

# Opbrud i værdikæden

Mads-Ole Astrupgaard

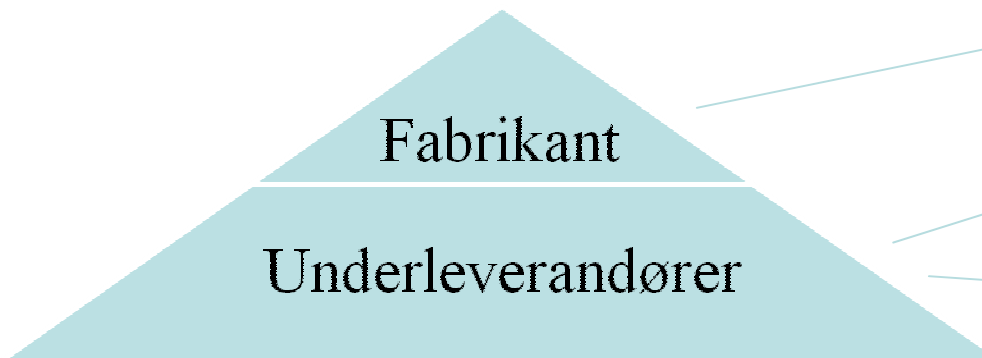
*CEO, Fritz Schur Technical Group  
Næstformand, Vindmølleindustrien*



