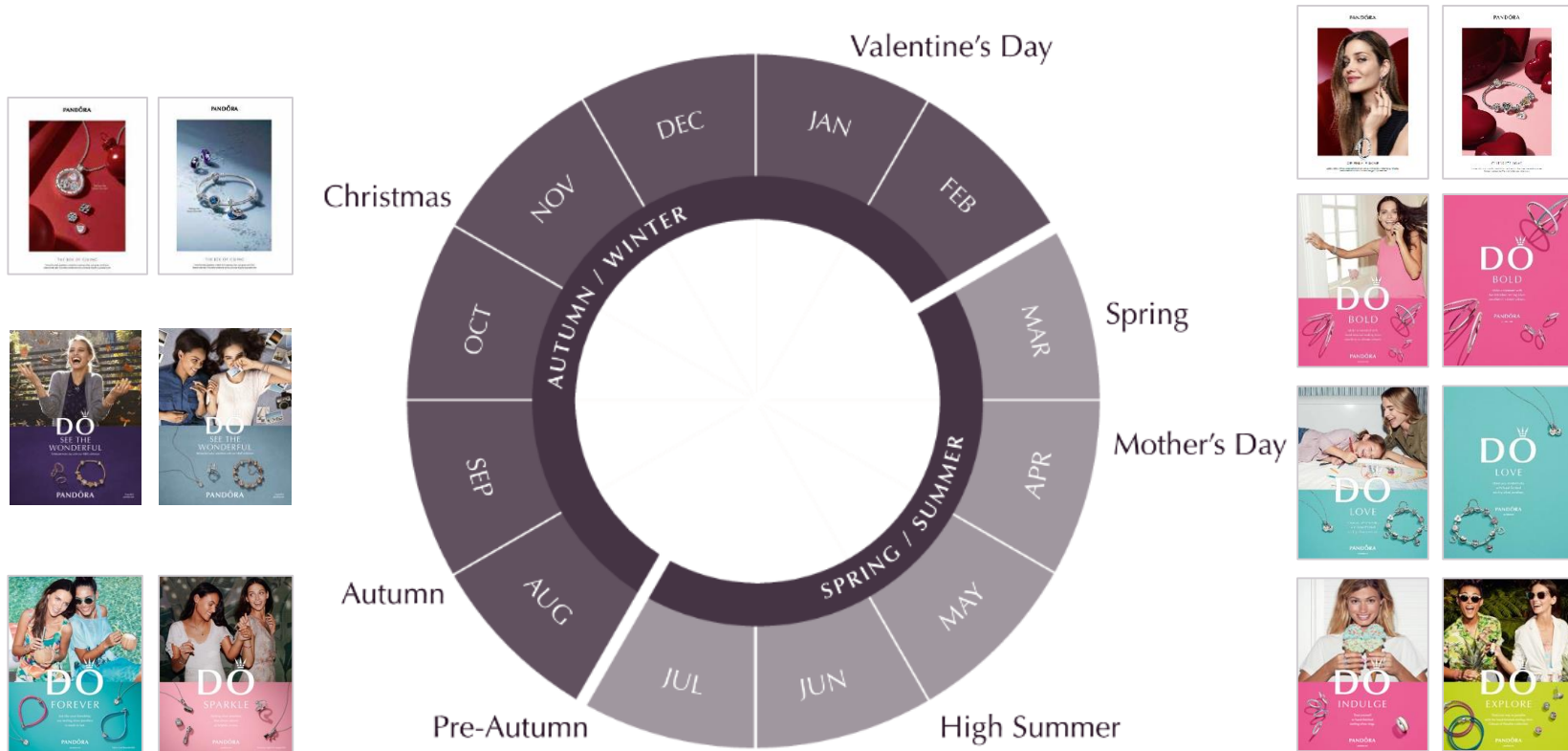
FORECAST
& PRODUCE

COMMUNICATE
& LAUNCH

SELL &
REPLENISH

DISTRIBUTE
& SERVICE

SYV NYE KOLLEKTIONER (DROPS) PER ÅR



DE VIGTIGSTE KRAV OG HJØRNEFLAG TIL S&OP PROCESSEN I PANDORA



NØGLE ELEMENTERNE I VORES S&OP PROCES

Integreret månedlig S&OP cyklus – fra demand planning i markederne til balancering af fabrikskapacitet og lager



Nøgle elementer i processen

- Forecast Performance og fokus på forbedringer
- Fremtidigt forecast og fokus på risici og muligheder
- Afstem gaps mellem finansiell plan og demand plan
- Rullende 12 måneders S&OP plan på månedsniveau – balancering af kapacitetsplaner og demand på tværs af fabrikker og distributionscentre
- Planlægning af effekt af nye produkter på mellem-lang horisont central del af S&OP processen
- Scenarie planlægning bruges til at sikre robusthed i beslutninger og sikre rette balance mellem omkostninger, lager og salg
- S&OP processen er tæt forbundet til vores taktiske og operationelle planlægning for at sikre en god integreret planlægningsproces

8 20 DECEMBER 2017

7 Usikkerheden på den lange horisont er altid stor – brug scenarier fremfor den éne plan og test scenarierne for robusthed i de beslutninger der skal træffes.

virksomheden

Brug scenarier

Forankret ho topledelsen

4 Unique



Som procesejer er du facilitator

8 Som virksomhedens S&OP processejer er du facilitatoren af beslutninger – din opgave er at orkestrere samspillet og det gode samarbejde på tværs af værdikæden og sikre at de rette beslutninger træffes med buy-in hele vejen rundt. Og husk at involver interessenter i arbejdet og forberedelsen af S&OP møderne.

Invester og gen-invester i forankring af S&OP processen med nøgle interessenterne. De skal alle oprigtigt føle at deres interesser og behov for vigtige beslutninger er bedst gjort igennem S&OP processen og ikke nemmere, hurtigere og bedre andet steds

9 Sikre sponsorat fra topledelsen – uden dette er der stor risiko for at de vigtige og afgørende S&OP beslutninger tages udenfor den formelle S&OP processen og dermed reelt gør S&OP processen uden værdi for virksomheden

temt
essen.
de

PANDÖRA