

21st Century Supply Chain Performance

*Van logistiek, naar ERP-toegeruste logistiek naar...
revolutionaire supply chain performance! Vraag ons naar referenties.*

Bedrijfsresultaat met de eindgebruiker als Keizer

In een stabiele markt met voorspelbare trends en beheerste bewegingen voldoet een traditioneel logistiek perspectief heel aardig. Maar die markt bestaat niet meer. Nu is - meer dan ooit - de eindgebruiker de 'keizer' van het logistieke speelveld. Globalisering en Internet hebben de onvoorspelbaarheid binnen het speelveld vergroot en de levensduur van producten en processen verkort. De tijd om een logistiek proces goed door te voeren in een functionele organisatie krijgt u niet meer. De druk op uw bedrijfsresultaat neemt alleen maar toe.

21st century supply chain performance wordt nog maar zelden goed begrepen, laat staan commercieel goed toegepast. Zelfs intern - binnen ondernemingen - bestaan nog te veel grenzen tussen afdelingen. En dat terwijl in de VS een nieuwe golf van re-engineering al sterk op gang gekomen is. Supply chains zijn complex; zelfs uiterst complex. Het beschrijven van bestaande logistieke processen en het verankeren ervan in inflexibele ERP-tools is funest. Dit maakt het nog lastiger een sterk dynamische markt te volgen en leidt dan ook tot een negatieve tendens in het bedrijfsresultaat.

Visie uit eenvoud

De traditionele - en nog altijd meest gehanteerde - reactie op complexiteit van de supply chain is haar op te splitsen in hanteerbare brokken, om vervolgens per brok tot optimalisaties te komen. ERP-systemen hebben daarbij als primaire functie de brokken efficiënt met elkaar te laten functioneren en communiceren.

Business Spirals benadert supply chain performance geheel anders: Strategie en visie voorop! Het startpunt van succesvolle strategiebepaling ligt bij een uiterst grondig begrip van de *keizer* (zgn. 'klant is keizer'-denken). Wat gaat er door het hoofd van de eindgebruiker ten tijde van zijn koopbeslissing? Waarom wil hij het product? Welke plaats/rol/functie heeft het in zijn leven of organisatie? Wat ligt aan een koopbeslissing ten grondslag? Vanuit dat startpunt leggen we uw bestaande supply chain bloot (in omgekeerde volgorde) van keizer tot grondstof.

De sleutel tot supply chain performance ligt in de visie uit eenvoud: Identificeer die elementen in uw supply chain die de grootse invloed uitoefenen op de strategische positionering van het eindproduct. Zorg dat die elementen perfect uw strategie versterken en stel vervolgens alle schakels in de supply chain bij vanuit dat perspectief.

OPERA en Business Spirals

We hebben de laatste jaren met groot succes supply chain transformaties mogen co-creëren. Onze senior partners onderhouden rechtstreekse lijnen met Goldratt, Quinn en andere topexperts, en betrekken deze bij de co-creatie met u. OPERA consultancy helpt ons om uw hele supply chain dieper en grondiger in kaart te brengen en nodige strategische verbeteringen te identificeren.

OPERA heeft een scherp oog voor het organisch functioneren (O) van een keten. Wij helpen u de onderliggende psychologie (P) en de dynamiek in horizontale en verticale relaties (R) te onderscheiden (de *human factors*) en faciliteren noodzakelijke *action learning*-trajecten (E) die op actuele knelpunten de competentie van betrokken supply chain managers vergroten. Met de combinatie van uw solide kennis van uw industrie en ons uiterst brede en strategisch scherpe business perspectief komen we langs deze weg tot een krachtige analyse (A), die co-creatie van supply chains met werkelijk commerciële performance mogelijk maakt.

CO-CREATORS

SCP/OPERA aanpak

Dominante werkvorm: Process Overview Workshops

We werken in duidelijk afgebakende stappen, geordend in vier fasen. De werkvorm van de Process Overview Workshop (POworkshop) leidt tot heldere verbetervoorstellen en praktische projecten.

Fase 1 - Analyse

We beginnen bij de laatste schakel - uw afnemers en eindgebruikers - en werken tegen de stroom van de supply chain in naar de bron. In POworkshops, waarin spelers van binnen én buiten uw eigen organisatie participeren, analyseren wij werkelijke behoeften. OPERA verrijkt de analyse. Business Spirals neemt in deze fase de rol van expert op zich.

Fase 2 - Diagnose en innovatie

Op basis van harde gegevens uit fase 1 identificeren we samen *die* elementen in uw supply chain die de grootste invloed uitoefenen op de strategische positionering van het eindproduct. Vervolgens co-creëren we krachtige versnellingen en verbeteringen. Niet wij, maar de deelnemers aan de POworkshop brengen de innovatievoorstellen over aan het topmanagement en verkrijgen daardoor én de middelen én het noodzakelijke commitment.

Strategische ROI wordt inzichtelijk gemaakt door projecties in omzetgroei, toename van de winstmarge en verhoging van de strategische rol/waarde van de sleutelementen binnen uw supply chain.

Cost-efficiency ROI wordt aangetoond met prognoses rond kostenreducties en *working capital improvements*.

Na commitment van het topmanagement wordt in co-creatie de implementatiefase gedefinieerd. De verantwoordelijkheid van Business Spirals verschuift geleidelijk van expert naar *facilitator*. Uw mensen moeten groeien! Supply chain transformatie moet uiteindelijk van binnenuit komen om duurzame vitaliteit en rendement te garanderen.

Fase 3 - Implementatie

Tijdens de implementatiefase faciliteren wij competentietrainingen en OPERA-coaching, met als doel de taakverantwoordelijken de nieuwe strategische rol en functionaliteit te laten beheersen. Het zijn immers de *mensen* die de nieuwe supply chain performance moeten waarmaken. Wendbaarheid van de organisatie is alleen waardevol als er ook gebruik van wordt gemaakt. Hetzelfde geldt voor flexibiliteit en *alignment*. Corporate strategists en supply chain taakverantwoordelijken moeten zich bewust worden van hun rol en potentieel.

Fase 4 - Wendbaarheid, flexibiliteit en *alignment* in de praktijk

Business Spirals neemt in deze slotfase de rol van externe auditor op zich. We kijken mee over de schouder en coachen strategische value chain-manoeuvres. Dit zet een versnelde groei in gang naar realisatie van het volledige potentieel van de ontwikkelde dynamische supply chain competenties.

Tools

Performance measurement tools; ABCD-Checklist; Outside-in/Inside-out-scans; Supply Chain Maturity Scan; Supply Chain Operations Reference model (SCOR-model); Cultural Analysis (Quinn); Inherent Simplicity (Goldratt); multidisciplinaire Process Overview Workshops; cursussen Demand & Supply Chain Performance Management; tools voor competentievergroting.

Gooische kaai 1a 1141 TV Monnickendam
Tel +31 (0)299 405 890 Fax +31 (0)299 652 375 www.BusinessSpirals.com

CO-CREATORS