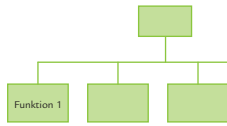
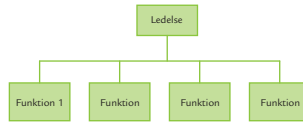


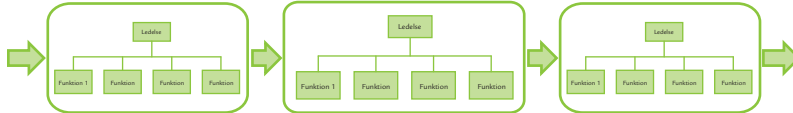
Analyse af Funktionen



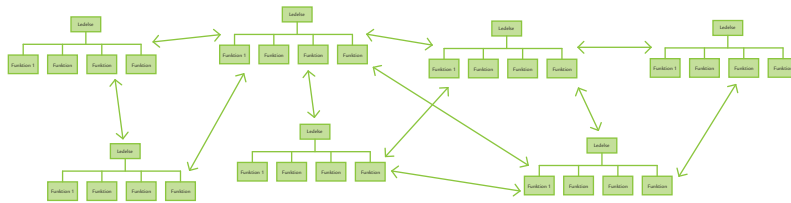
Analyse af Virksomheden



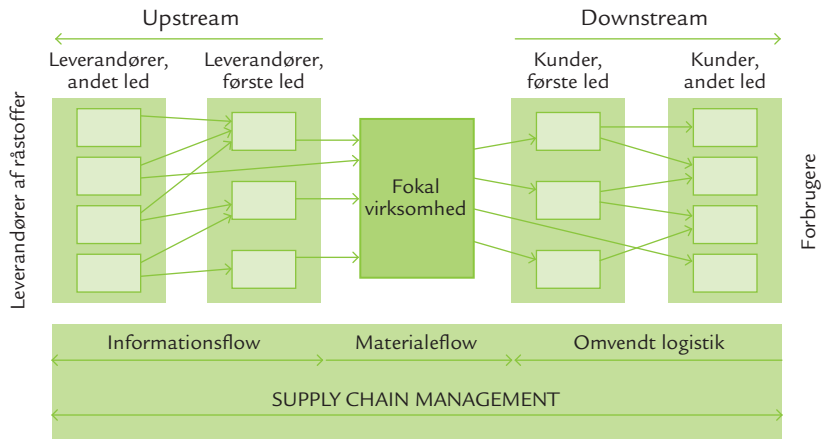
Analyse af Forsyningskæden



Analyse af Netværket

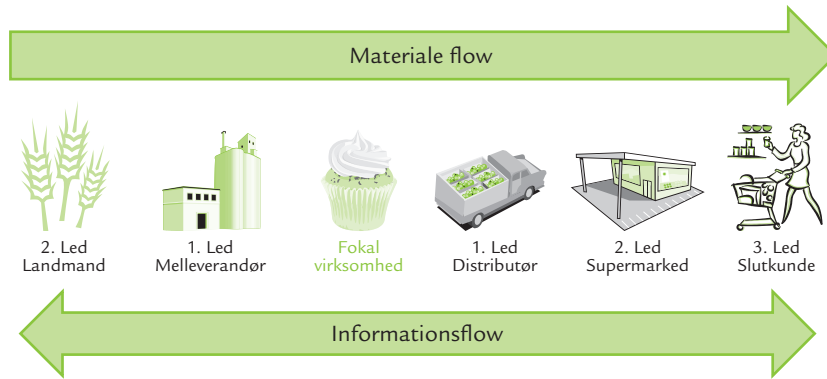


Figur 1.1: Forskellige niveauer i logistikanalysen

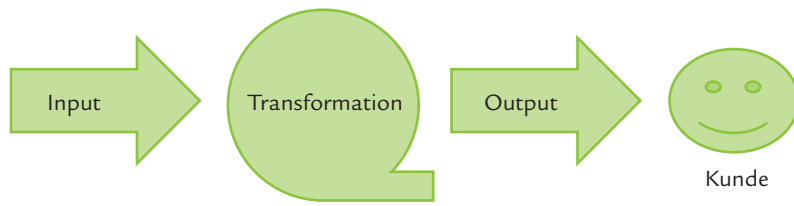


Figur 1.2: Forsyningsnetværket

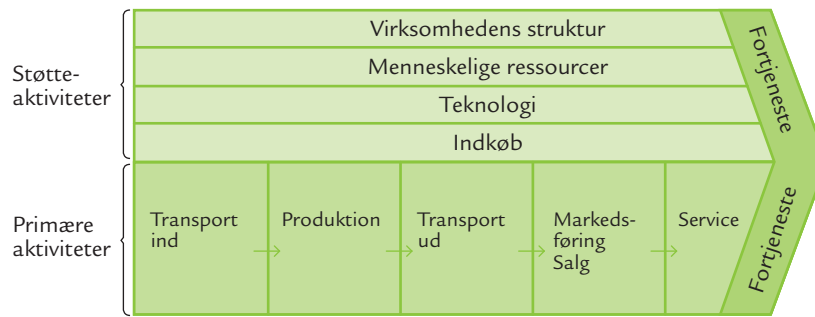
Kilde: Harrison og van Hoek (2008: 9)



Figur 1.3: Eksempel på en forsyningskæde

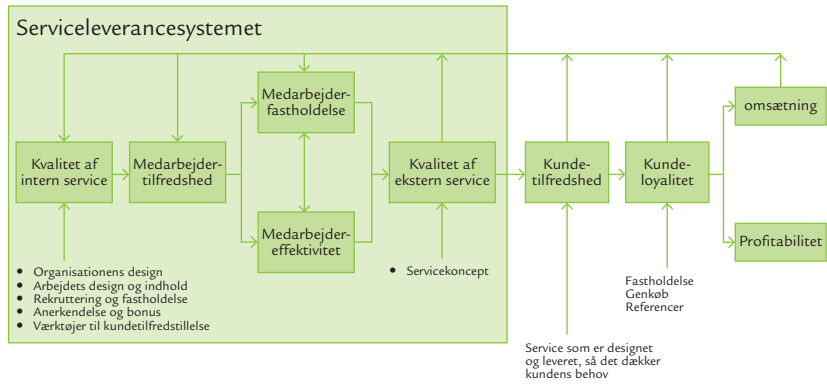


Figur 1.4: Transformationsprocessen



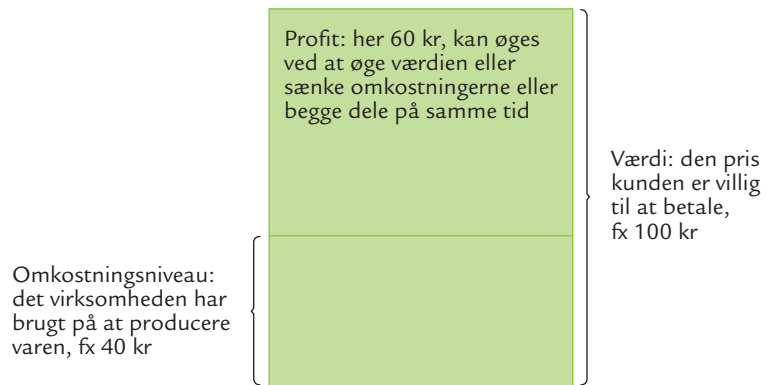
Figur 1.5: Virksomhedens værdikæde

Kilde: Porter (1985)

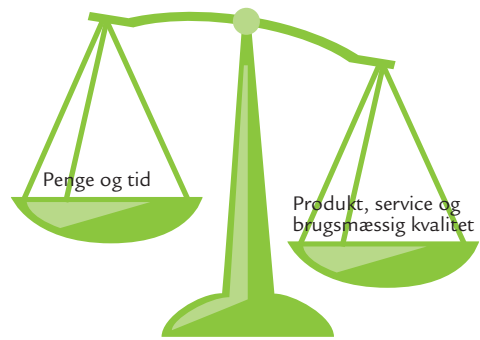


Figur 1.6: Værdiskabelse for servicevirksomheder

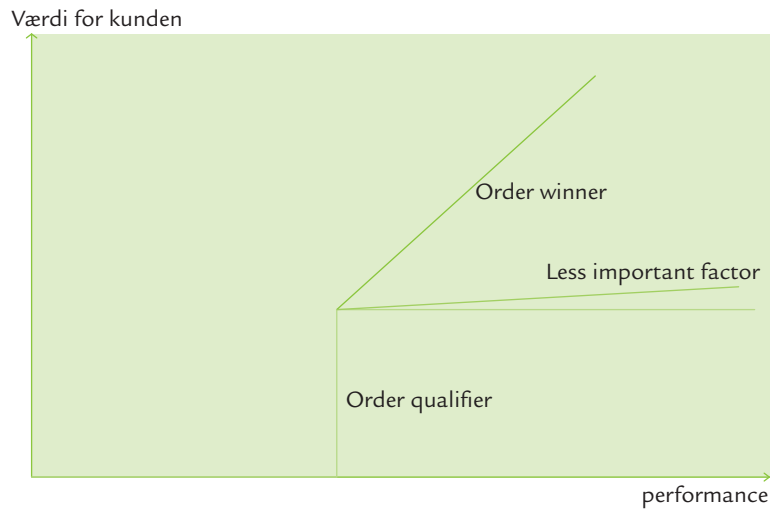
Kilde: Heskett et al. (2008)



