

DEMAND CHAIN NAVIGATOR

Nationaal
T&U Platform

Demand Chain Navigator

Wat is het en waarom voor uw bedrijf!

Workshops BOM/LIOF

Paul Gosselink
IPL Consultants
gos@ipl.nl



Programma

- Ontstaansgeschiedenis
- Organisatie en deelnemers DCN
- Korte opzet van de DCN
- Wat zit er voor mij in de DCN?
- Uitrol in 2003
- Vragen

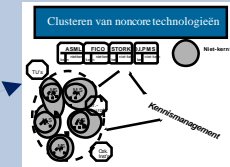
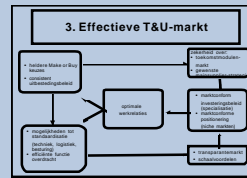
Van SOM² naar DCN: vijf jaar voorbereiding maar achteraf een logisch traject

Mannen van het eerste uur:

- Ton van Zwam
- Frits Tiek
- Gerard Knibbe
- Bert van der Loo
- Geert-Jan van Renssen
- Paul Gosselink & Hans Praat

4/10/96

Analyse + oplossingen



Tools

Eerst de basis:
Assessments

1997

1998

Tools

Introductie
electronisch
vergaderen

1999

Coalitie



2000

Kern EZ-maakbeleid

Rom's

2001

Stichting Nationaal T&U-platform

18/0/02
Kick off

2002

1e versie
DCN

uitrol
DCN
o.a.
via ROMs

2003

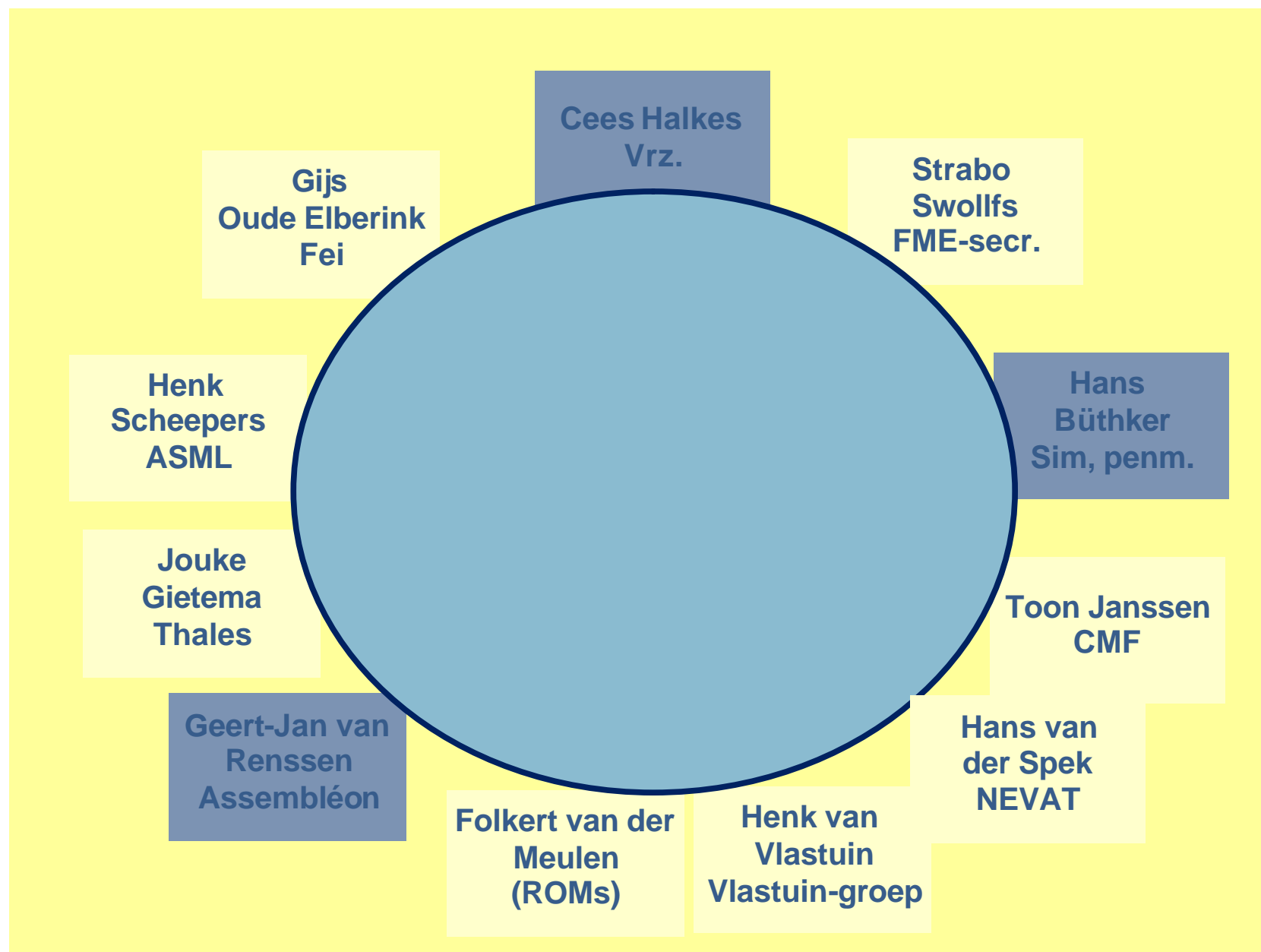
Start pilots

Nationale T&U Agenda

De markt
IPL



Stichting "Nationaal T&U Platform"



**Klankbord
voor
DCN projectteam
(ontwikkelaars)**

Deelnemende bedrijven

LEADERS IN ELECTRONIC MANUFACTURING TECHNOLOGY

Frencken Group

Philips Medical Systems

Apparatenfabriek ARA bv

The Process of Innovation



DCN in kort bestek

Wat is het?

- Instrument om volgens objectieve criteria inzichtelijk (meetbaar) maken:
 - wederzijdse verwachtingen en eisen, nu en in de toekomst
 - feitelijke kennis en kunde van uitbesteders en toeleveranciers
 - kwaliteit van organisatie en processen
 - voldoen prestaties aan doelen
 - kwaliteit van de relatie; passen bedrijven bij elkaar
 - onderdeel van strategische en operationele contacten tussen bedrijven

Ambitie DCN

- Breed geaccepteerde en gecertificeerde, methode voor keten/netwerk- en bedrijfsontwikkeling