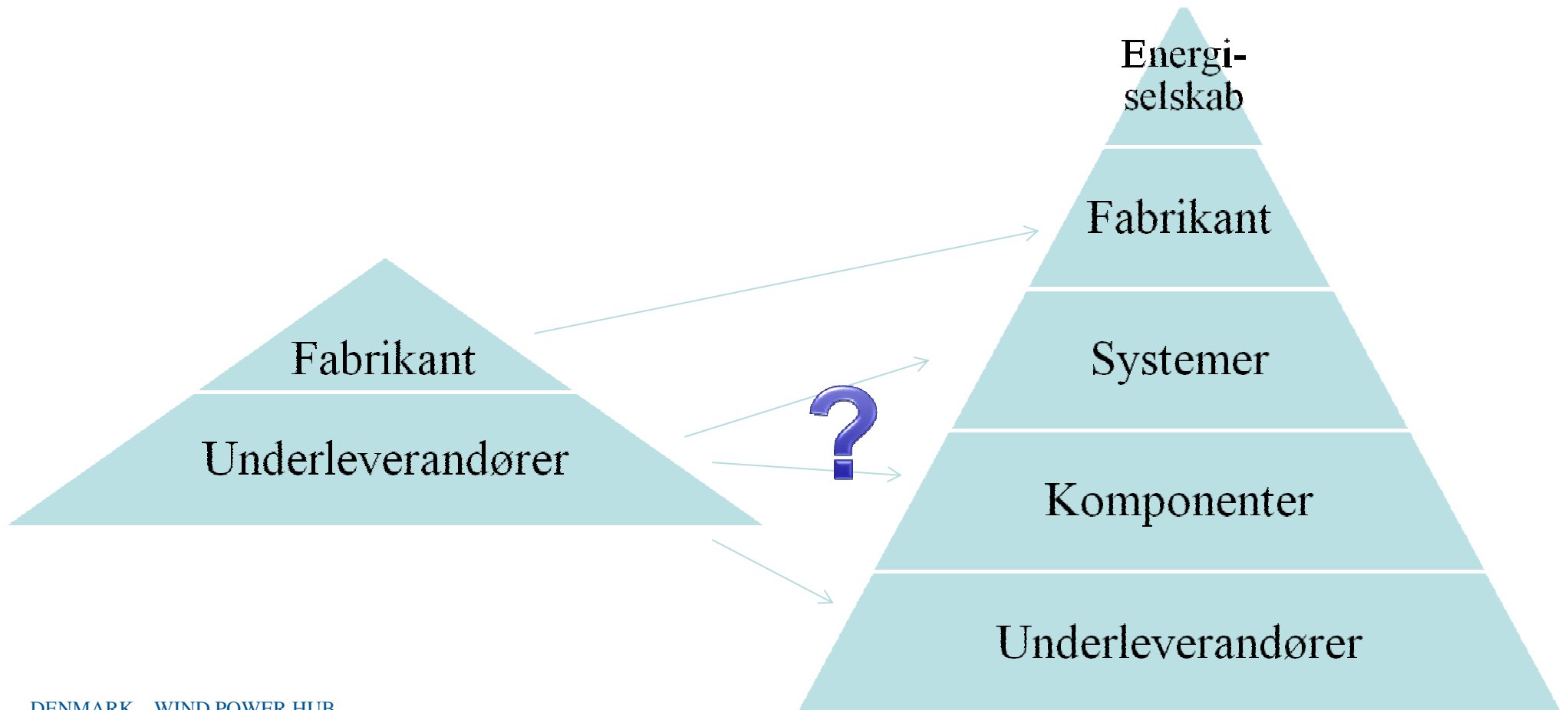
# Opbrud i værdikæden



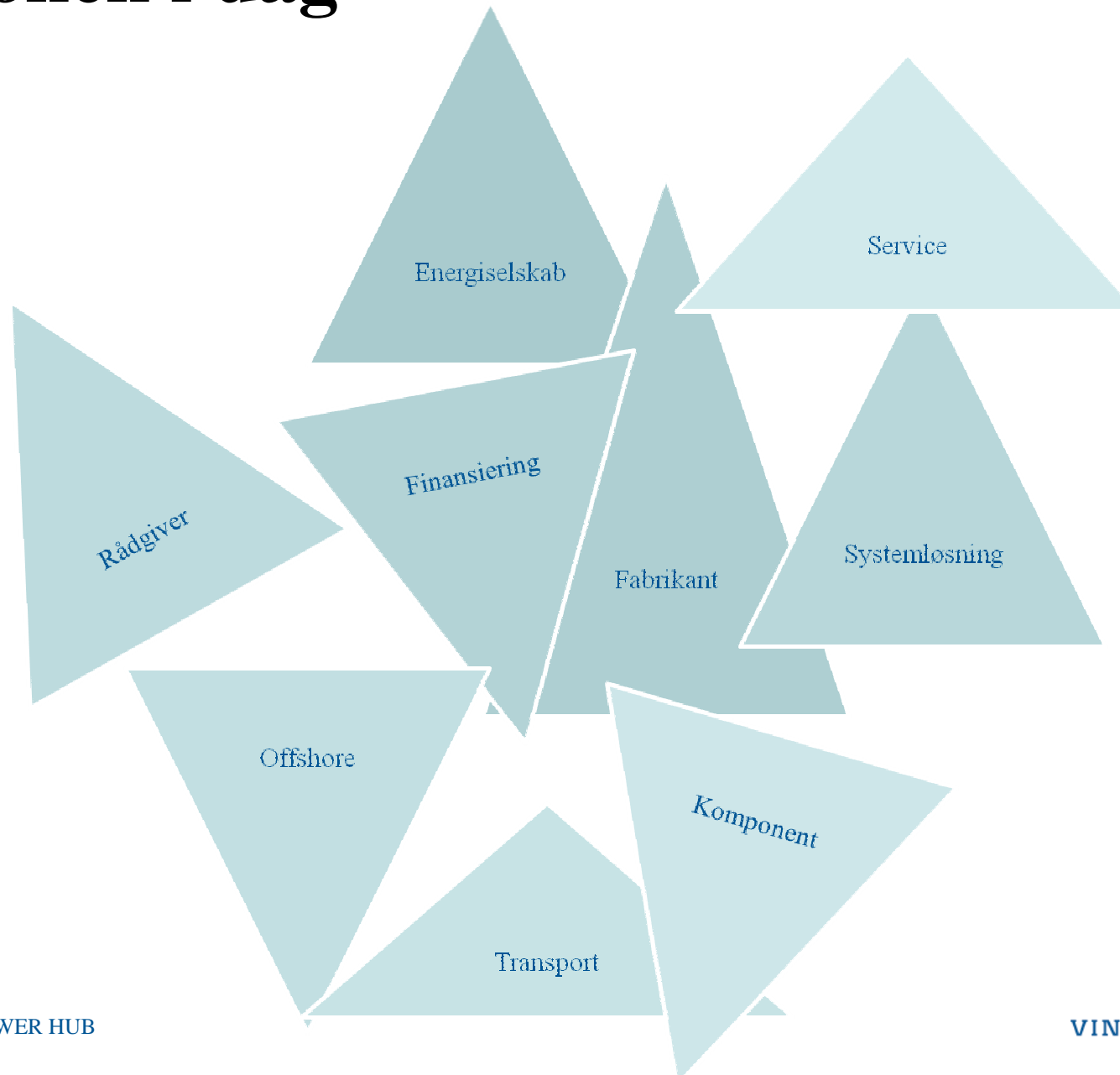
**FORTID**



**FREMTID**



# Situationen i dag



# Krav til leverandører (1/3)



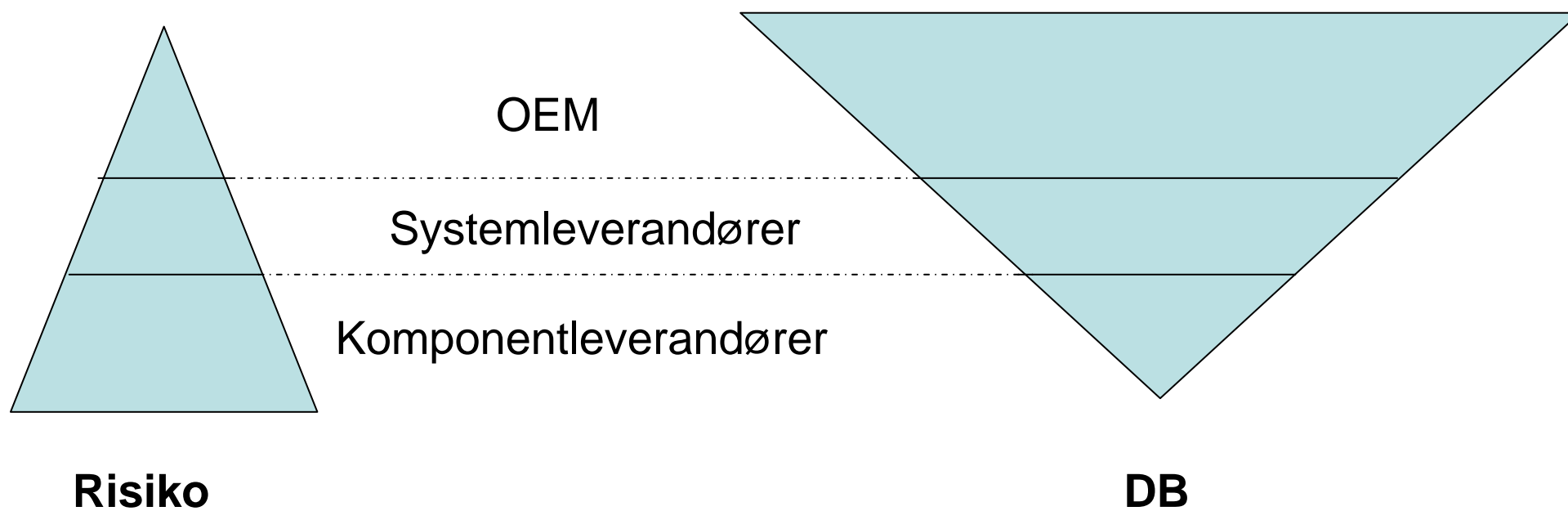
- Markante prisreduktioner
  - bliver kvalitet og service sekundært?
- Svingende aftræk
- Øget konkurrence – også fra andre brancher – Viden??
- Stadigt stigende kvalitetskrav og andre krav?
  - Specifikke krav om nedbringelse af fejlrate
  - Krav om at leverandører tager større ansvar for system/produkt