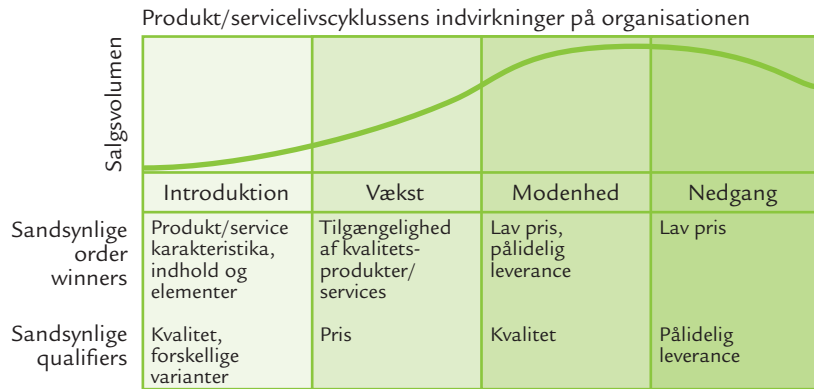
Figur 1.7: Sammenhæng mellem værdi og omkostninger



Figur 2.1: Balancen mellem værdi og omkostning



Figur 2.2: Sammenhængen mellem order qualifiers, order winners og less important factors



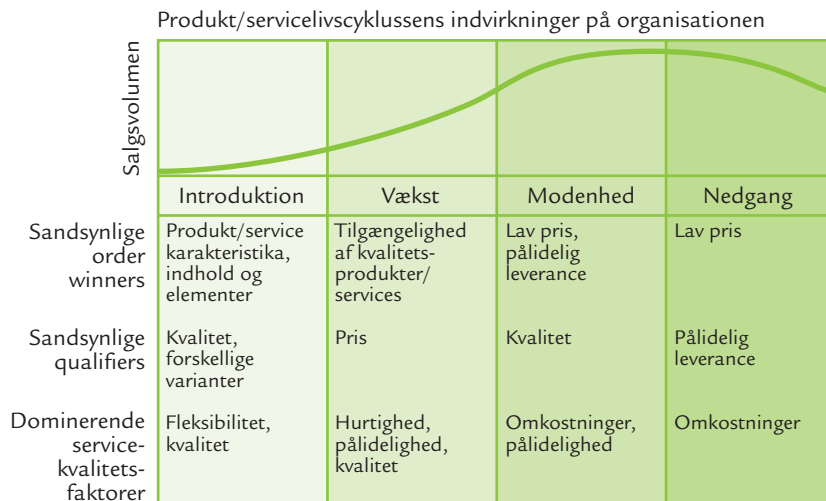
Figur 2.3: Tidsmæssig udvikling i sammenhængen mellem order winners og order qualifiers

Kilde: Slack, Chambers og Johnston (2007)

Høj Service	Serviceleder	Omkostnings- og serviceleder
Lav Service	Commodity-marked	Omkostningsleder
	Lav prisfordel	Høj prisfordel

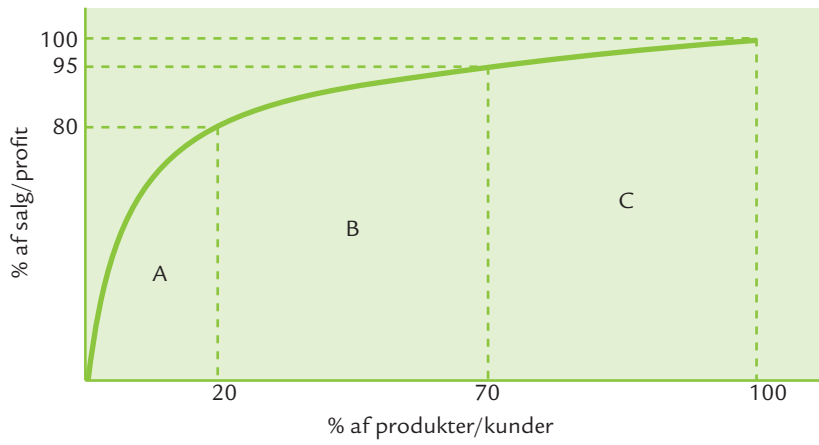
Figur 2.4: Logistik og konkurrencemæssige fordele

Kilde: Christopher (2005)



Figur 2.5: Servicekvalitetsfaktorer over tid

Kilde: Slack, Chambers og Johnston (2007)



Figur 2.6: Paretos lov eller 80/20-reglen

A	Beskyt: kernekunder og kerneprodukter	← Udvikling mod A niveau	
B	↑ Udvikling mod Aniveau	Fasthold balance	
C			Konstant overvågning for at sikre at produkter og kunder stadig er relevante
	A	B	C

Figur 2.7: Kategorisering af kunder og produkter

Kilde: Inspireret af Christopher (2005)

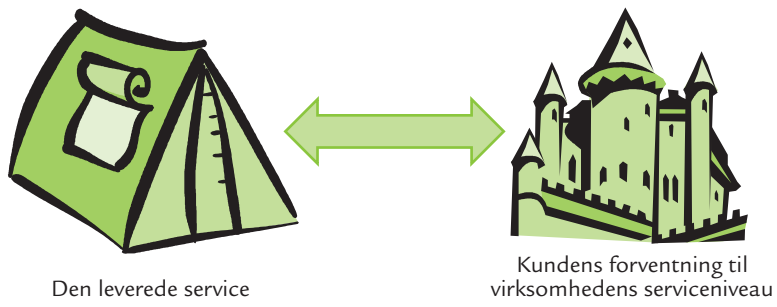


Den lovede service

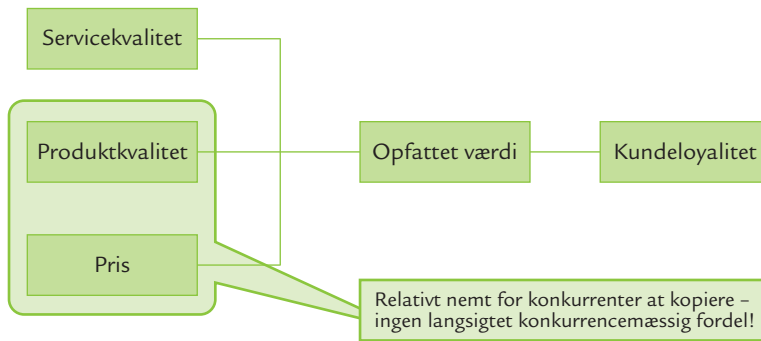


Den leverede service

Figur 2.8: Problemer i servicestrukturen

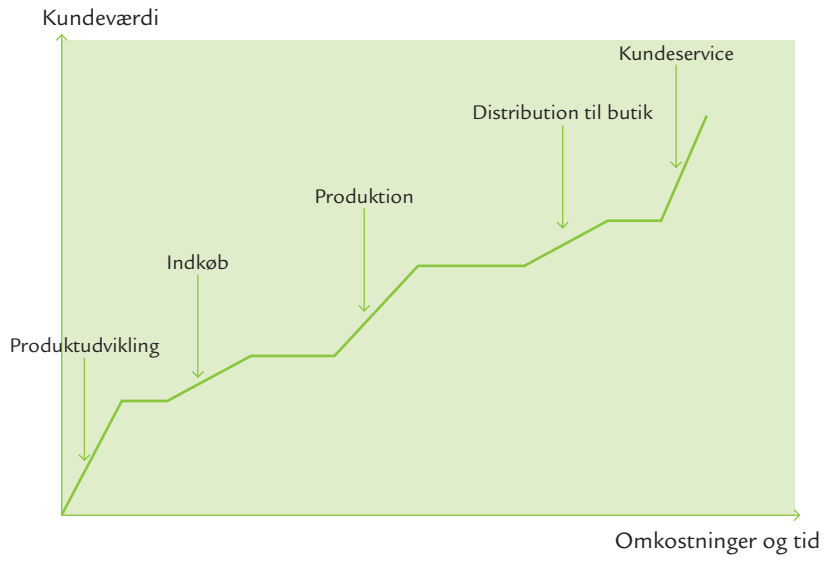


Figur 2.9: Kommunikationsproblemer



Figur 2.10: Elementer i skabelse af kundelojalitet

Kilde: Parasuraman and Grewal (2000) gengivet hos Harrison og van Hoek (2008)