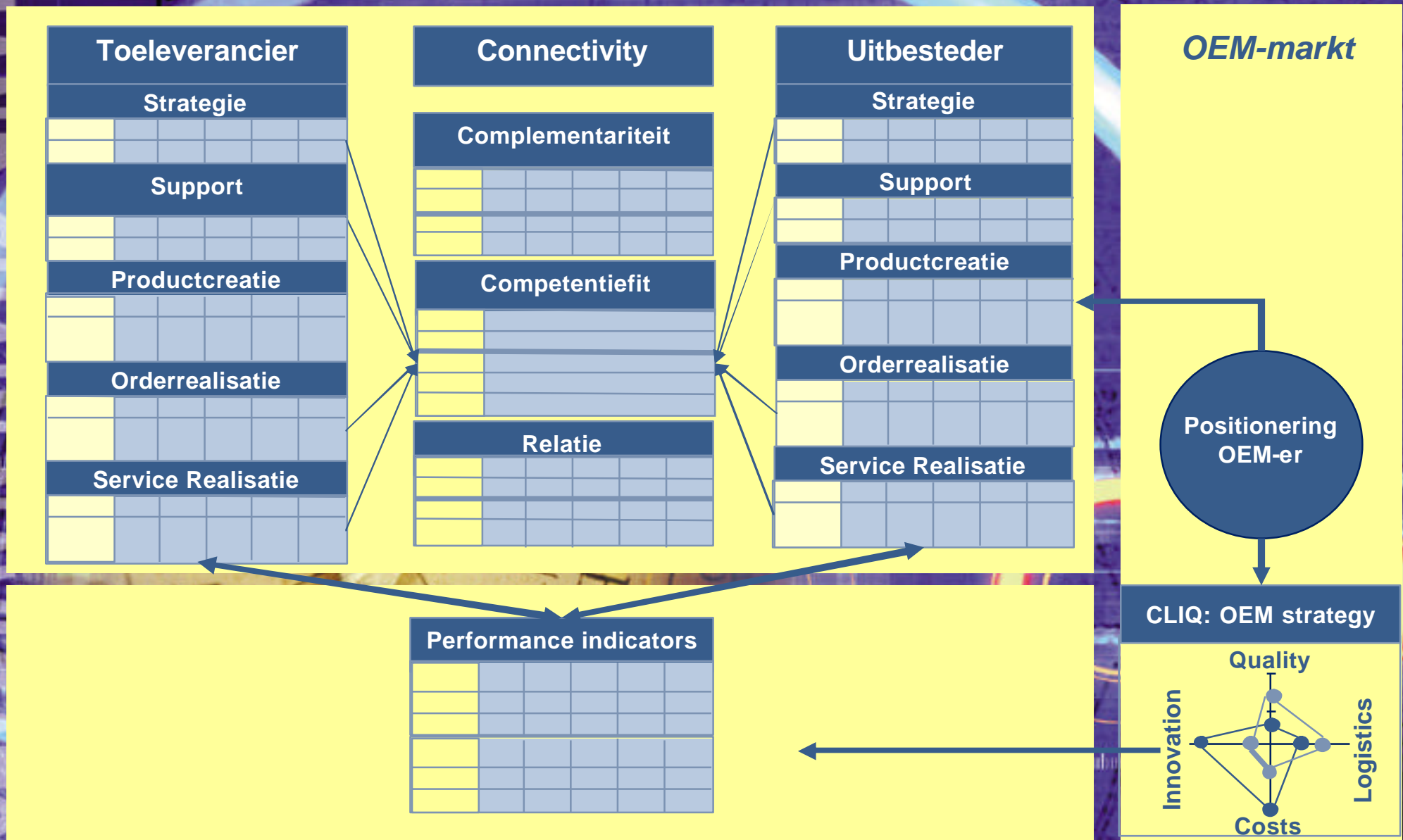
Drie kernfuncties

- **Meetlat:** professionaliteit vaststellen en vergelijken
- **Routeplanner:** marktconform verbeteren
- **Katalysator:** bewaken voortgang verbeteringen

Wat kunt u er mee?

- Gericht verbeteren, veranderen en/of investeren op drie niveaus
 - individuele bedrijven (OEM, toeleveranciers)
 - samenwerking uitbesteder en toeleverancier
 - integrale voortbrengingsnetwerk/keten

Basismodel Demand Chain Navigator



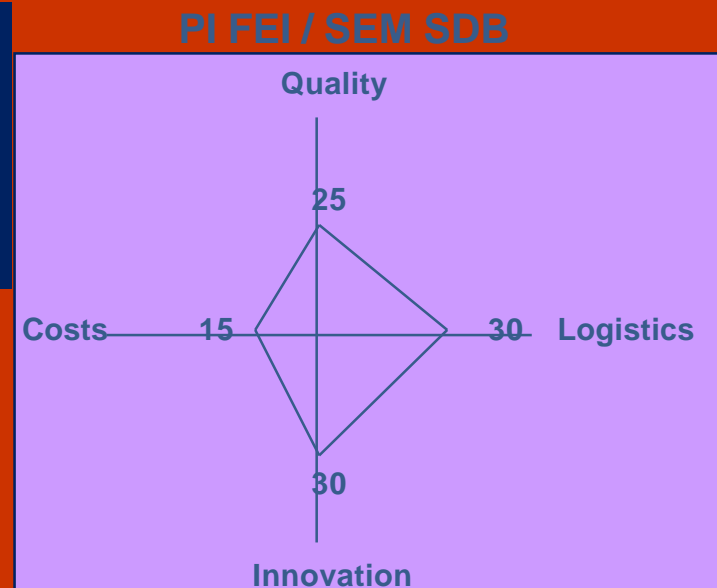
Objectief: wat vraagt markt (nu - toekomst) en hoe presteert voortbrengingsnetwerk/ket



CLIQ voor OEM:

- totaal
- per productgroep
- per business unit

- ≠ Op machineniveau
- ≠ Vastgesteld samen met key klanten FEI
- ≠ Relatieve gewicht bepaald van kritische succesfactoren



Geselecteerd uit standaard DCN-lijst

Performance scorecard OEM – lijn 1 supplier A

	Gewicht	Performance Indicatoren FEI	Target FEI	Performance Indicatoren Supplier A (deel-product-niveau)	Targets supplier A	Performances supplier A
Quality	25	Installatietijd	15 dagen		xx	xx
		Uptime	>95%		xx	xx
Logistics	30	Levertijd	<12 weken	Levertijd voorraad	< 8 w 2 modules	xx
		Ramp up	25% 3 mnd		xx	xx
Innovation	30					xx
Cost	15	Cost of ownership	- 10%/jaar		xx	xx
		Prijserosie	5%/jaar		xx	xx

Vertaalslag naar PI's voor toeleveranciers (module niveau)

