

FORLØB

Sales & Operations Planning

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Socialfond



DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

Sales & Operations Planning (S&OP) bidrager til at styrke virksomhedens konkurrenceevne ved at forbedre samarbejde mellem salg, produktion og styring af underleverandører, så indtjeningen øges.

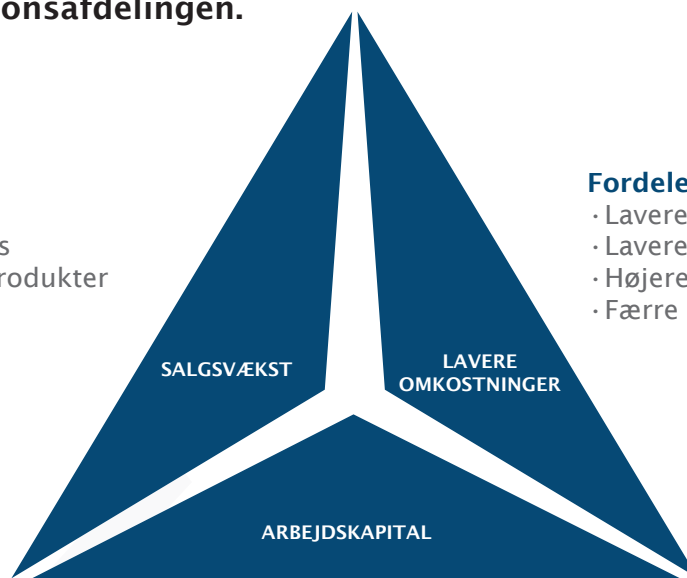
S&OP processen skaber en større balance mellem virksomhedens efterspørgsel og udbud af varer og serviceydelser. Virksomheden får indblik i, hvad kunderne efterspørger, både på kort og langt sigt. Virksomhedens værdikæde kan strømlines og samarbejdet forbedres på tværs af salgs- og produktionsafdelingen.

Fordele for salg:

- Højere leveringskvalitet
- Færre restordrer og backlogs
- Hurtigere lancering af nye produkter
- Bedre kampagner

Fordele for operations:

- Lavere materialeomkostninger
- Lavere fragtomkostninger
- Højere medarbejderproduktivitet
- Færre kassationer



Fordele for finans:

- Lavere lagerbindinger for færdigvarer
- Hurtigere gennemløbstider for varer i produktion
- Mindre arbejds kapitalbinding i råvarer og halvfabrikata
- Forbedret likviditet (ind- og udgående betalingsflow)

Dette forløb vil hjælpe jer til:

- nedbryde siloerne i virksomheden
- forbedre samarbejdet internt/eksternt
- reducere omkostninger
- opnå større kundetilfredshed
- opnå større medarbejdertilfredshed
- opnå mere innovation og vækst

Forløbet henvender sig til:

Ledere og nøglemedarbejdere, der arbejder med S&OP samt øvrige ledere, der kan bidrage til styrket værdikæde.

Medarbejdere, der igennem styrket bevidsthed om S&OP, kan øge virksomhedens konkurrenceevne.

Deltagelse kræver ikke forudgående kendskab til S&OP.

Med opkøbet af VEKSØ er vores behov for Sales & Operations Planning ikke blevet mindre. Behovet for denne proces startede for fire år siden i HITSÅ, hvor vi kunne se, at en virksomhed med kun 25 medarbejdere havde behov for en proces, hvor udbud og efterspørgsmål balanceres.

Søren Schultz, CEO, HITSÅ/VEKSØ

Vi har igangsat Sales & Operations Planning med det primære formål at opnå en bedre kapacitetsudnyttelse og for at styrke vores leveringsevne.

