



## Supply Chain Optimization

### S&OP VOLWASSENHEID

|                            |                            | <b>NIVEAU 1 (GEEN S&amp;OP)</b>  | <b>NIVEAU 2 (RECREATIEF)</b>  | <b>NIVEAU 3 (STANDAARD)</b>  | <b>NIVEAU 4 (GEVORDERD)</b>  | <b>NIVEAU 5 (PROACTIEF)</b>  |
|----------------------------|----------------------------|--|---|--|--|--|
| <b>BEDRIJFSPROCESSEN</b>   | <b>Samenwerking</b>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Silocultuur</li> <li>• Geen bijeenkomsten</li> <li>• Geen samenwerking</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Samenwerking op top-level</li> <li>• Focus op sales en financiële doelen</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP-voorbereiding</li> <li>• Executive S&amp;OP</li> <li>• Begin van integratie leverancier/klant</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leverancier- en klantinformatie</li> <li>• Leverancier- en klantparticipatie</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realtime toegang tot (externe) data</li> <li>• Event drive</li> </ul>                                     |
|                            | <b>Organisatie</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen S&amp;OP-organisatie</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen formele S&amp;OP-functie</li> <li>• Onderdelen S&amp;OP verdeeld over functies</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP ondergebracht bij functie (SCM)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formeel S&amp;OP-team</li> <li>• Participatie topmanagement</li> </ul>                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• S&amp;OP wordt breed in organisatie gedragen als middel voor optimalisatie</li> </ul>                     |
|                            | <b>Metingen</b>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen metingen</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoe goed volgt Operations het verkoopplan</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau 2 +</li> <li>• Sales forecast accuracy</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau 3 +</li> <li>• New Product Intro S&amp;OP effectiviteit</li> </ul>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau 4 +</li> <li>• Winstgevendheid organisatie</li> </ul>  |
| <b>INFORMATIEPROCESSEN</b> | <b>IT</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afdelingsspreadsheets</li> <li>• Geen consolidatie van informatie</li> </ul>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Veel spreadsheets</li> <li>• Begin van consolidatie</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Centrale informatie</li> <li>• Planningsoftware</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Batch process</li> <li>• Planning software gelinkt met ERP</li> <li>• S&amp;OP workbench</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integratie S&amp;OP-optimalisatiesoftware</li> <li>• Volledige integratie met ERP</li> </ul>              |
|                            | <b>S&amp;OP integratie</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen formele planning</li> <li>• Operations probeert Sales te volgen</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoop stuurt operatie</li> <li>• Top-down</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gedeeltelijke integratie van plannen</li> <li>• One way process</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integratie van plannen</li> <li>• What-if</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Naadloze integratie van plannen</li> <li>• Focus op winstoptimalisatie voor gehele organisatie</li> </ul> |

Verder praten over hoe u uw eigen Sales & Operations Planning kunt verbeteren? Neem contact met ons op.

[www.blmc.nl](http://www.blmc.nl)