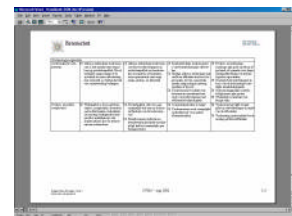
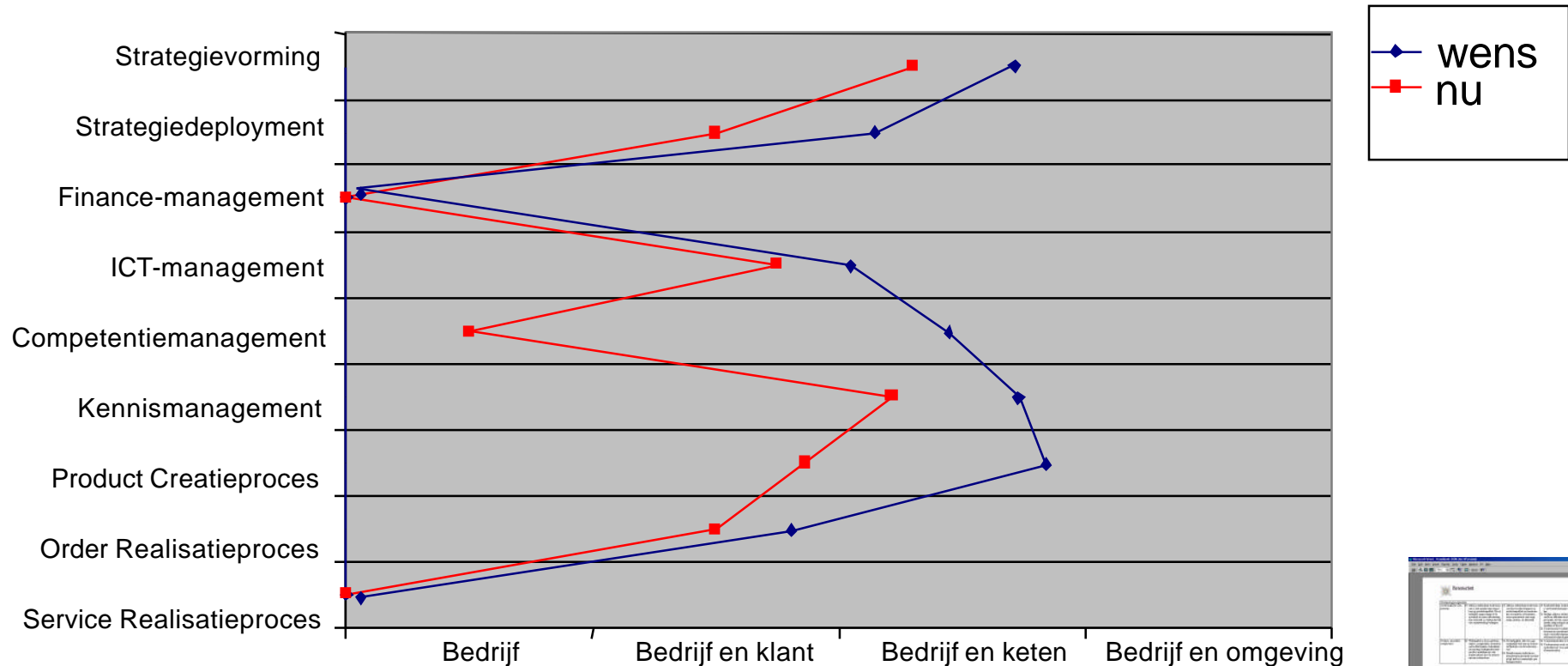
Performance indicatoren FEI

	Performance indicatoren	Target
Quality	Installatietijd	15 dagen
	Uptime	>95%
Logistics	Levertijd	<12 weken
	Ramp up	25% 3 mnd
Innovation		
Cost	Cost of ownership	- 10%/jaar
	Prijserosie	5%/jaar



