



Rust in de gehele Supply Chain met S&OP

Sales en Operations zijn als water en vuur. Sales, Finance en Operations spreken ieder hun eigen taal: stuks, euro's en kilogrammen. Out of stocks overkomen je, maar tegelijkertijd klaagt Finance structureel over incurante voorraden. Marketing komt met mooie innovaties, maar die hadden wel gisteren uitgeleverd moeten zijn en dat terwijl er nog een lading van het uit te faseren product op voorraad staat. De efficiëntie van productie staat onder druk en de directie moet zich structureel over operationele zaken ontfemen.

Herkenbare voorbeelden? Dan is S&OP geen luxe, maar noodzaak.

Integrale benadering met S&OP

Het S&OP-proces heeft als doel alle afdelingen op dezelfde pagina te krijgen. Het zorgt voor een integrale benadering, grip op de toekomst en wendbaarheid, door verschillende afdelingen (Sales, Operations & Finance) op een gestructureerde, cyclische manier hun kennis te laten communiceren, in één en dezelfde taal. Door tijdens een, meestal maandelijkse, planningscyclus (demand review, supply review en pre-SOP en SOP) de toekomstige knelpunten bloot te leggen en mogelijke oplossingen uit te werken, is het management in staat om tijdige, goed geïnformeerde beslissingen te nemen.

Hierdoor blijft de rust in de gehele supply chain bewaard. En een supply chain in rust heeft vele voordelen, zoals hoge service levels, optimale voorraden en een efficiënt productieproces. Naast deze tastbare voordelen zorgt een goed S&OP-proces voor een verandering in de organisatie, bijvoorbeeld door toegenomen betrokkenheid, begrip en respect tussen de verschillende afdelingen, ondanks hun uiteenlopende belangen. Ook is het management beter in staat los te komen van de operatie en kunnen zij zich richten op strategische en tactische vraagstukken.

EIFFEL als reisleader

Een S&OP-implementatie en/of -optimalisatie is als een intensieve reis waarbij je verschillende obstakels tegen zal komen en veel nieuwe inzichten en ervaringen zal opdoen. EIFFEL-consultants zijn kundige, getrainde en ervaren reisleaders die organisaties door de verschillende fases van verandering kunnen begeleiden. Ze spreken de taal van Sales, Finance en Operations, waardoor zij in staat zijn om afdelingsoverstijgend te werken. EIFFEL-consultants reizen met goed gevulde backpacks met daarin eenvoudige, maar bewezen bouwstenen. Hierdoor kunnen zij zich aanpassen aan de unieke situatie van de organisatie en concrete resultaten behalen.

De bouwstenen waar een EIFFEL-consultant over beschikt zijn onder andere een S&OP maturity assessment waarmee kan worden bekeken in welke fase het S&OP-proces zit en op basis waarvan advies wordt gegeven over prioritering van vervolgstappen. Daarnaast gaan wij gericht aan de slag met verandermanagement door gebruik te maken van ons stakeholder-en-communicatiemodel. Het opzetten van de S&OP-structuur ondersteunen wij door terug te vallen op bewezen modellen, van onder andere Gartner, die wij combineren en vormen naar de specifieke situatie in de organisatie.

Krijg grip op de toekomst met S&OP

Wij houden van ons vak en raken daar niet snel over uitgepraat. We zijn ook benieuwd naar jouw verhaal, successen en uitdagingen die de agenda voor komende tijd bepalen.

Op zoek naar oplossingen? Marcel maakt graag kennis en gaat met je in gesprek.

Marcel Gepken | Business Manager

mgepken@eiffel.nl
06 26 39 23 15

Bouwstenen van een EIFFEL-consultant



Maturity assessment



Proces-standaarden



Stakeholder assessment



Voorblijven. Niet bijblijven.