# Krav til leverandører (2/3)



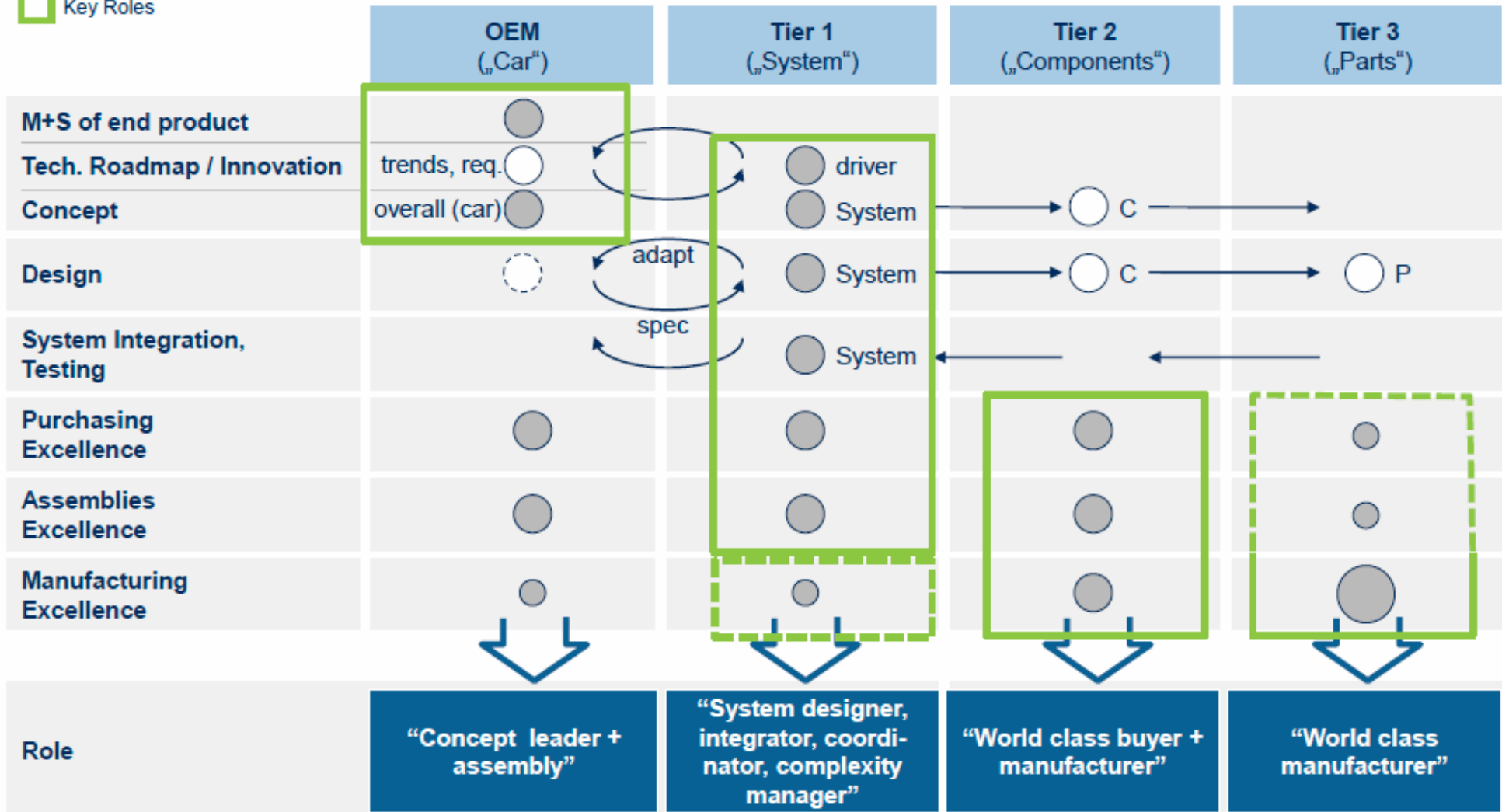
- Globaliseringen – og vindmølleproducenterne er blevet mere varsomme med commitment ved etablering
- Ikke kontante kvantiteter men andel af produktion
- Kortere lead times
- Betalingsbetingelser
- Krav om kitting/modulleverancer
  - Uden meromsætning for leverandørerne
- Ovennævnte giver kraftig kapitalbinding i kæden

