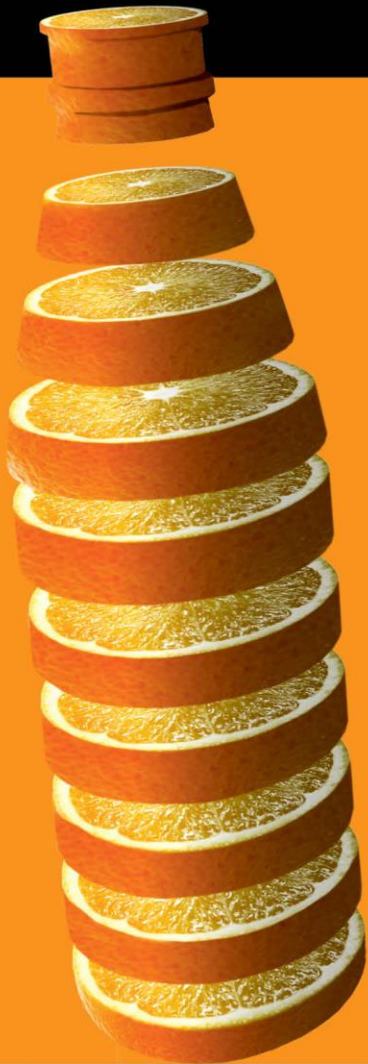


# Bienvenidos a: ¡ The Fresh Connection ! Sesión 1

# ¡ BIENVENIDOS !

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



... porque su tarea [del directivo] es un **trabajo** muy difícil, exigente e implica la asunción de riesgos. Y aunque disponga de maquinaria para ahorrar esfuerzos, **nadie ha inventado todavía** una máquina que nos “ahorre tener que trabajar”, por no hablar de **una máquina que nos "ahorre tener que pensar"**.

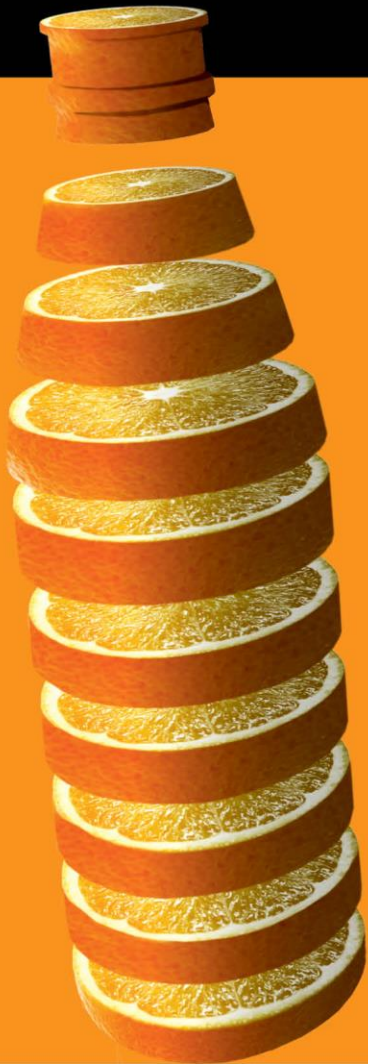
— Peter F. Drucker

¿Quién / qué es  
“The Fresh  
Connection” ?

# El reto

# THE FRESH CONNECTION

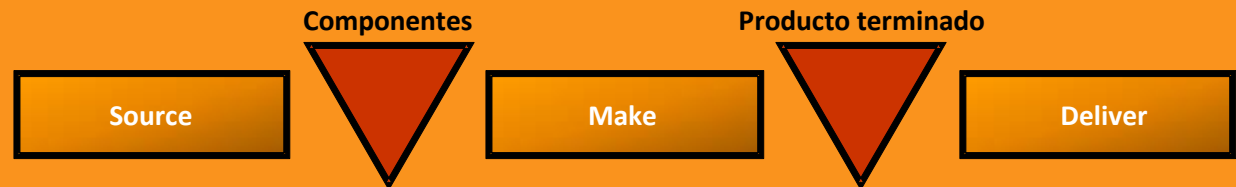
the ultimate value chain experience



- The Fresh Connection
  - es un fabricante de zumos de fruta
  - ubicado en el nor-oeste de Europa
  - sufriendo pérdidas importantes en el pasado año
  - por mala gestión
- Se ha puesto a un **NUEVO** equipo directivo
- La misión es devolver la empresa a los números positivos
  - Tomando decisiones a nivel **estratégico** y **táctico**
  - (la ejecución operativa está asegurada)