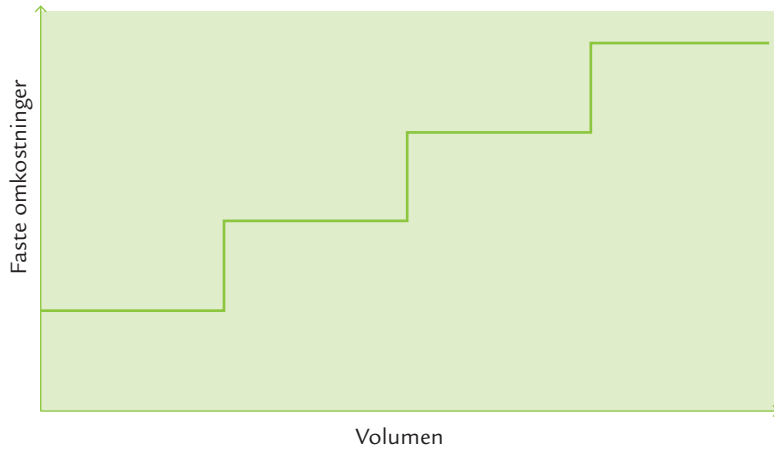


Figur 3.1: Profil for værditilvækst og omkostninger



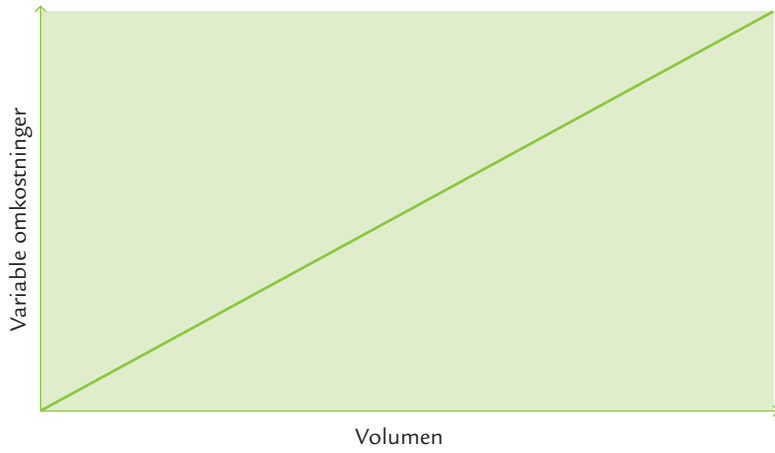
Figur 3.2: TAC-isbjerget

Kilde: Inspireret af Baily et al. (2008)



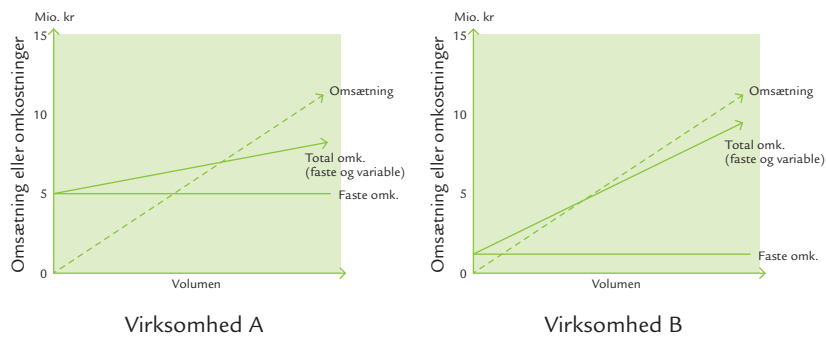
Figur 3.3: Eksempel på trinvis udvikling af faste omkostninger

Kilde: Harrison og van Hoek (2008)



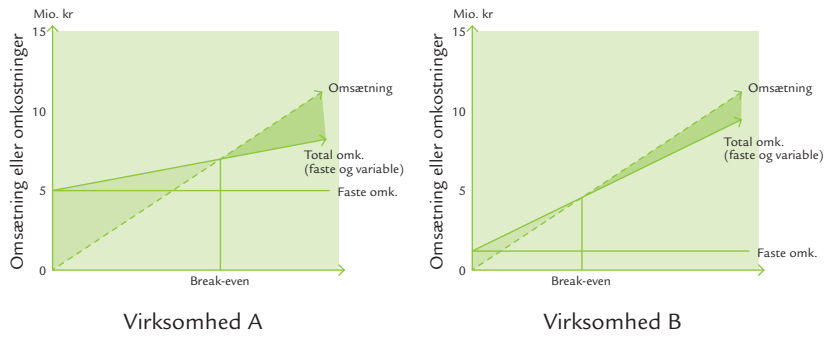
Figur 3.4: Eksempel på variable omkostninger

Kilde: Harrison og van Hoek (2008)



Figur 3.5: Omkostningsstruktur for virksomhed A og B

Kilde: Inspireret af Harrison og van Hoek (2008)



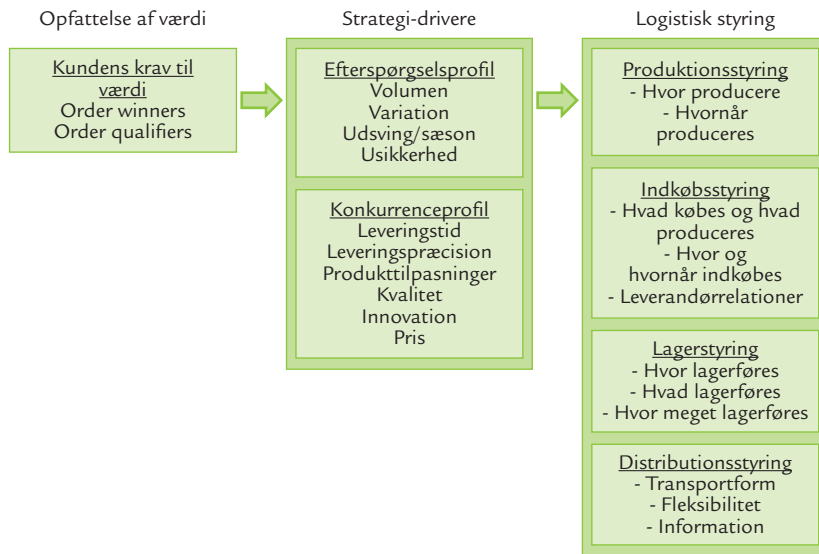
Figur 3.6: Break-even samt risiko og overskud i virksomhed A og B

Kilde: Inspireret af Harrison og van Hoek (2008)

	€	€
Bruttosalg for produktgruppe		X
– Mindre produktspecifikke tilbud og rabatter		<u>X</u>
Nettosalg af produkt		X
– Mindre direkte omkostninger vedr. produkt		<u>X</u>
Brutto produkt - dækningsgrad		X
– Mindre produktbaserede markedsføringsudgifter	X	
Produktspecifikke direkte salgsstøtteomkostninger	<u>X</u>	
– Mindre produktspecifikke direkte transportomkostninger:		
Sourcing-omkostninger	X	
Driftsstøtte	X	
Faste omkostninger	X	
Lager og distribution	X	
Inventar	X	
Salg og service	X	<u>X</u>
– Mindre produktrelaterede aspekter		X
Direct product profitability		<u>X</u>

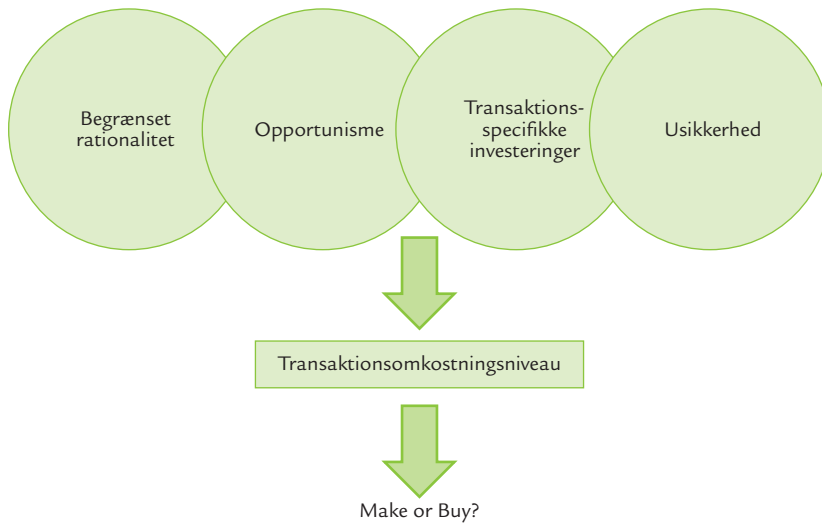
Figur 3.7: Forslag til identifikation af direct product profitability (DPP)

Kilde: Harrison og van Hoek (2008)