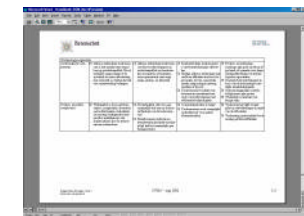
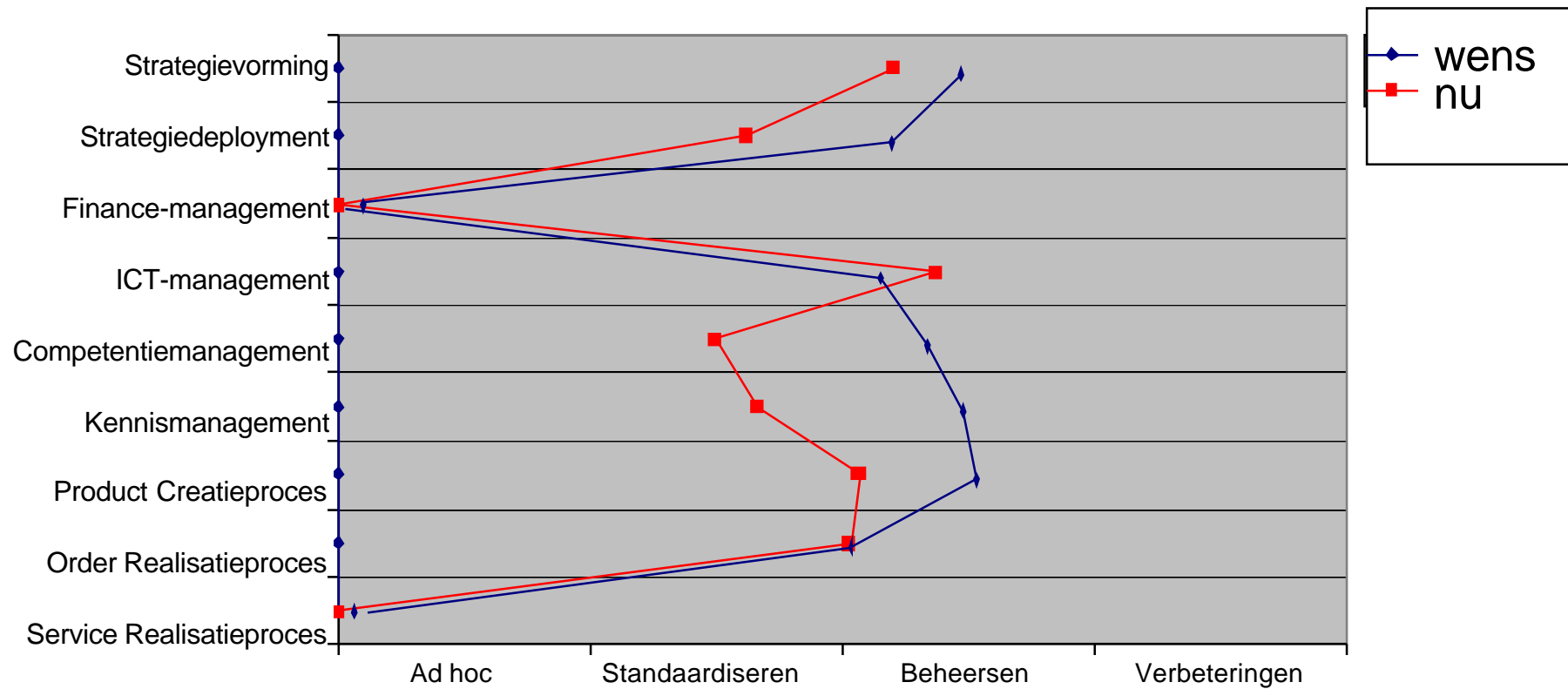
Per bedrijf in een netwerk: vaststellen gewenste en huidige kwaliteit van organisatie en processen

Score **SCOPE** bedrijf XX in 2002



Basis: assessment dat niveau competenties vaststelt
 per rol anders (apart assessment voor OEM, moduleleverancier en componentenbedrijf)
 bedrijf kan zich via zelf assessment voorbereiden
 score wordt vastgesteld via audit door gecertificeerde auditor

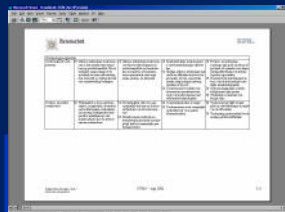
Score **professionaliteit** bedrijf XX in 2002



Beoordeling of relatie haalbaar en goed is

1: Complementariteitsmatrix

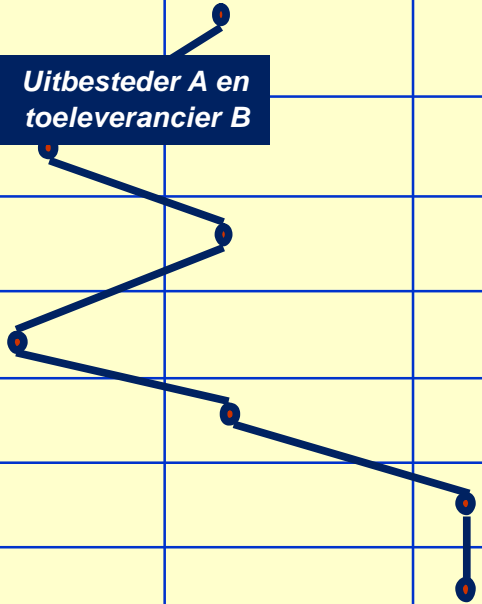
Vaststellen of combinatie kans van slagen heeft



