

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
 Hjælpematerialer
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

Salg	Kunder
Tyskland	Store kunder (30-40%)
Frankrig	
USA	
Kazakhstan	Mellemstore kunder (10-15%)
Australien	
Kina	Special lev. (20%)
	Store landmænd (15%)
	OEM (10%)