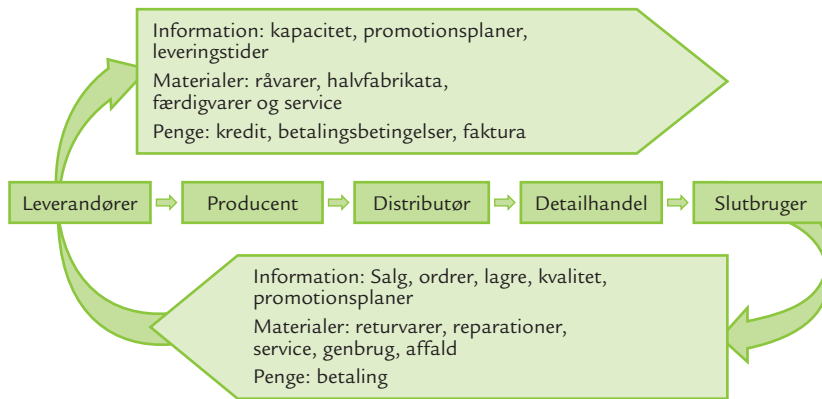


Figur 4.1: Kundens værdiopfattelse som styrende for logistikken

Kilde: Harrison og van Hoek (2008)



Figur 4.2: Transaktionsomkostninger i make or buy-beslutninger



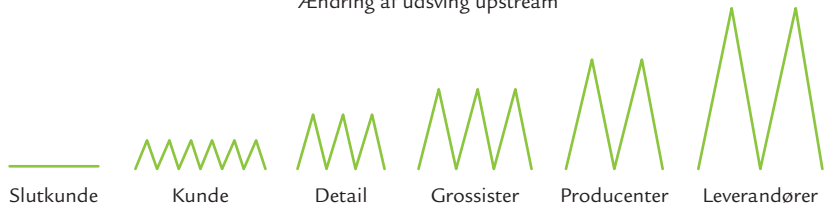
Figur 5.1: Supply chain flows

Kilde: Frit efter Lee (2000)

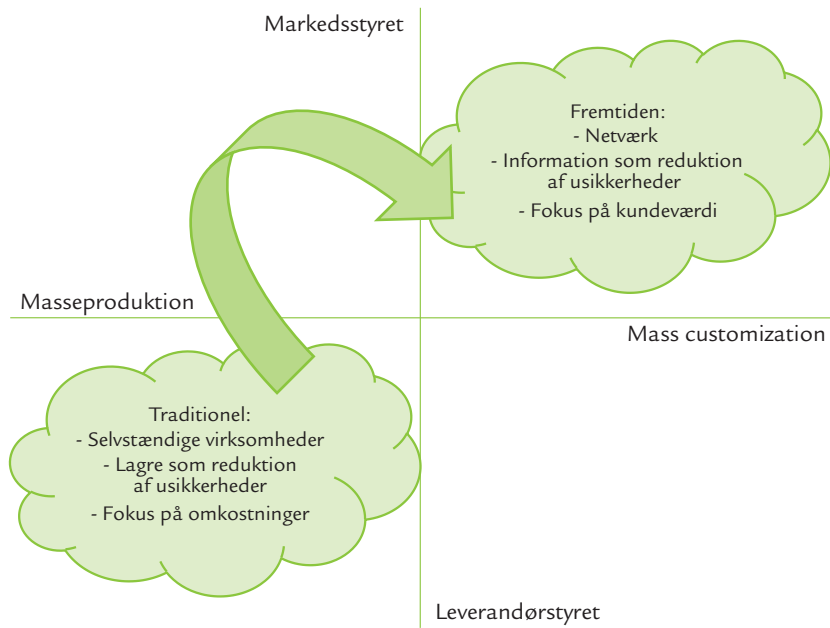


Figur 5.2: Elementer af supply chain management

Informationsforvanskning: piskesmældseffekten
Ændring af udsving upstream

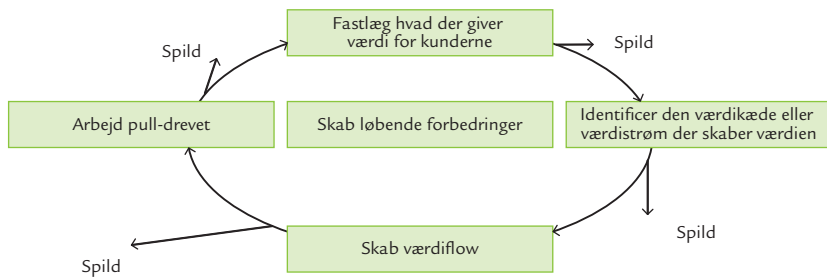


Figur 5.3: Piskesmældseffekten



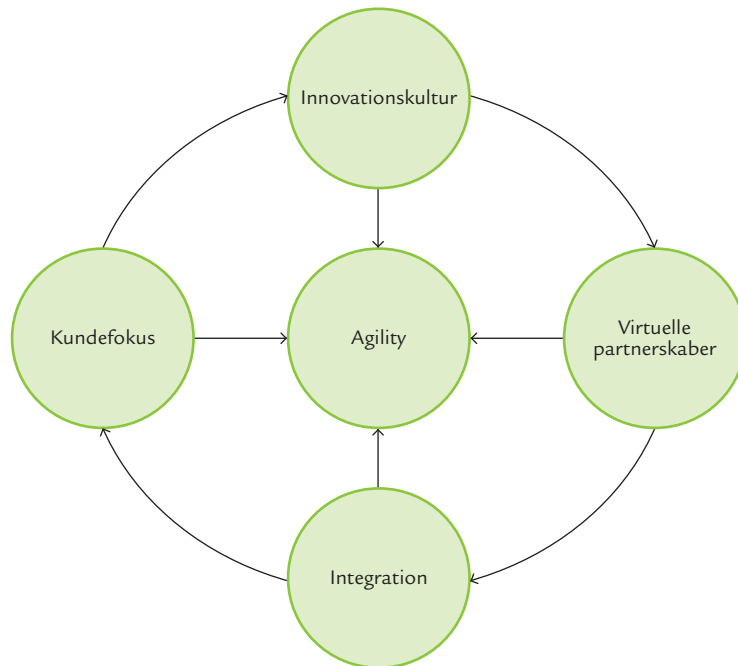
Figur 5.4: Traditionelle og fremtidige forsyningskæder

Kilde: Frit efter Christopher (2005)



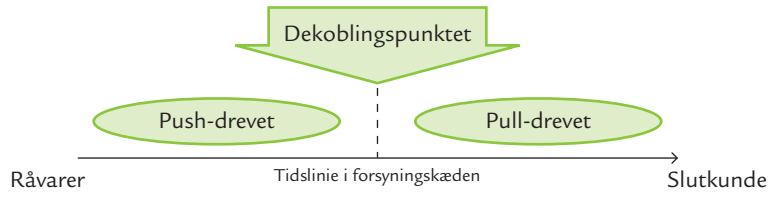
Figur 6.1: Principperne i Lean

Kilde: Harrison og van Hoek (2008)



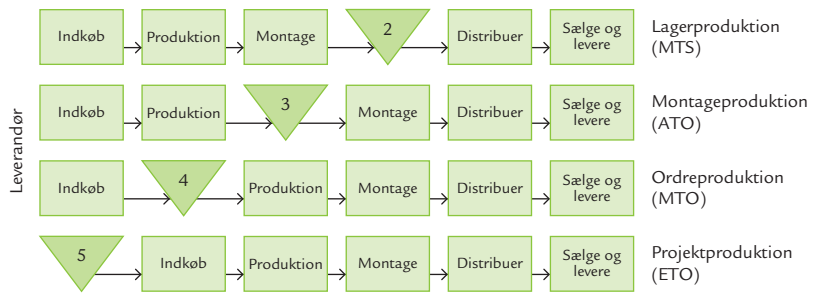
Figur 6.2: Komponenterne i en agility-drevet forsyningskæde

Kilde: Inspireret af Harrison og van Hoek (2008: 205) og Lysons og Farrington (2006: 144)



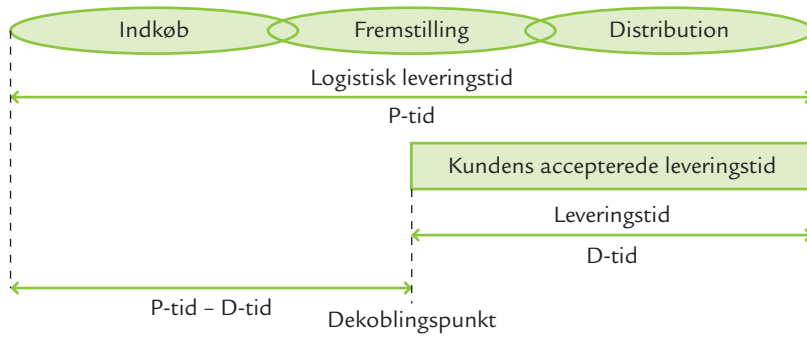
Figur 6.3: Push og pull i forsyningskæden

Kilde: Levi, Kaminsky og Simchi-Levi (2003)