- Fit to max!
- Agenda voor bilateraal overleg

	Complementariteit			
	Gebrek aan complementariteit benadeelt resultaat relatie	Voorwaardelijke complementair: investeringen noodzakelijk om relatie markt-conform te krijgen	Synergie korte termijn gegarandeerd	Synergie lange termijn gegarandeerd
Positionering				
Visie				
Omvang en ambities				
Technologische competenties				
Product- en pakket complexiteit				
Geografie				
ICT-systemen				

Uitbesteder A en toeleverancier B



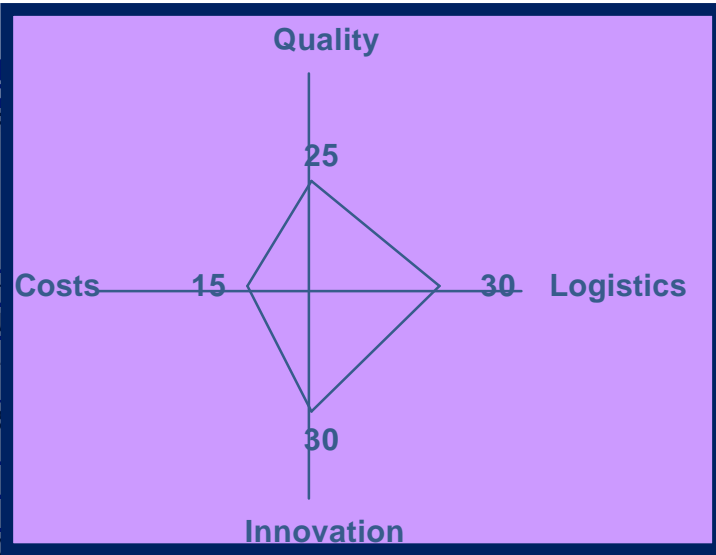
Beoordeling of relatie haalbaar en goed is

2: vergelijking competentie-assessments

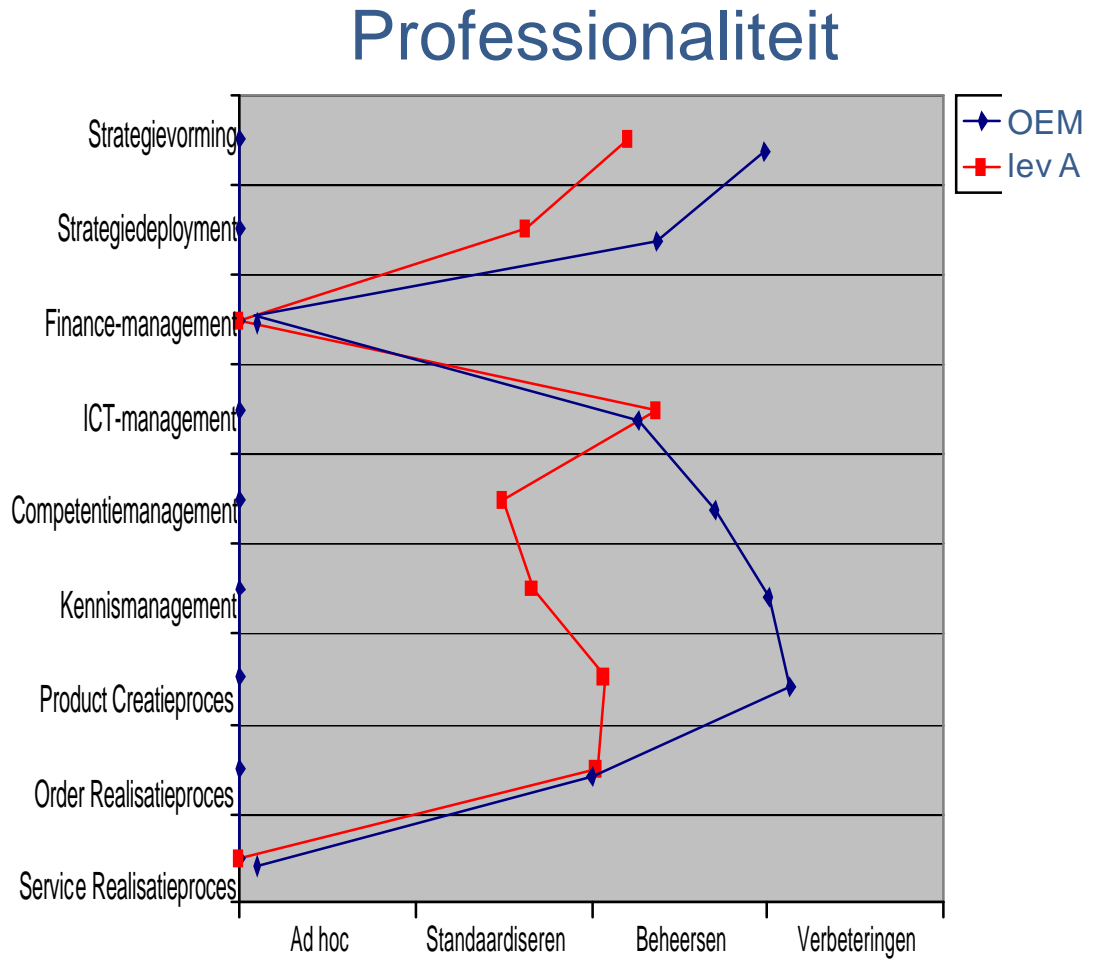
Bepalen of cruciale competenties bij beide spelers op voldoende niveau zijn



