



## Hintergrund

„Sales & Operations Planning (S&OP)“ ist ein bereichsübergreifender Unternehmensprozess zur Verbesserung der Abstimmung zwischen Vertrieb, Produktion und Einkauf.

Vereinfacht ausgedrückt: Durch S&OP soll sichergestellt werden, dass der Betrieb das einkauft und produziert, was der Vertrieb verkaufen kann und der Vertrieb das verkauft, was der Betrieb herstellen kann.

In der Realität herrscht oftmals Bereichs- und Abteilungsdenken vor. Das Verständnis für den Gesamtprozess fehlt, einheitliche und verbindliche Supply Chain Ziele sind nicht existent oder werden nicht eingehalten. Es kommt zu häufigen und oftmals kurzfristigen Änderungen der Produktionsplanung; die Lieferfähigkeit ist unbefriedigend und die Unzufriedenheit auf Mitarbeiter- sowie auf Kunden-seite steigt.

## Unsere Leistungen

Wir begleiten sowohl Mandanten, die S&OP in ihrem Unternehmen neu einführen wollen - als auch Firmen, die S&OP bereits praktizieren und eine Verbesserung der Ergebnisse anstreben. Als Spezialist für Konsumgüterunternehmen kennen wir die Anforderungen der einzelnen Unternehmensbereiche ganz genau und sprechen die „Sprache“ der Mitarbeiter. Profitieren Sie von unserer Erfahrung bei der Umsetzung von S&OP!

## Elemente von S&OP



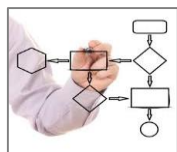
### Kennzahlen

- Bestimmung KPI zur operativen Steuerung der Supply Chain
- Schaffung Datengrundlage / Erfassung Daten
- Festlegung Zielwerte / Abweichungstoleranzen pro Kennzahl



### Operative Zusammenarbeit

- Etablierung eines regelmäßigen Planungs- und Steuerungsmeetings (S&OP-Meeting)
- Ableitung Maßnahmen bei Zielunterschreitung



### Prozesse

- Bestimmung zukünftiger Prozessabläufe, insbesondere wenn „Probleme“ auftreten