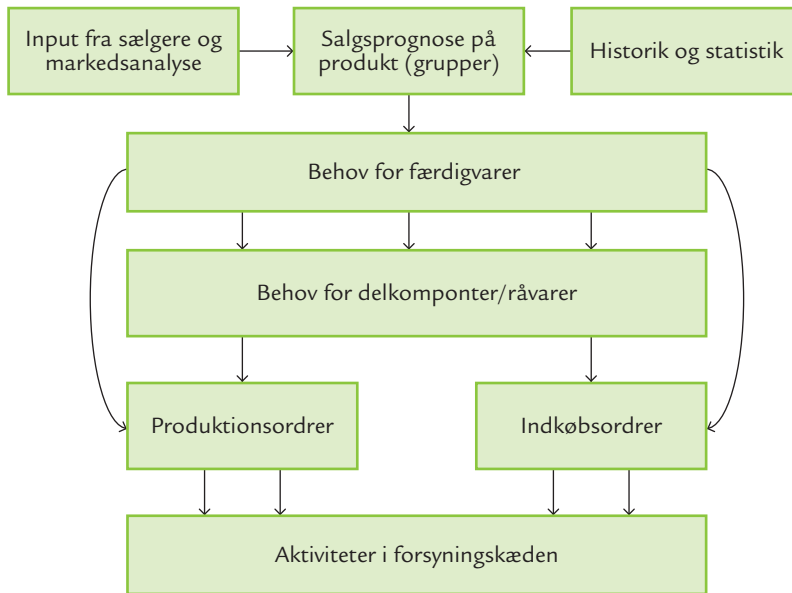
Figur 6.4: Forskellige placeringer af dekoblingspunktet

Kilde: Hildenbrand (2008)

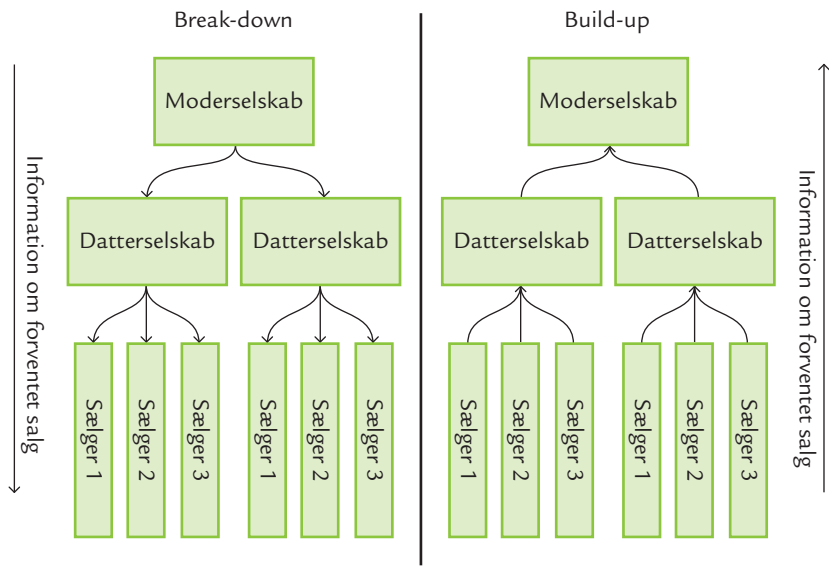


Figur 6.5: P-tid, D-tid og relationen mellem disse

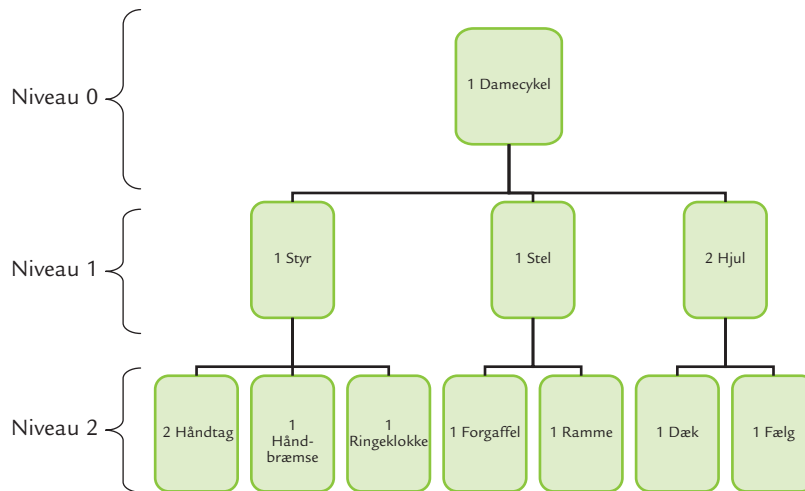
Kilde: Harrison og van Hoek (2008: 151)



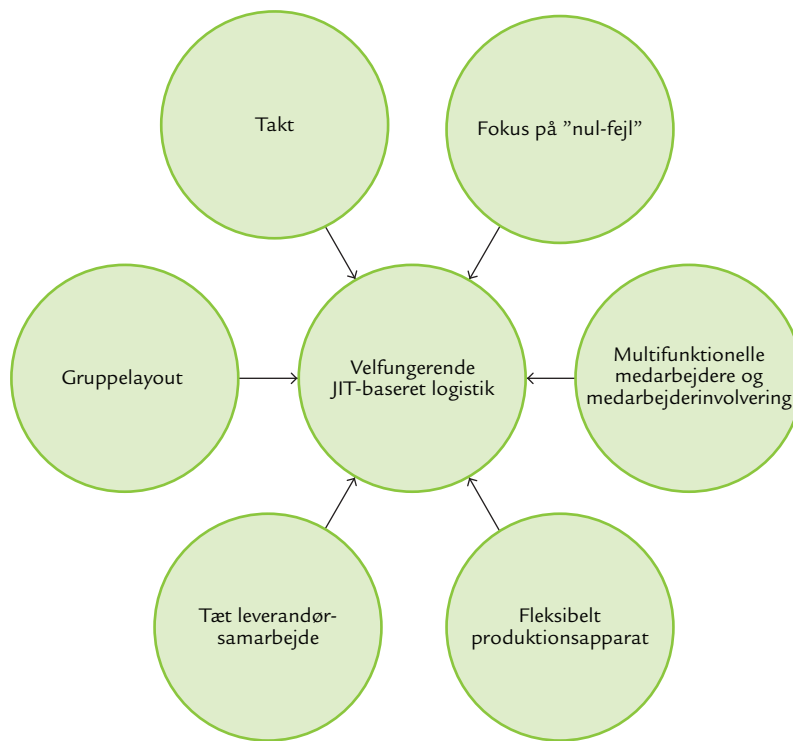
Figur 6.6: Initiering af aktiviteter i push-baseret logistik



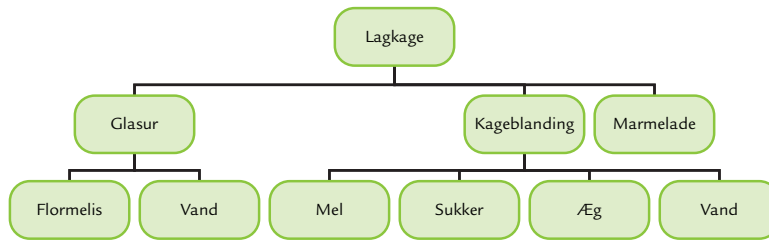
Figur 6.7: Kvalitative prognosticeringsmetoder