PI FEI / SEM SDB



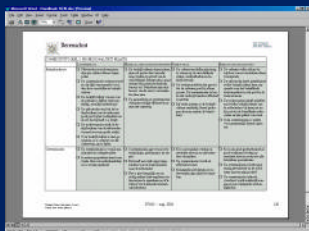
Performance s		Gewicht		Perf man	supp A
Quality	25	25	Ir	xx	xx
Logistics	30	30	L	xx	xx
Innovation	30	30	R	xx	xx
Cost	15	15	O	xx	xx
			ownership		
			Prijserosie	5%/jaar	xx



- Waar scores op hetzelfde niveau?
- Waar niet?
- Wat vinden we daarvan?
- Wat gaan we eraan doen?

3 relatie-assessment

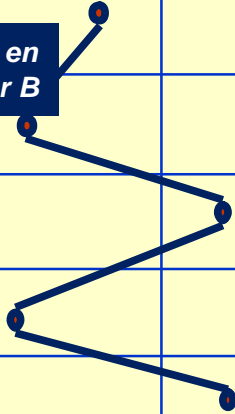
Vaststellen of relatie slim is georganiseerd



- Fit to max!
- Agenda voor bilateraal overleg

	Professionaliteit relatie			
	Laag	Voorwaardelijke	Goed niveau	Hoog niveau, adaptief
Dynamiek				
Bedrijfsculturen				
Communicatie				
Afspraken en contracten				
Vertrouwen				

Uitbesteder A en toeleverancier B



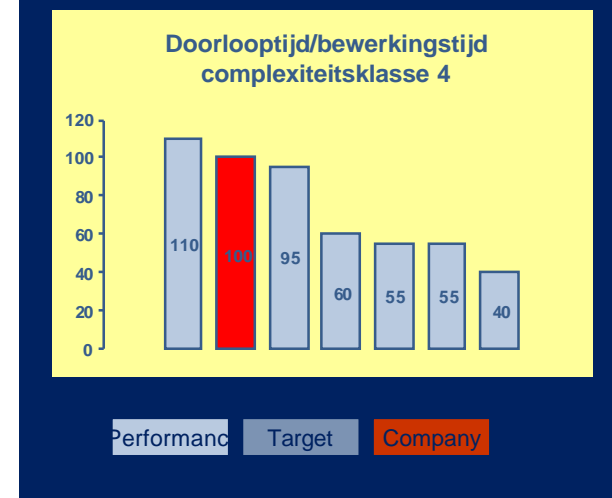
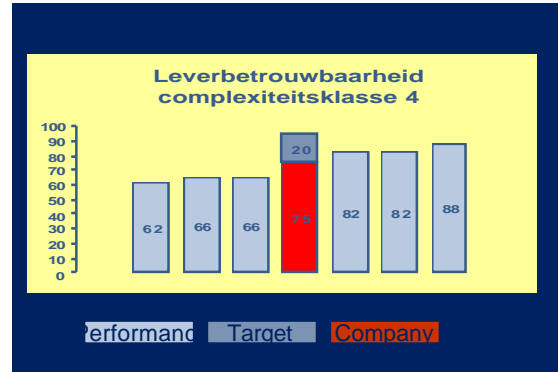
Hoe de voortbrengingsnetwerk verbeteren?

