



S & OP - SVP



VD's viktigaste styrverktyg

INTRODUKTION TILL SÄLJ- OCH VERKSAMHETSPLANERING

Företag upplever problem med att de ibland inte har de resurser som behövs för att möta kundernas krav eller möta lönsamma marknadsbehov och man hinner inte öka kapaciteter innan det är för sent. Ibland har man alldeles för mycket resurser och det kostar pengar och dränerar aktiekapital och tidigare ackumulerade vinster innan man får stopp på blödande kostnader.

Ett annat stort problem är att Affärsplan, Finansplan, Budget, Marknadsplan, Personalplan, Produktutvecklingsplan, Säljplan, Tillverkningsplan, Inköpsplan etc. inte hänger ihop på ett konsistent sätt. Ibland kan svårhanterlig konkurrens om resurser upplevas uppstå inom ett företag.

Samma situation och behov finns i den offentliga sektorn men man använder andra termer där.

■ VD's VIKTIGASTE VERKTYG FÖR ATT STYRA VERKSAMHETEN

VD upplever ofta att medarbetarna inte drar åt samma håll, och skulle de göra detta, så drar de olika hårt och skapar obalans i verksamheten. VD behöver ett strukturerat verktyg för att hålla ihop hela verksamheten för att se till att hela laget spelar och i samma match. Sales & Operation Planning som det heter på engelska, har varit en succé i USA på detta område sedan flera årtionden.

■ SÄLJ- OCH VERKSAMHETSPLANERING

Arbetsättet bygger på en förberedelsefas där man samlar in strukturerad säljinformation på aggregerad nivå och kopplar denna till de olika resursgruppernas kapacitet. På S&OP-mötet som VD leder, tas beslut om vad som gäller under kommande perioder. Innan man lämnar mötet tas ett konsensusbeslut i konkreta siffror som signeras. Detta kommuniceras ut till resten av organisationen som en gällande plan att arbeta efter tills ett nytt möte och en ny plan ersätter denna.

■ INFÖRANDE AV S & OP

Metoden är inte svår att installera om man gör rätt från början. Några få timmars utbildning, en "tålig EXCEL-snickare", en entusiastisk VD som vill få grepp om sin verksamhet och behålla detta. Det behövs inte någon "flock av IT-konsulter" det räcker med en van mentor som kan lära ut metodiken, diskret lyfta bort problem innan de uppstår, förklara hur företagets affärshastighet styr mötesperiodicitet med mera. Typiskt tar det c:a 8 månader att komma in i en stabil förvaltningsfas, då man hunnit försöka göra de vanligaste felen och förstått vad och varför man bör undvika att göra på ett visst sätt. Typisk mentorsats är 2 dagar per månad, lite mer i början lite mindre mot slutet. Erfarna på området anser att det är viktigt att mycket noga följa grundstrukturen "by the book" och inte trixa med egna varianter för att lyckas.

■ FÖRDELAR MED S & OP

Resursbeslut tas i tid och på rätt nivå i företaget och synkroniseras med alla funktioner. Rätt volym resurser finns när de behövs. Tydlig koppling skapas till budgetarbetet. Fler leveranser i tid och färre inkurranser. Gladare kunder och ägare. Personalen känner att hela laget spelar och i samma match!

■ INTRODUKTIONSERBJUDANDE

Vi bjuder på en första introduktion på ett några timmar medan kunden står för resekostnaderna.

*En bra rallyförare är beroende av bilens styrsystem. Hur exakt behöver styrningen vara i ditt företag?
Hur snabbt behöver man kunna ändra kurs i er affärsvärld?*

LOGIMATIC
FRONT EDGE LOGISTICS

Logimatic Logistikutveckling AB

Abraham Ahléns väg 3,

SE-291 45 KRISTIANSTAD, Sweden

Phone: +46 44 20 91 18 Fax: +46 44 20 16 16