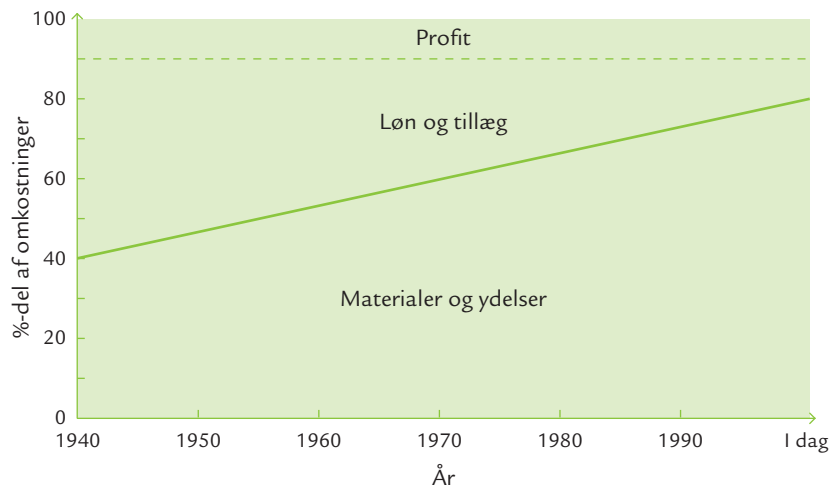
Figur 6.8: Eksempel på en stykliste



Figur 6.9: Værktøjer i JIT til reduktion af P-tid

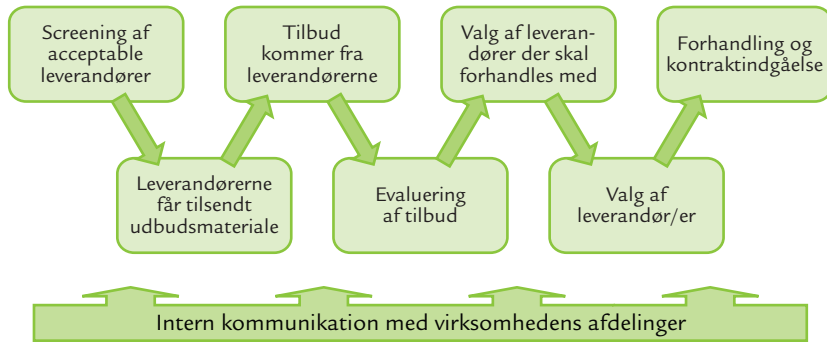


Figur 6c: Lagkagebageriet



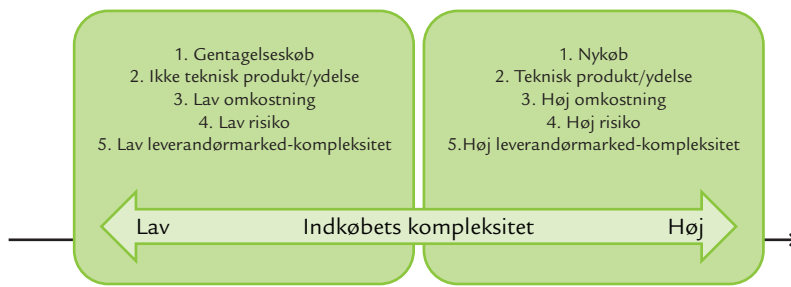
Figur 7.1: Udviklingen i omkostningsfordeling mellem løn og materialer ved fremstilling af varer

Kilde: Baily et al. (2008: 12)

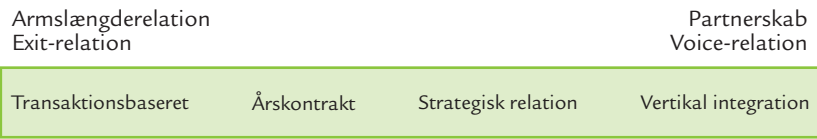


Figur 7.2: Eksempel på indkøbsfunktionens operationelle processer

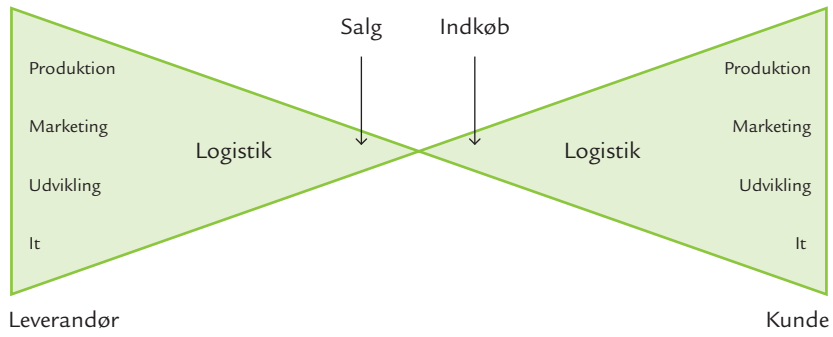
Kilde: Frit efter Jensen og Christensen (2010)



Figur 7.3: Indkøbets kompleksitet

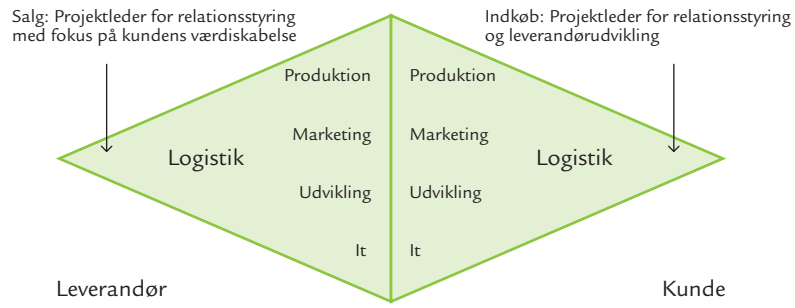


Figur 7.4: Kontinuum af leverandørrelationer



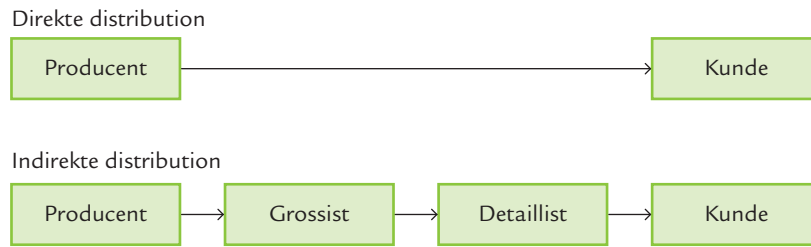
Figur 7.5: Butterfly-samarbejdsmodel

Kilde: Frit efter Harrison og van Hoek (2008: 48)

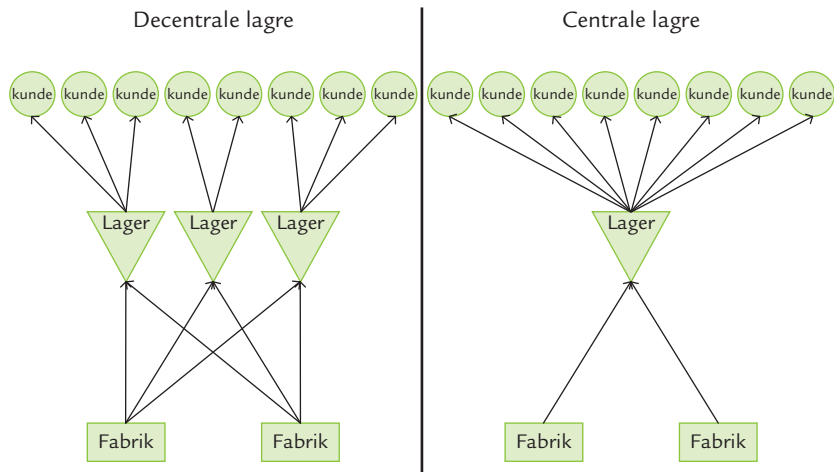


Figur 7.6: Diamant-samarbejdsmodel

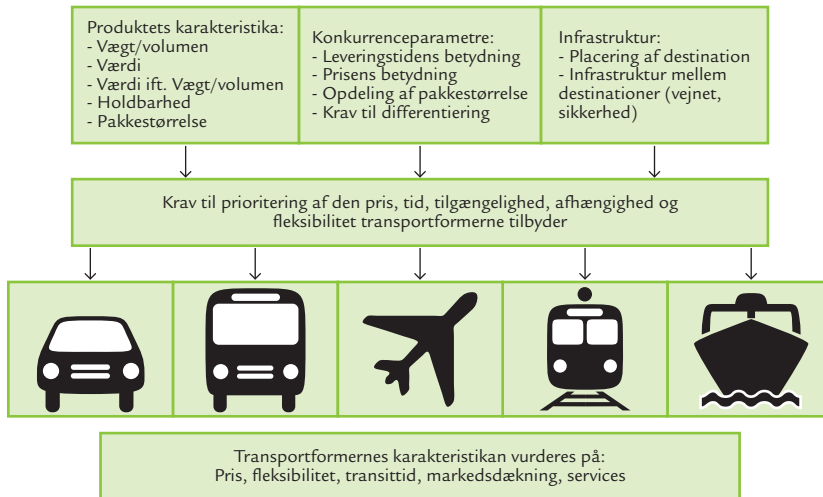
Kilde: Frit efter Harrison og van Hoek (2008: 48)



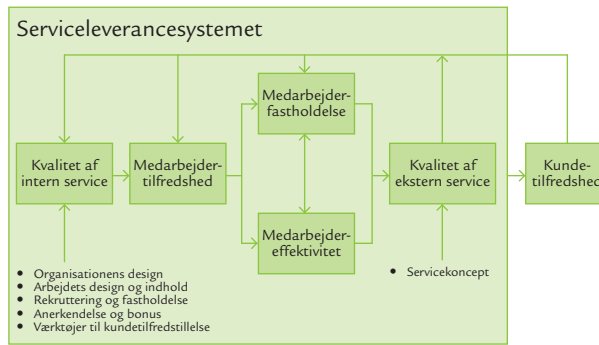
Figur 8.1: Direkte og indirekte distribution



Figur 8.2: Centrale og decentrale lagre

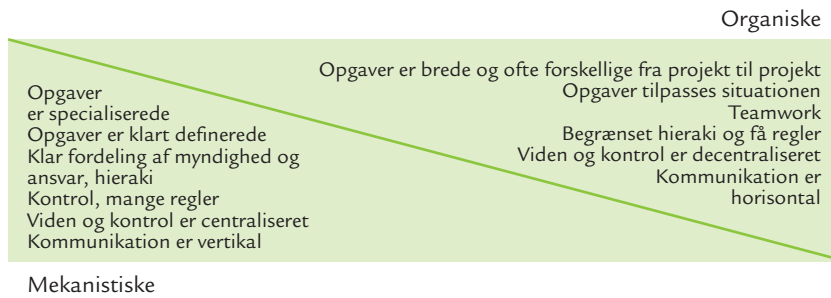


Figur 8.3: Valg af transportform



Figur 9.1: Værdiskabelse gennem serviceleverancesystemet

Kilde: Forarbejdet version af modellen hos Heskett et al. (2008)