Methodiek: sleutelen aan proces en professionaliteit bij - in dit voorbeeld- toeleverancier

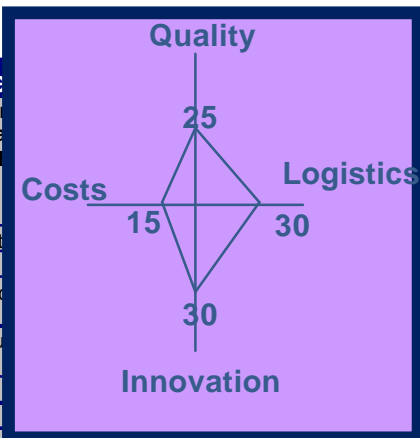
Selectie kritische aandachtsgebieden:

- beheersing voortgang PcP
- methoden OrP: forecast; planning

Benchmarken vergelijkbare bedrijven



Performance score		Supplier A		Supplier A	
	Gewicht	Performance Indicator	Supplier A	Supplier A	Supplier A
Quality	25	Installatie	xx	xx	
Logistics	30	Uptime	xx	xx	
Innovation	30	Levertijd	xx	xx	
Cost	15	Ramp up	xx	xx	
		Cost of ownership	xx	xx	
		Prijserosie	xx	xx	



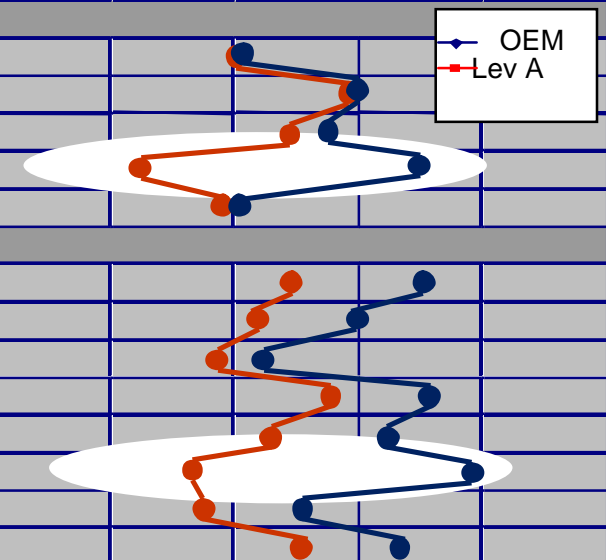
Competentie assessment

Productcreatieproces

- § Focus innovatieproces
- § Inbedding in business proces
- § Genereren creatieve oplossingen
- § Organisatie en systematiek
- § Tooling

Orderrealisatieproces

- § Kw aliteit
- § Behoeftbeheering
- § Performance afspraken
- § Verantwoordelijkheidsverdeling
- § Proces inrichting
- § Methoden en verantwoordelijkheden
- § Communicatie
- § Organisatie en monitoring





What's in it for me?

Uitbesteders individueel

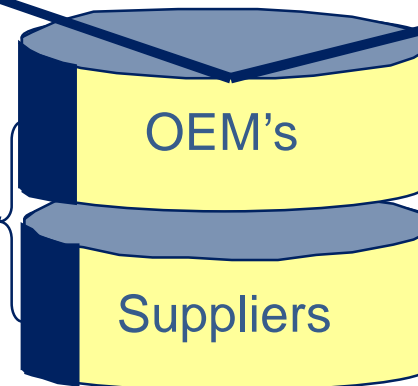
- Objectiveren (pre)selectie
- Beter communiceren (preferred profiles)
- Meer rendement op investeringen in suppliers development
- Check "fit" relaties met leveranciers

Uitbesteders gezamenlijk

- Gemeenschappelijke pre-selectie/auditing
- Uitwisselen best practices
- Gerichter sturen en ondersteunen toeleveringsindustrie

Keten/bilaterale samenwerking

- Marktvragen transparant maken
- Beter afstemmen competenties
- Benchmark ketenperformances
- Opstellen/marktconform maken van verbeterprogramma



T&U-markt

- Verbeteren fit/interactie
- Monitoren trends demand chain
- Identificatie missing links & discrepanties
- Objectiveren dialoog

Toeleveranciers individueel

- Objectieve meetlat: weten wat klant wil en waar u als bedrijf staat (nu - toekomst)
- Operationele en strategische routeplanner volgens markt-standaards
- Beoordelen klantenportfolio ("fit" met alle klanten?? Of deel ervan??)
- Betere kredietmogelijkheden

Toeleveranciers gezamenlijk

- Ontwikkelen roadmaps
- Competentieontwikkeling
- Minder audit-uren

Uitrol DCN, mede via de ROMs

- Concreet toepassen DCN bij bedrijven
 - ondersteunen bedrijven en netwerken bij verbeteren en veranderen
 - ondersteunen bedrijven bij keuze klantportfolio en investerings- en/of stimuleringsmiddelen
- Regioversterking
 - identificatie collectieve (branche) verbeterpunten
 - gericht stimuleringsprogramma
- Tools:
 - creëren awareness via workshops
 - kennis en kunde inbrengen
 - financiering (drempel verlagen)
- Hoe DCN gaan toepassen:
 - licentie nemen via stichting Nationaal T&U platform
 - uitvoeren en verbeteren