# Krav til leverandører (3/3)

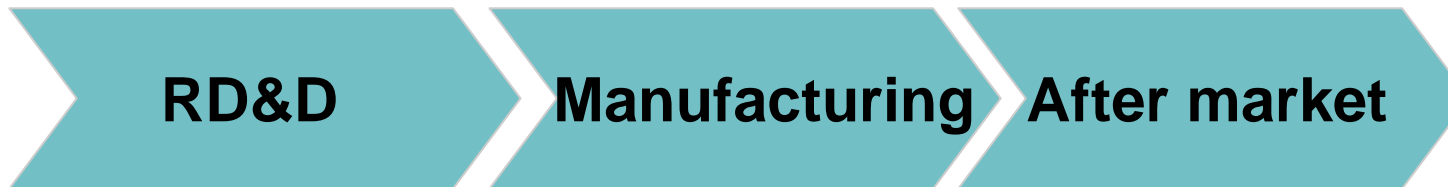
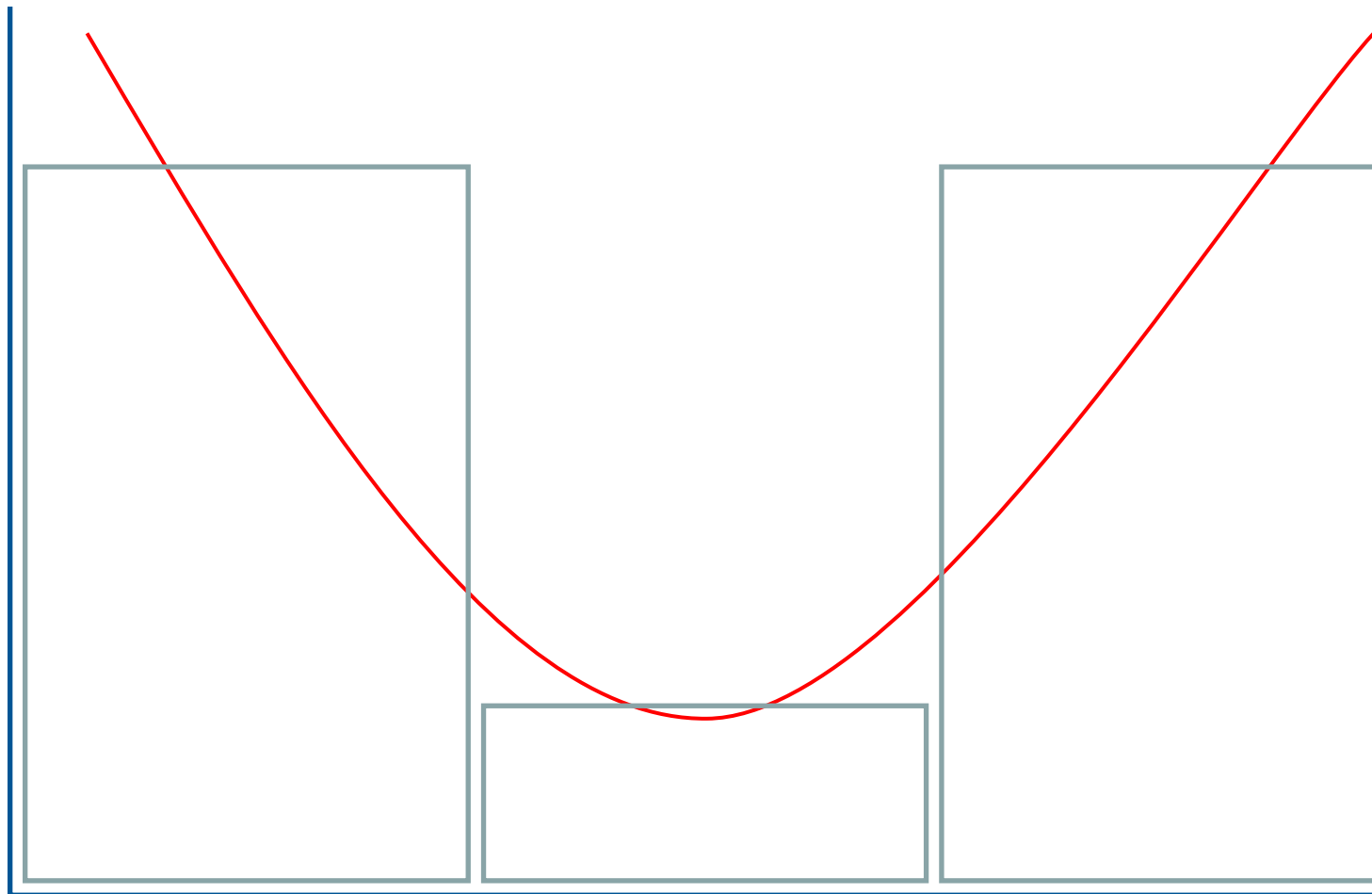


