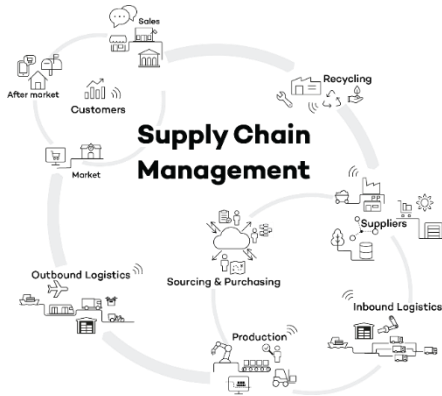




SCM - STRATEGISKT SAMARBETE



Erbjudandets innehåll:

Utmaningar: För hög riskexponering och dåligt utfall i kritiska affärsrelationer.

Utförande: Implementering av mallar och verktyg för att möjliggöra stabila win-win relationer.

Resultat: Stabiliserade affärsrelationer med mindre riskexponering.

Dagens utmaningar inom industrin

Organisatorisk siloproblematik är inte en IT-fråga. Tekniker för att riva silos har funnits i decennier, och dessa täcker in både silomentalitet inom företaget såväl som i relationerna med externa parter.

Utmaningen ligger snarare i att se till att förmågan och viljan att hantera ömsesidiga åtaganden mellan parter i försörjningskedjan etableras och upprätthålls.

Det finns betydande risker i prognosavvikelser, produkt-sortimentsändringar, orderhantering och andra SCM-områden, som måste behandlas redan i avtalet.

Erbjudande och utförande

Vi förstår förutsättningarna för tvärfunktionellt samarbete inom och mellan företag. Vi förstår också hur man skapar en SCM-bilaga till ett affärsavtal eller en kommunikationsplan för att säkerställa efterlevnad av överenskomna åtaganden och riskdelning.

Vårt erbjudande omfattar verktyg och beslutsunderlag för organisationen, samt utbildning av berörd personal på olika nivåer. Vi tillhandahåller även mallar för att sätta upp processen för att säkra kvaliteten i det strategiska samarbetet.

Förväntat resultat

Ni kommer att ha de verktyg som behövs för att i praktiken ta er an och möjliggöra nästa nivå i samarbetet med era strategiska partners inom försörjningskedjan.

Är ni verksamma inom kontraktstillverkning, eller om ni har kritiska kund- eller leverantörsrelationer, kommer vi att förse er med verktyg för att hantera eller förebygga icke önskvärda scenarier, såsom stora prognosavvikelser, att teknik eller varor föråldras samt att leveransproblem uppstår.

Med dessa strategiska hörnstenar på plats, kommer ni att ha stora möjligheter att skapa ömsesidigt stabila och lönsamma relationer med era viktigaste kunder och leverantörer.

För mer information kontakta
scm@afry.com