

Liste over kapabiliteter

Ved kapabiliteter forstås de egenskaber/evner, der gør en virksomhed i stand til at forudsige og overvinde forstyrrelser i forsyningskæderne.

K1. Økonomi/finans

- K1.1 Aktivernes udnyttelsesgrad
- K1.2 Adgang til likviditet
- K1.3 Forsikringer
- K1.4 Prismargen
- K1.5 For- og efterkalkulation
- K1.6 Cash flow
- K1.7 Betalingsbetingelser/konditioner
- K1.8 Fokus på arbejdskapital (NWC)
- K1.9 Fokus på kunde/produktlønsomhed
- K1.10 Andet

K2. Kunder/efterspørgsel

- K2.1 Kundeloyalitet/-fastholdelse
- K2.2 Markedsandele
- K2.3 Evne til at skabe kunderelationer
- K2.4 Evne til markedsspredning
- K2.5 Kundekommunikation
- K2.6 Kundesegmentering
- K2.7 Forecasting
- K2.8 Samarbejde om forecasting
- K2.9 Produktdifferentiering
- K2.10 Alternative distributionskanaler
- K2.11 Attraktivt produktsortiment
- K2.12 Salgspipeline
- K2.13 Udviklingsprojekter/-pipeline
- K2.14 Hurtigere Time to Market (TTM)
- K2.15 Evnen til at sanere
- K2.16 Andet

K3. Produkt/proces

- K3.1 Fælles komponenter
- K3.2 Flere standardprodukter/komponenter
- K3.3 Modulært produktdesign
- K3.4 Evne til at reducere produktvarianter
- K3.5 Reservekapacitet

- K3.6 Produktionsgrundlag
- K3.7 Ind- og udfasning af produkter
- K3.8 Evne til at forebygge fejl
- K3.9 Kvalitet/kvalitetsstyring
- K3.10 Produktivitet/eliminering af spild
- K3.11 Optimere produktionstid
- K3.12 Hurtig omstilling
- K3.13 Fleksibel/skalerbar kapacitet
- K3.14 Udskyde disponering/produktion
- K3.15 Systematisk vedligeholdelse
- K3.16 Standardiserede arbejdsgange/processer
- K3.17 Dokumentation af arbejdsgange/processer
- K3.18 Kontinuerlige forbedringer
- K3.19 Produktion de rigtige steder
- K3.20 Outsourcing - Make or Buy analyser
- K3.21 Andet

K4. Lagerstyring

- K4.1 IT-understøttet lagerstyring
- K4.2 Lokationsstyring
- K4.3 Sikkerhedslager
- K4.4 Min./max. styring
- K4.5 ABC-vareanalyser
- K4.6 Fokus på døde varer/ukurans
- K4.7 Andet

K5. Sourcing/indkøb

- K5.1 At være en attraktiv kunde
- K5.2 Substitution af råvarer, halvfabrikata og komponenter
- K5.3 Flere leverandører/forsyningskilder
- K5.4 Evne til at skabe leverandørrelationer
- K5.6 Prioriterer (segmenterer) leverandører
- K5.7 Leverandørvurdering og -audit
- K5.8 Leverandørudvikling
- K5.9 Viden om forsyningsmarkedet
- K5.10 Differentieret tilgang til leverandørerne
- K5.11 Preferred part liste
- K5.12 Preferred leverandør liste
- K5.13 Andet

K6. Systemer/data

- K6.1 Informationsudveksling – internt
- K6.2 Informationsudveksling - eksternt
- K6.3 Brug af tidssvarende informationsteknologi
- K6.4 Cybersikkerhed
- K6.5 Overvågning af early warning signaler
- K6.6 Ejerskab af stamdata
- K6.7 Brug af systemers potentiale
- K6.8 Andet

K7. Ledelse/organisation

- K7.1 Relationsledelse
- K7.2 Uddelegering og ansvarliggørelse
- K7.3 Eksekveringsevne/evnen til at beslutte
- K7.4 Medarbejderinvolvering
- K7.5 Læring/benchmarking
- K7.6 Kommunikation
- K7.7 Adgang til kvalificeret arbejdskraft
- K7.8 Evner at tiltrække nye medarbejdere
- K7.9 Kriseledelse
- K7.10 Risikoledelse
- K7.11 Lobbyisme
- K7.12 Bredde i kompetenceprofiler
- K7.13 Kreativ problemløsning
- K7.14 Fokus på kernekompetencer
- K7.15 Design for manufacturing/supply chain
- K7.16 Sales & Operations Planning
- K7.17 Digitalisering
- K7.18 Rette KPI'er på funktions- og virksomhedsniveau
- K7.19 IP-rettigheder
- K7.20 Arbejder ud fra nedfældet supply chain strategi
- K7.21 kulturforståelse
- K7.22 Krydstræning
- K7.23 Andet