# Supply Chain Roles

Key Roles



**Value  
creation**

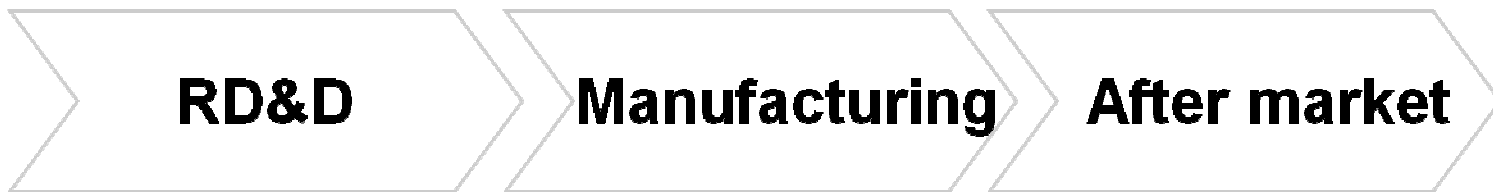
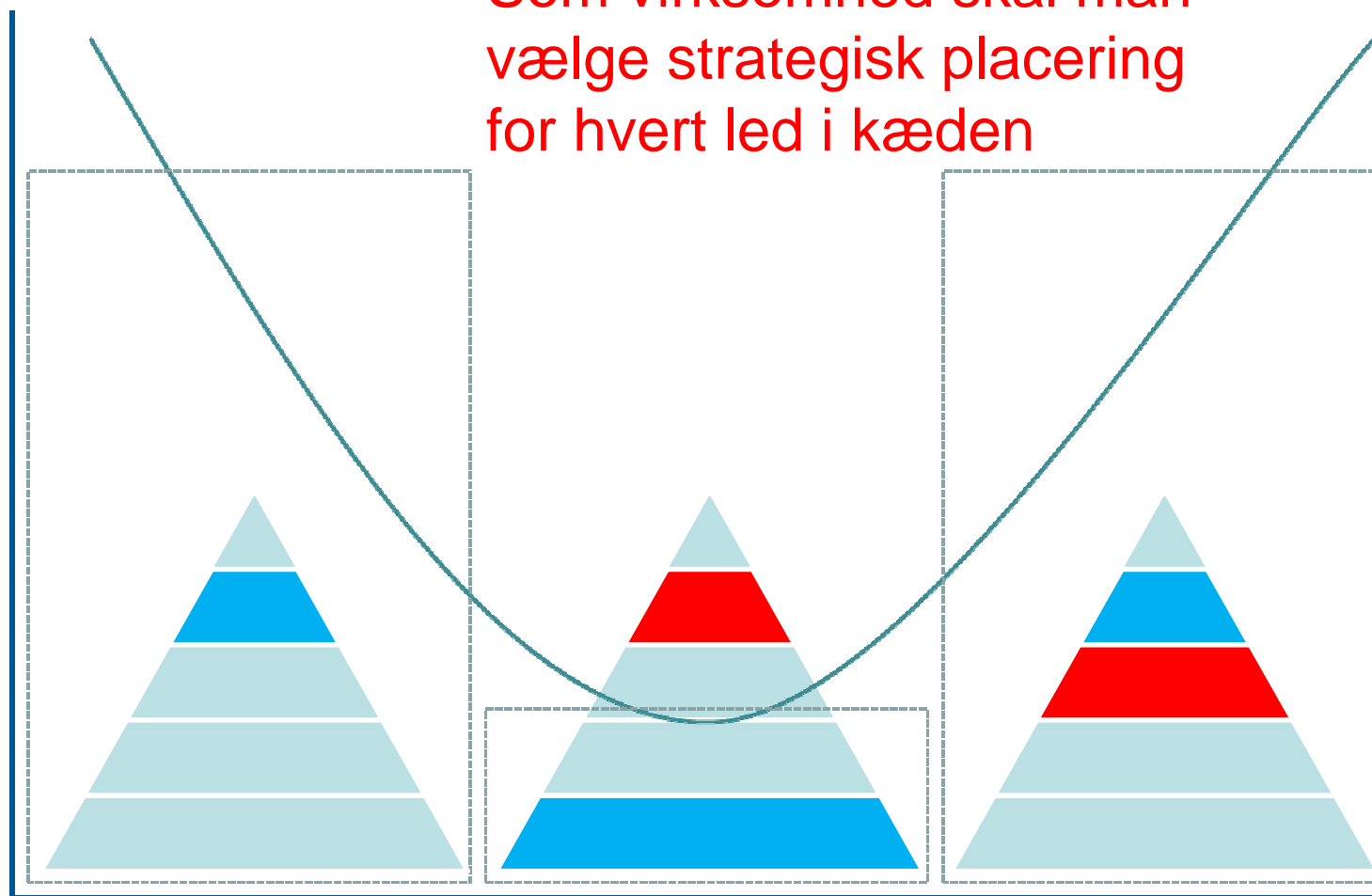