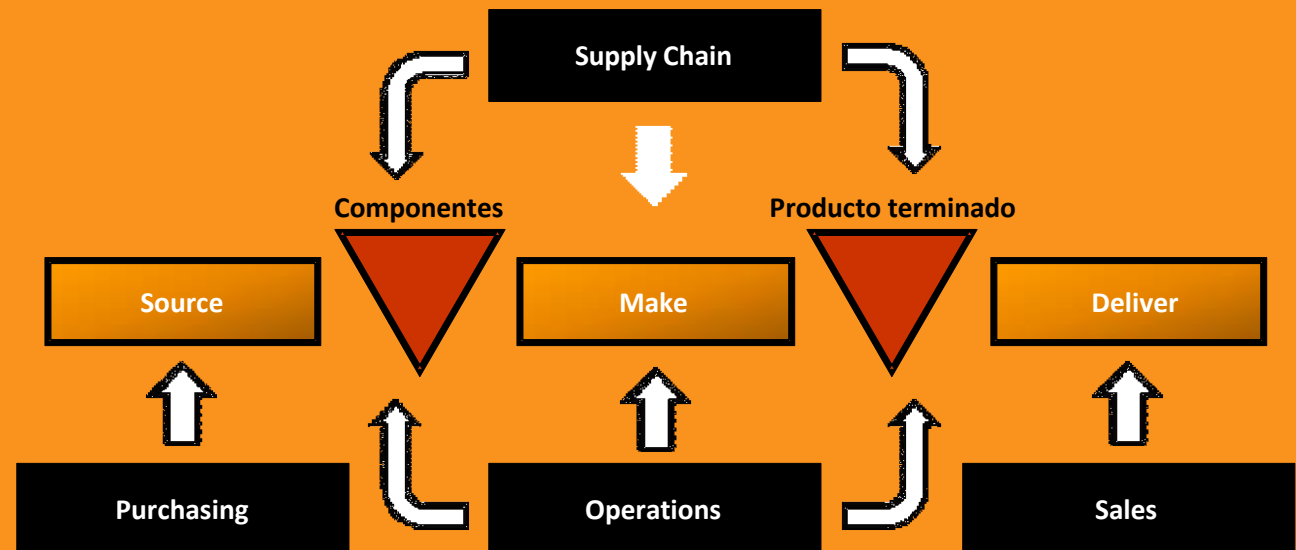


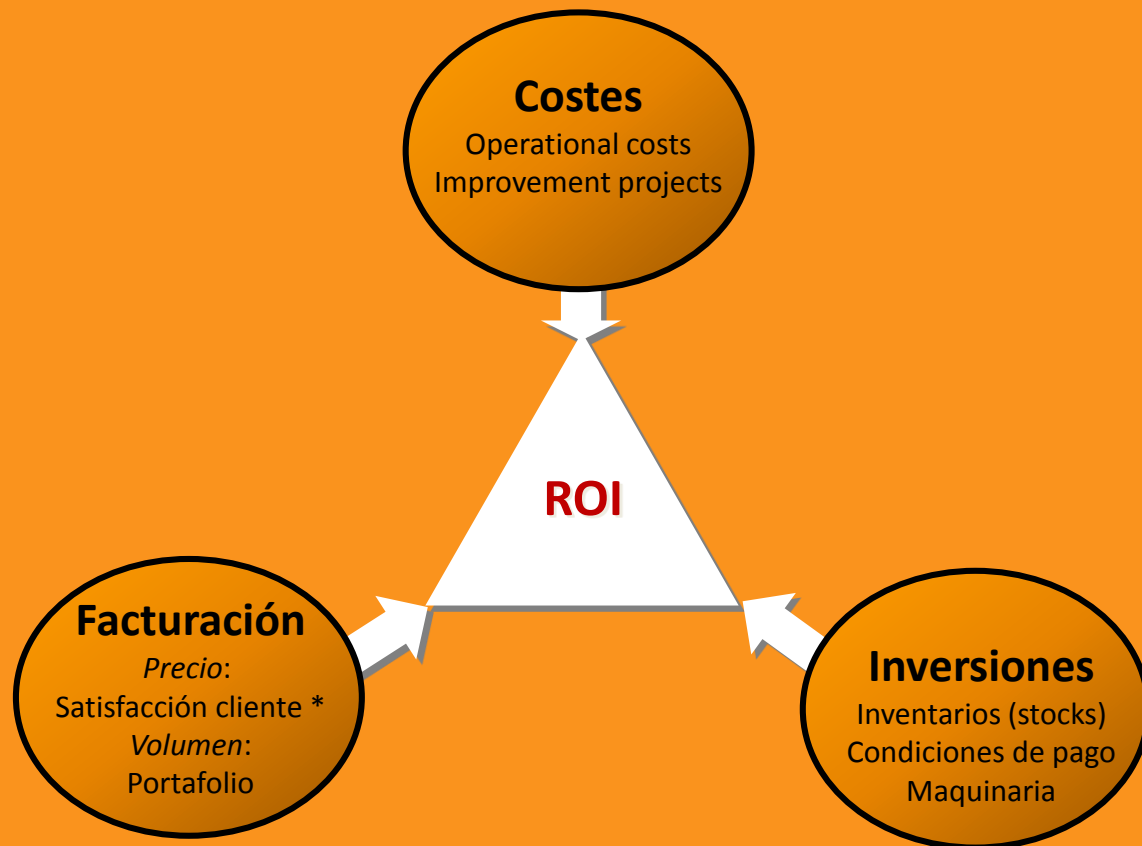
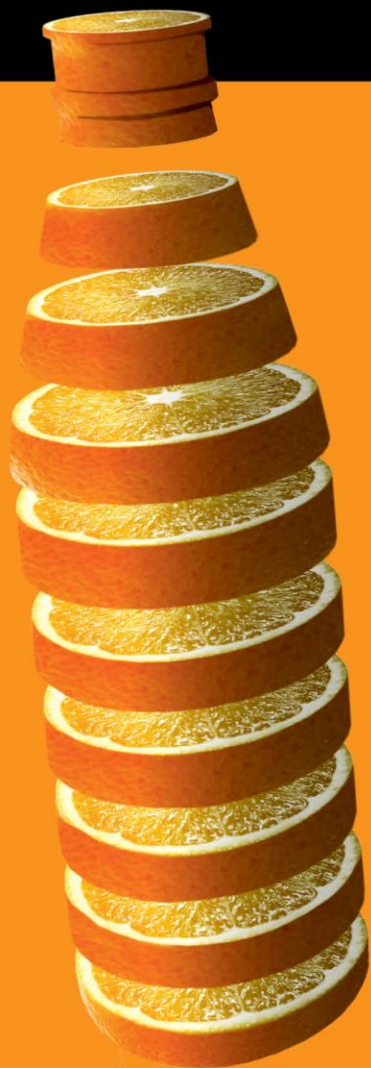
- Source – Make – Deliver





