

Notesamling til Moderne Økonomistyringsværktøjer

Indholdsfortegnelse

Part 1 Rainer - Measuring and managing corporate strategy	2
Corporate strategy	2
Directional Strategy	3
Portfolio Analysis	5
Parenting Strategy	8
Part 2 – SCM.....	10
Strategic Cost management in Supply Chains	10
ECM - Executional cost mangement	12
TCO - Total cost of ownership	13
Part 3 – Steens stokastik og statistik	17
Beslutninger under usikkerhed (deterministisk vs. stokastisk).....	18
Risk output	22
Fortolkning af Output fra Excel (Regressionsanalyse)	26
Part 4 LEAN	28
LEAN Succes.....	30
Part 5 – Beyond Budgetting	33
Target setting.....	33
Forecasting	34
Resource allocation.....	34

- Governace structure; Er hvordan organisationen koordinere aktiviteter og deadlines , horizontal og vertical.
- Organization structure & Design; Er hvordan organisationen er bygget op, dette anses for at være noget som manageren kan ændre på, for at lave en bedre struktur.
- Policies and procedures; her er standard procedure vigtige og organisations regelsæt.

Portfolio Analysis

PA er et underemne til directional strategy, da en porteføljeanalyse afhænger sammen med den pågældende virksomheds overordnede forretningsstrategi.

Definition: Direktionen ser på produktlinjer og SBU'er, som en række af investeringer der forventes at give et profitabelt afkast. Der evalueres løbende på salget, markedsandele, produktionsomkostninger og potentielle markedsfordele.

Idéen bag PA ligger i faget finansiering om den efficiente rand, hvor høj afkast kræver høj risikovillighed og omvendt. Hertil skal det nævnes at jo mere man diversificere sin portefølje jo mindre er den usystematiske risiko.

Anvendelse:

For at anvende teorien om portfolio analysis benyttes BCG-matrice og en McKinsey model

BCG-matricen er en del af Portfolio Analysis, idet at den gør profitabilitet synlig vha. Product Life Cycle og dermed giver den generiske strategi vejledning i hvordan man som direktion skal agere i sammenhold med corporate strategy.

Part 2 – SCM

Økonomistyring i forsyningskæden

Handler om at skabe en bedre værdi for kunden til de laveste omkostninger eller samme omkostninger som konkurrenten. Dette gøres ved at identificerer hvor der skabes mest værdi i værdikæden "Value add".

Forsyningskæde

En forsyningskæde er et system, som består af hele processen fra råvarer til færdigproduceret produkter. Derfor er elementer i dette system råvareudvindig, grossister, producenten, detailforhandleren og til sidst forbrugeren. Den primære kæde er grossisten, producenten og forhandleren. Der kan indgå flere aktører før og efter den primære kæde afhængigt af branchen man opererer i.

Værdikæde

Virksomhedens Værdikæde er de aktiviteter og støtteaktiviteter er de aktiviteter som skaber værdi. Primære Aktiviteter er (Indgående logistik, produktion, udgående logistik, marketing- og salg, og eftersalg/service.)

(Støtte aktiviteter kan nævnes som: R&D, HR, Virksomhedens infrastruktur og Indkøbsfunktion/administration).

Værdikæden forbedres ved at have den interne sammenhæng (Inden for virksomhedens grænser) og den eksterne sammenhæng med leverandøren.

Strategic Cost management in Supply Chains

Består af to typer cost driver - structural cost driver (Her er fokus på, Org. struktur, investeringer, operating leverage of the firm.

Executional cost driver som reflekterer på effekten og efficiensen af den udførende strategi.

Består af SCM og ECM

SCM - Structural Cost management

Strukturelle aktiviteter og cost-driver (Det som driver omkostninger)

Strukturelle aktiviteter (Ledelsesstruktur, "make, buy or Ally" beslutninger" vertikal integration, medarbejder sammensætning. SCM fokuserer på strukturelle aktiviteter, for at optimerer, designe og andre forhold til forsyningskæden. Her kan man designe forsyningskæden gennem LEAN, Value

omkostningsallokeres ud fra. De forskellige afdelinger giver leverandøren points, som bliver omdannet til en procentsats i kalkulationen. Totalcost faktor som giver et billede af hvordan leverandøren i forhold til andre.

Differentieret tilgang

Zachariassen og Arlbjørns (2011) differentierede tilgang

Type af relation kommer an på hvor kompleks produktet/service er.

Armslængde leverandør – standard vare

Strategisk partnerskab – speciel vare

Der findes 4 forskellige typer af situationer mellem leverandøren og virksomheden.

Complexity of cost drivers	High	Over-engineering	Learning
	Low	Manipulation	Confirmation
		Arm's length	Partnership
		Type of relationship	

Kompleksiteten af cost drivers i TCO, kommer an på niveauet af samarbejdet som bruges med leverandøren. Jo flere afdelinger skal involveres med leverandøren, desto flere omkostninger skabes der. Dette kan medføre 4 forskellige situationer.

Over-design

Lærding

Manipulation

Bekræftelse

Strategisk positionering (Porter)