

4. Kortlægning

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- At få skabt et fælles overblik over virksomhedens forsyningskæder.

- **Deltagere**

- Det tværgående team.

- **Anvendelse**

- Anvendes i fase 1.

Fremgangsmåde

- Deltagere fra funktionsområderne samles i et lokale, hvor det er muligt at optegne virksomhedens forsyningskæde enten på et whiteboard eller på et brown paper (se værktøj på www.salesandoperationsplanning.dk, der kan hænges op på en væg.
- Deltagerne skal have forberedt sig med udgangspunkt i værktøj 1: "Proces for dag 1: Kortlægning – inkl. fakta-spørgsmål".
- Man starter ude til højre på whiteboardet/brown paperet med at synliggøre kunder og kundesegmenter, og så bevæger man sig til venstre, hvor distributionskanaler optegnes, lagre og hoved-produktionsprocesser for at ende med indkøb helt til venstre. Informationsprocesser/flow optegnes ligeledes.
- Undgå at gå i for mange detaljer. Det er dialogen, der er vigtig.

Eksempel på en overordnet kortlægning

Omsætning: 160 mill. DKK
140 ansatte (40 i adm. / 40 i udlandet)

Indkøb

40 mill. DKK
80.000 kendte materialer.
40.000 aktive
229 leverandører
Mange danske/lokale (95%)
Ca. 7.000 lagerførende varer
Grossister

Jern & Stål
Sold plader
Krydsfiner
Maling
Plast
Komponenter
Elektronik
Hjælpe materialer
Projektindkøb

Engineering
Planlægning

Lead-times:
Maskiner 18 uger
Projekter – 6-9 mdr.
Aftermarket – dag til dag

Salgsproces
2 uger til 6-9 mdr.

Produktion i DK

60 timelønnede
1 skift + overarbejde og lørdage
2 skift på laserbuk

Smede
Laser
Buk
Svejs

Tømrer
Opskæring
Montage

Sold

Montage

ETO

ATO

MTS



**Færdigvare-
lager**
(handel)

Vej
Sø
Lidt fly

Salg

Tyskland
Frankrig
USA
Kazakhstan
Australien
Kina

Kunder

Store kunder
(30-40%)
Mellemstore
kunder
(10-15%)

Special lev.
(20%)

Store landmænd
(15%)

OEM
(10%)