- 4 Vice Presidentes (VPs):

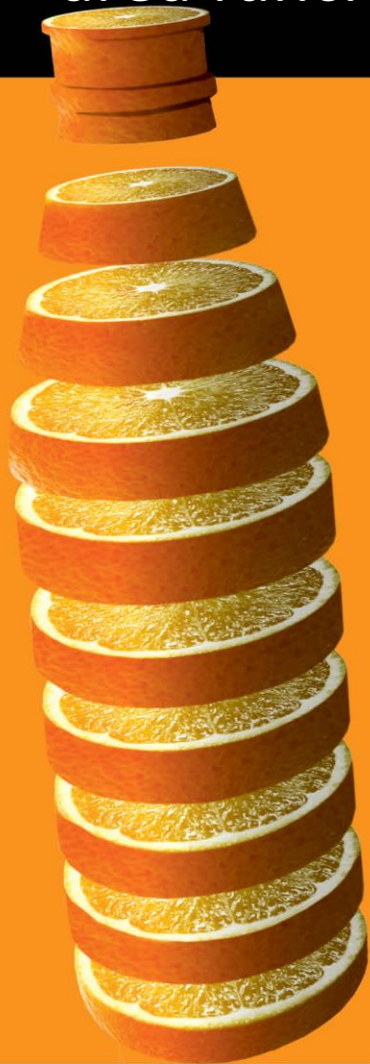




\* Satisfacción del cliente se calcula en base de flexibilidad, fiabilidad, moq's, tiempos entrega, shelf life, condiciones de pago, etc

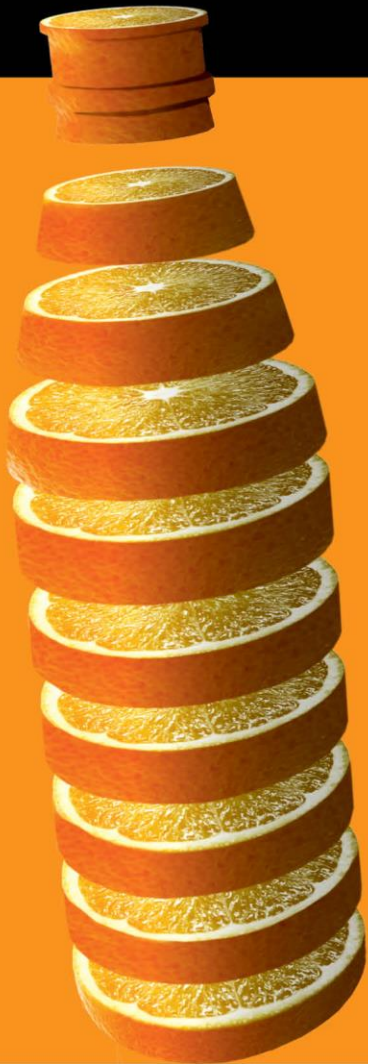
# Desempeño individual por área funcional