Christian Thomsen, CEO, Dansk Gummi Industri



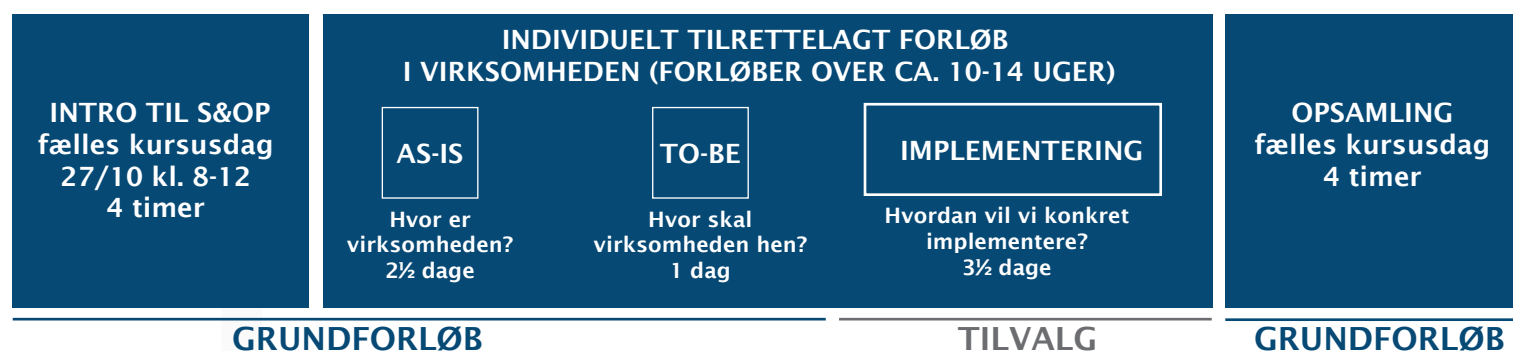
UDVIKLINGVEJEN

UDVIKLINGVEJEN • SDR. TINGVEJ 10 • 6630 RØDDING • TLF. 7536 0363

Alt det praktiske

Forløbet henvender sig til alle virksomheder, for hvem det er relevant at deltage. Der er for udvalgte brancher mulighed for at søge tilskud til forløbet gennem projektet [Vækstrettet Kompetenceudvikling \(VKU\)](#). Det drejer sig om brancherne: robot, stål, byg og fødevarer, der er placeret i Syddanmark og er en [SMV](#). Tilskuddet søges af virksomheden i et samarbejde med en konsulent fra [VKU](#).

Deltag gratis i online informationsmødet om forløbet
tirsdag den 8. september 2020 kl. 9-10
Tilmeld dig her: <https://udviklingvejen.nemtilmeld.dk/534/>



Hvad koster det at deltage?

Pris for grundforløb pr. virksomhed
Uden tilskud: kr. 37.000,- eks. moms
Med tilskud: kr. 2.500,- eks. moms.

Implementeringsdelen er et tilvalgsmodul der skal tilkøbes.

Pris for implementering pr. virksomhed
Uden tilskud: kr. 35.000,- eks. moms
Med tilskud: kr. 17.500,- eks. moms

Tilskud til forløbet

Der kan søges om tilskud i [VKU](#). Tilmelding til forløbet må ikke ske før bevilningen af tilskuddet er modtaget. I betaler som virksomhed for forløbet, og får ved forløbets afslutning jeres udgifter til kursusgebyret returneret.

[VKU](#) assisterer jer med det administrative.

Vær opmærksom på at deltagelse kræver, at I timeregistrerer.

Herudover gør vi opmærksom på at tilskudspuljen er begrænset, og når midlerne er opbrugt vil tilskuddets størrelse ændre sig.

Hvem skal jeg kontakte?

Vedrørende spørgsmål til forløbet:

Klaus Arnegaard · 22451531 · ka@udviklingvejen.dk

Underviser: Jan Stentoft, professor i Supply Chain Management ved SDU samt ledelseskonsulent.

Kontakt: jan@stentoft.eu · 2088 7191.

For finansiering gennem [VKU](#):

Fødevarer virksomheder kan kontakte Chalotte Tryk · 51832404 · ct@dkfa.dk

Robot- og stål virksomheder kan kontakte Lars Almind Knudsen · 23996677 · laknu@erhvervs-husfyn.dk

Bygge virksomheder kan kontakte Kathrine Gabriel · 24870427 · kaga@erhvervs-husfyn.dk



UDVIKLINGVEJEN

UDVIKLINGVEJEN • SDR. TINGVEJ 10 • 6630 RØDDING • TLF. 7536 0363