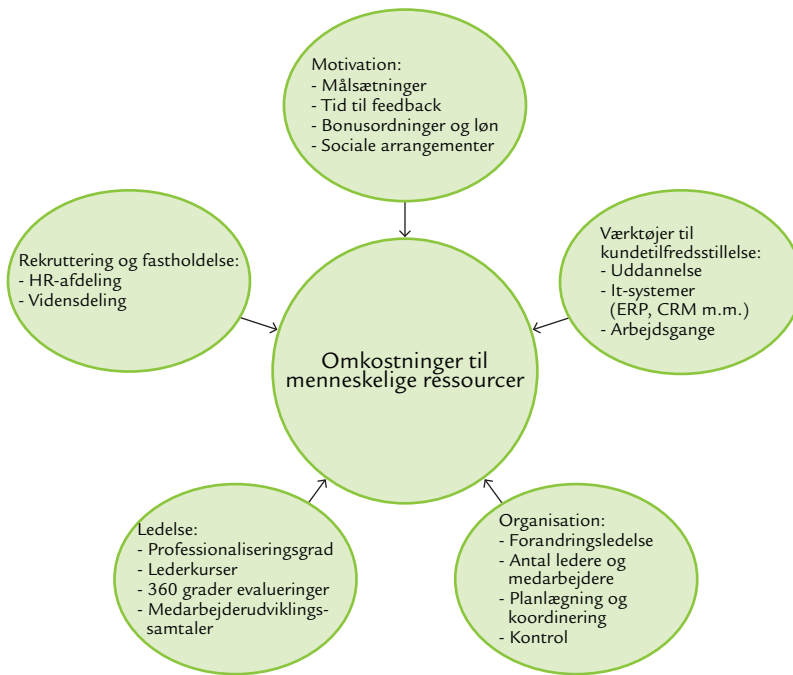


Figur 9.2: Mekanistiske og organiske organisationer

Kilde: Tilpasset fra Dinitzen og Jensen (2010)

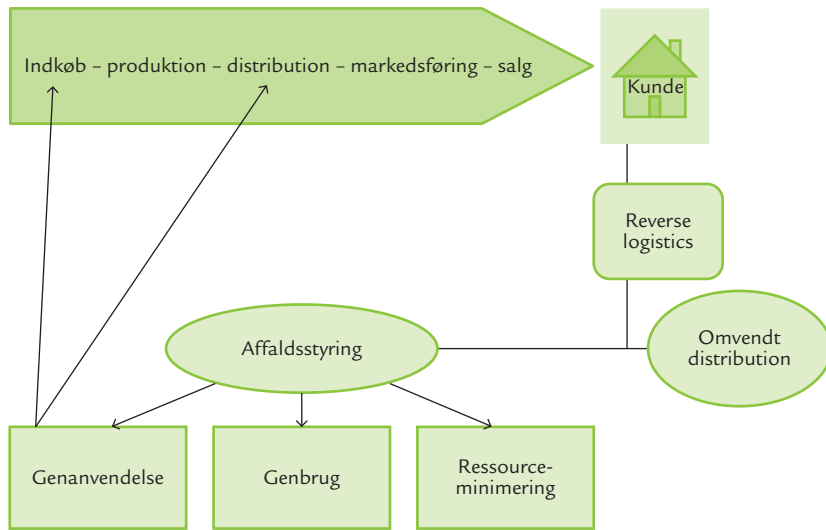
Konkurrenceparametre (i prioriteret rækkefølge)	Pris Kvalitet Leveringstid Leveringspræcision Produkttilpasning Innovation	Innovation Produkttilpasning Kvalitet Leveringspræcision Leveringstid Pris
Efterspørgelsesprofil	Højt volumen Lav variation Små udsving i efterspørgslen Lille usikkerhed i efterspørgslen	Lav volumen Høj variation Store udsving i efterspørgslen Stor usikkerhed i efterspørgslen
	←—————→	
	Mekanistisk design	Organisk design

Figur 9.3: Strategidrivers indflydelse på effektiv design af organisationen

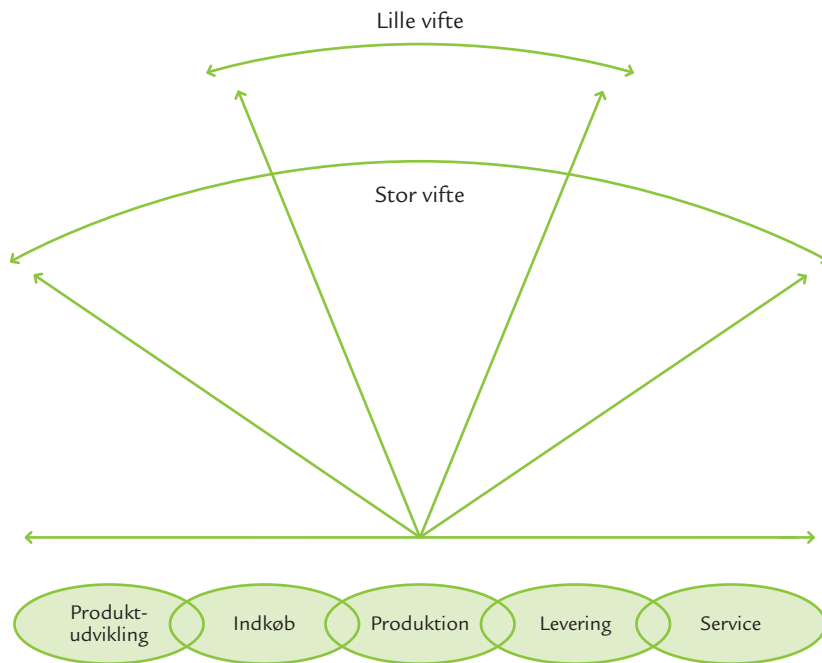


Figur 9.4: Omkostninger til menneskelige ressourcer



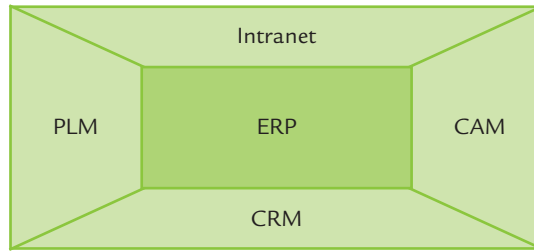


Figur 10.1: Reverse logistics



Figur 11.1: It-løsningens spændvidde

Kilde: Forarbejdet ud fra Harrison og van Hoek (2008)



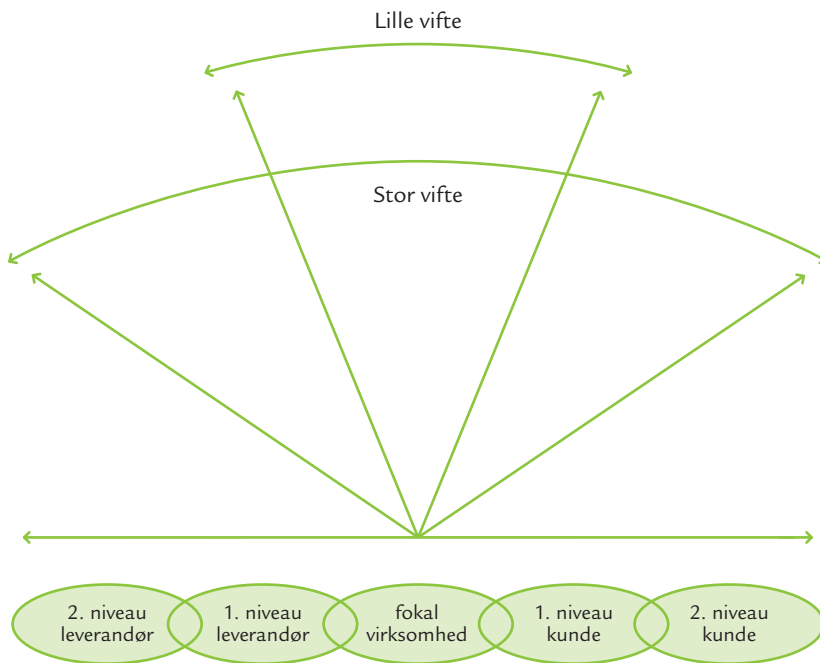
Figur 11.2 Elementer i virksomhedens interne it-løsning

Slutbruger-service					
Analyser	Strategisk virksomhedsanalyse	Financielle analyser	Driftanalyser	Analyse af arbejdsstyrke	
Økonomi	Finansiell supply chain management	Regnskab og finansiell rapportering	Økonomistyring	God selskabsledelse	
HR	Talentstyring		Ledelse	Afvikling	
Logistik og levering	Fremskaffelse	Leverandør-samarbejde	Inventar og lagerstyring	Indgående og udgående logistik	Transportstyring
Produktudvikling og fremstilling	Produktions-planlægning	Fremstilling	Omkostnings-styring	Produktudvikling	Livscyklus-datastyring
Salg og service	Ordrestyring	Salg og service, eftermarked	Levering	Globale handelsaftaler	Incentiver og kommission
Afgiftsoptimering	Fast ejendom	Produkt-portefølje	Rejser	Miljø, sundhed og sikkerhed	Kvalitetsstyring

