

INDFØRELSE AF S&OP ER EN KONTAKTSPORT

– læs bogen i morgen

Find bogen
online her

ANMELDT AF:

Henrik Knak, S&OP ekspert og leder
af Synchronic's Strategiafdeling

"The Goal" (eller "Målet" på dansk) af Eliyahu Goldratt har siden 1984 været min absolut foretrukne lærebogsnovelle. En 'page turner' af rang, hvor læseren følger fabrikschefen Alex Rogo's 90 dages kamp med at redde hans fabrik fra dårlig performance og lukning. Det lykkes, naturligvis.

Min #2 bog på listen for denne type af bøger, hvor ny viden og lærdom blandes med novelleformen og en fiktiv mands kamp for at forbedre en virksomhed, er "Enterprise Sales and Operations Planning" af George Palmatier og Colleen (Coco) Crum, begge fra den amerikanske konsulentvirksomhed Oliver Wight. Oliver Wight er den oprindelige opfinder af begrebet S&OP. Bogen er udgivet af APICS, som er verdens førende SCM-faglige organisation, der bl.a. ejer SCOR-modellen.

Bogen gennemgår på glimrende vis samtlige faser i forløbet fra erkendelse af behovet, analyse, uddannelse over design til indførelse af S&OP-processen i en virksomhed med flere divisioner. Vi følger Mark Ryan, General Manager i Universal Products, og hans personlige kamp med at få direktionen og lederne med på vognen. I fortrolighed kan jeg fortælle, at hans kamp lykkes trods talrige tilbageslag: Salg og profit steg, omkostninger faldt, og hele værdikæden blev optimalt synkroniseret.

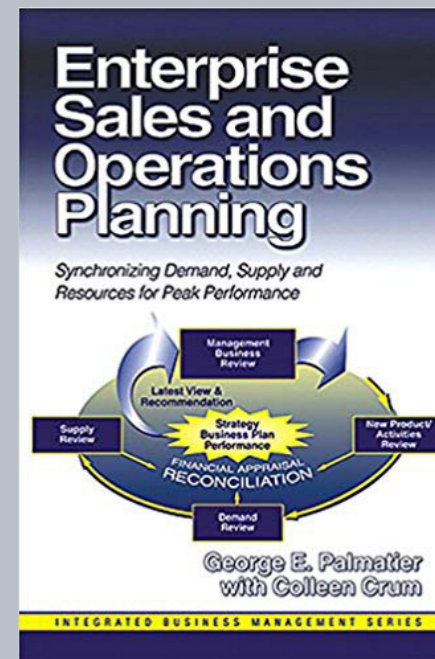
Trods den amerikanske skrivestil og lidt for megen snik-snak-fyld så er bogens 256 sider et anbefalelsesværdigt besøg. Den indeholder et ton af gode modeller, teknikker og konkrete tiltag, som er nogenlunde lige til at gøre brug af. Der er megen tekst og talesprog, men bogen er letlæselig og spændende at følge via Mark's

kamp over en periode på 30 måneder. Bogen fokuserer på den menneskelige dimension, og hvordan du etablerer en effektiv proces via virksomhedens ledere med udgangspunkt i top-down-uddannelse, en klar procesmodel og opbakning fra toppen. Indførelse af S&OP er bestemt en kontaktsport.

“ Den har en del 'best practice'-inspiration, som fortsat er yderst relevant for dagens virksomheder trods dens knap 18 år på bagen.

Bogen indeholder mange fine figurer og en del detaljer omkring hvert trin i S&OP-processen med en overvægt på demand-planlægningen. Den har en del 'best practice'-inspiration, som fortsat er yderst relevant for dagens virksomheder trods dens knap 18 år på bagen. Faktisk kan selv dygtige S&OP-performende virksomheder finde inspiration i denne bog, da den i høj grad inddrager 'Integrated Business Management' og dermed koblingen til den strategiske planlægning samt integration af finansielle elementer, hvilket de fleste fortsat kæmper med.

Leder du efter en teknisk bog, som kan give dig direkte og praktisk anvendelige løsninger, swimlanes, RACI-matricer, 'Terms of Reference' til møder og reviews samt anbefalinger omkring IT-løsning, så er dette ikke den rette bog for dig. Download i stedet en S&OP-håndbog fra en af de danske konsulenthuse og læs f.eks. DILF's artikel om 'En tsunami af SCP-implementeringer er på vej'./



PRODUKT DETALJER:

Name: Enterprise Sales and Operations Planning

Print Length: 289 pages

Page Numbers Source ISBN: 1932159002

Publisher: J. Ross Publishing; 1st edition (October 1, 2002)

Publication Date: October 1, 2002

Language: English