**Supply  
chain**

# Value creation

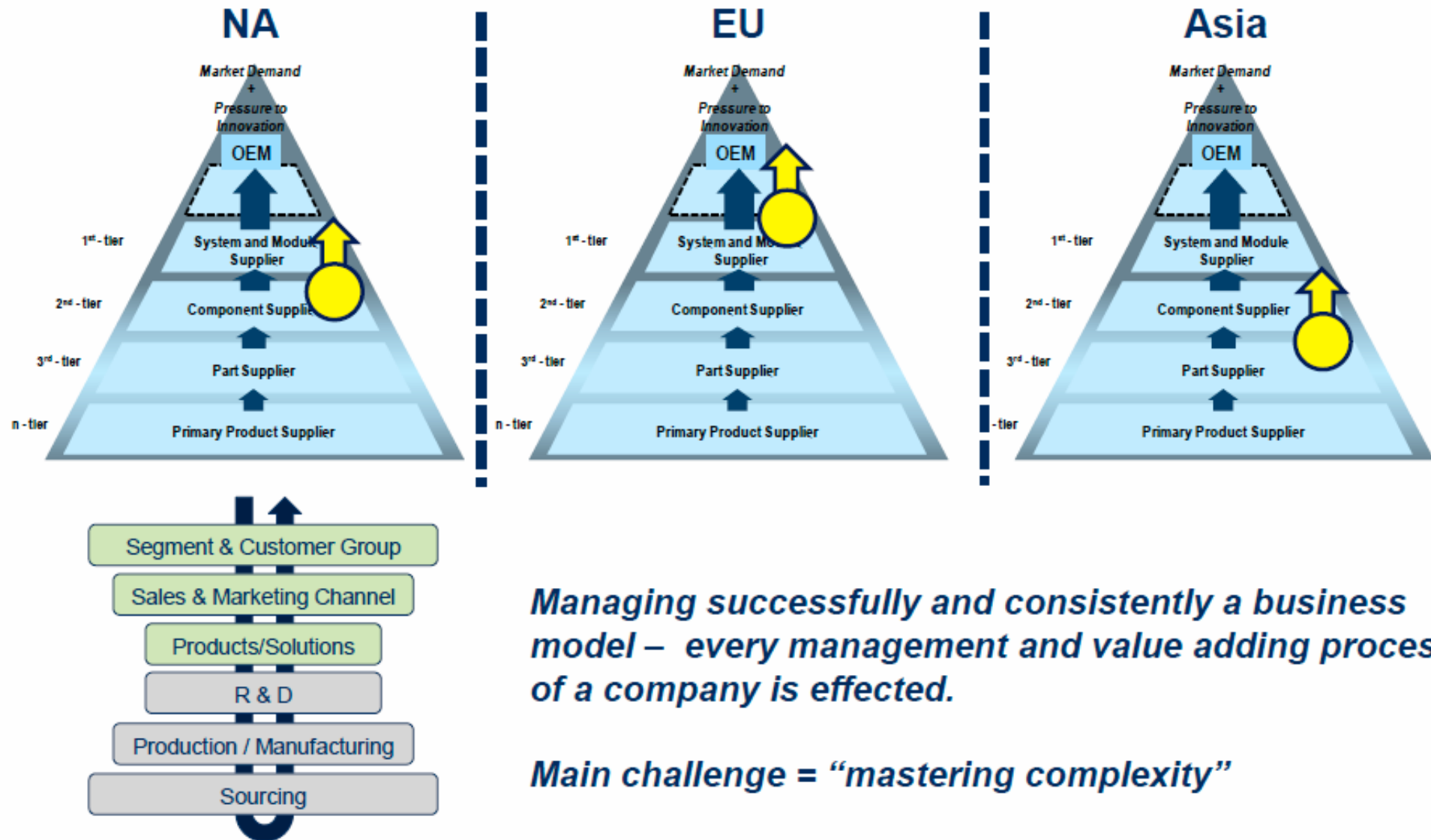


Som virksomhed skal man vælge strategisk placering for hvert led i kæden



Supply chain

Due to the different degree of maturity at global market regions – companies are forced to manage different Business Models at same time



*Managing successfully and consistently a business model – every management and value adding process of a company is effected.*

*Main challenge = “mastering complexity”*

# Udfordringen.....

Under hensyntagen til din strategiske placering



Global vækst

Løsning?

Industrialisering

Løsning?

Innovation

Løsning?



# Spørgsmål?



# Tak for ordet!