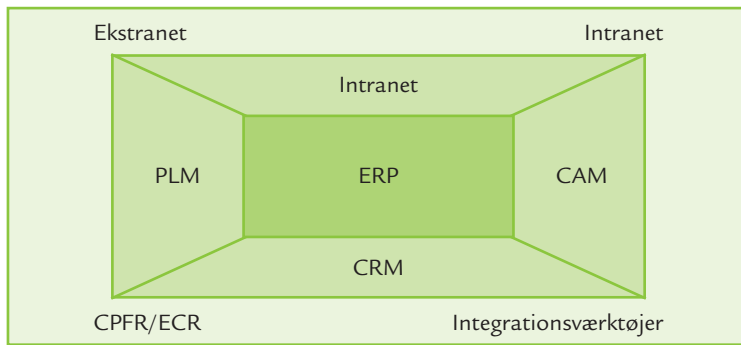
SAP NetWeaver

Figur 11.3: Moduloversigt i SAP

Kilde: SAP Danmark



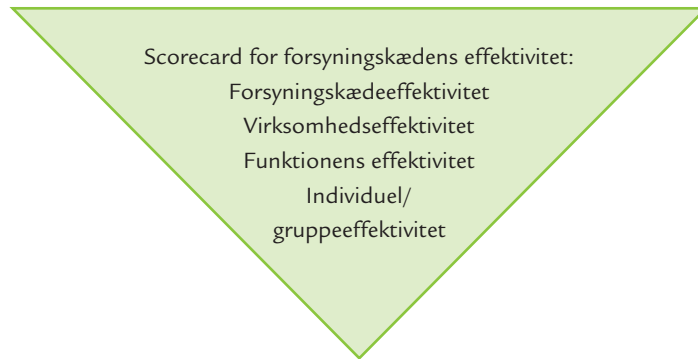
Figur 11.4: It-viften i forsyningskæden



Figur 11.5: Elementer i virtuel integration af forsyningskæder

Fase 6	Transformation	Flytning af ens fysiske butik til internettet, således at hele virksomhedens forretningsgrundlag bygger på aktiviteter på nettet
Fase 5	Relation	Individualisering af sit website for hver enkelt kunde, således at der skabes unikke produkter eller services for den enkelte kunde
Fase 4	Transaktion	Forretningstransaktion på nettet, primært ordremodtagelse og betaling
Fase 3	Integration	Systemintegration af webbutik til ERP'ens produktkatalog, prislister, lagerbeholdning, leveringsbetingelser etc.
Fase 2	Interaktion	Brugeren kan abonnere på en række services eller kommunikere med udbyder via fx e-mail
Fase 1	Præsentation	Præsentation af sig selv og sine varer

Figur 11.6: Fasemodellen for e-handel



Figur 11.7: Målhierarki

Måleområde	Kundeservice	Logistikomkostninger
Forsyningskæde	<ul style="list-style-type: none"> - Leveringstid - Leveringsfleksibilitet 	<ul style="list-style-type: none"> - TCO for kunder - Gennemsnitlig lagerbinding
Virksomhed	<ul style="list-style-type: none"> - Leveringsoverholdelse - Informationsgrad 	<ul style="list-style-type: none"> - Kostpris på varen - It-omkostninger
Funktion	<ul style="list-style-type: none"> - Produktionstid - Tid til emballering - Ordrebehandlingstid 	<ul style="list-style-type: none"> - Produktionsomkostninger - Produktudviklingsomk. - Transportomkostninger
Individuelt	<ul style="list-style-type: none"> - Nøjagtighed i registreringer - Telefonservice - It-kendskab 	<ul style="list-style-type: none"> - Forbrugt tid ved maskine - Tid pr. levering

Figur 11.8: *Balanced Scorecard på forsyningskædens effektivitet*

Benchmarking processen kan forløbe således:

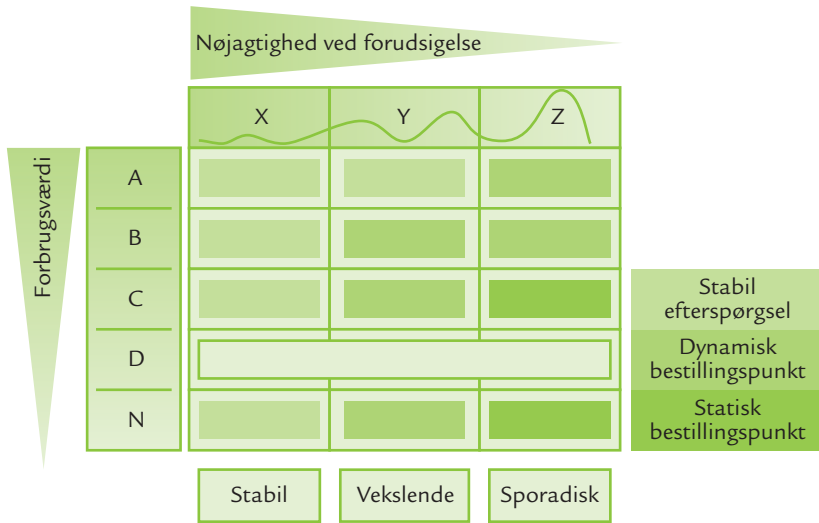
- Identificere og forstå de processer der skal måles
- Etablere et benchmarking-team
- Beskrive hvilke processer der skal benchmarkes
- Identificere benchmarking-partnere
- Indsamle data
- Analysere data og opstille præstations-gab
- Gennemføre forbedringer
- Informere om resultaterne

Figur 11.9: Benchmarkingprocessen



Figur A: HC Group

Planlægningsmetoder og mål



Figur B: Beregninger i HC GROUP

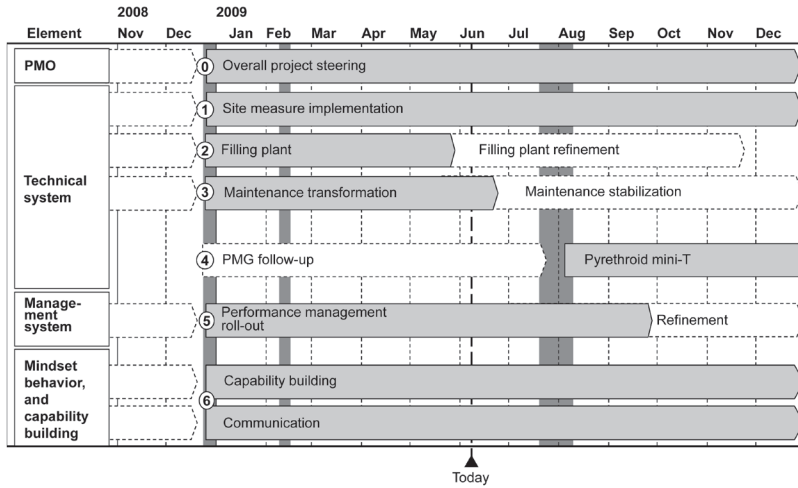


Figur C: Cheminova

0 Transformation phase 3
WORKPLAN FOR 2009



■ Vacation period



Source: Rønland Optimization Team

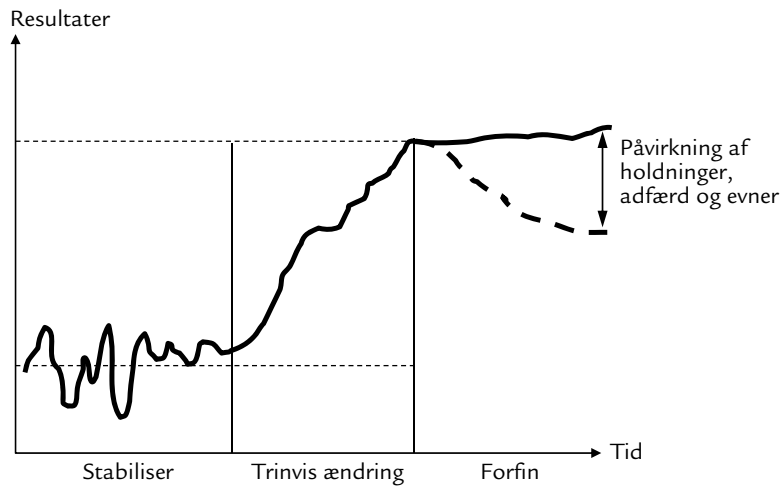
0

Figur D: Lean hos Cheminova

Kilde: Rønland Optimization team



Figur E: Systematisering via 5S-model



Figur F: Øget produktion



Figur H: Udvalg af Haahr & Co.s produktsortiment



Figur 1: Scancom-møbel



Figur J: Scancom-medarbejdere