**THE FRESH CONNECTION**  
the ultimate value chain experience



Role:	Incentivo en base de:
COMPRAS (PURCHASING)	Mínimo valor total de compras
OPERACIONES	Mínimo coste total de operaciones
SUPPLY CHAIN	Mínimo valor total de stocks
VENTAS (SALES)	Máximo valor total de facturación



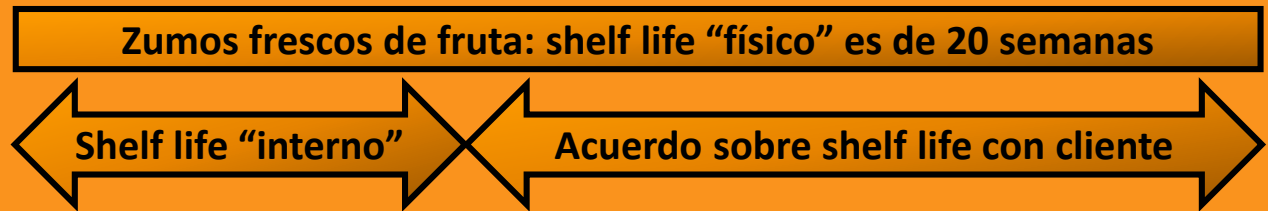
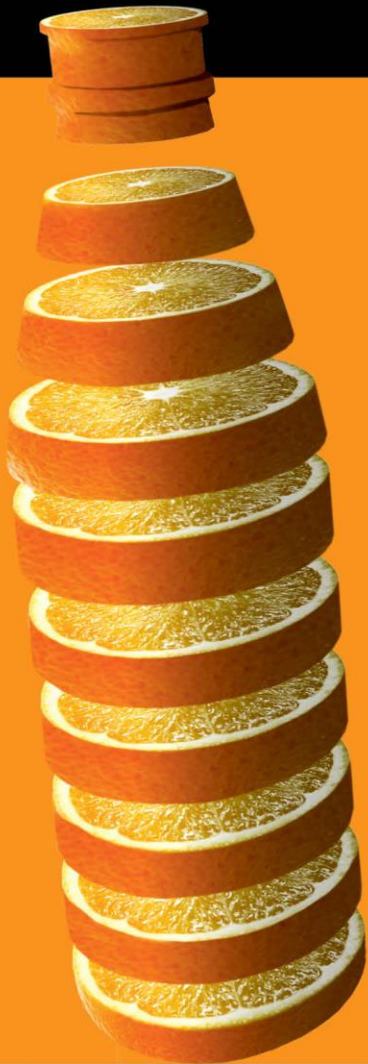


- Dos tipos de embalaje
  - Cartón 1L
  - Botellita PET 0,3L
- Tres sabores
  - Orange
  - Orange C-Power
  - Orange/Mango

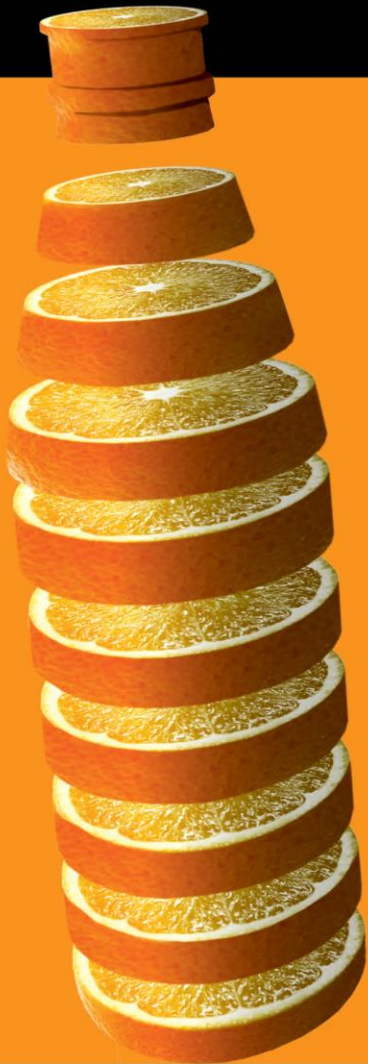
# “Shelf life” (caducidad)

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



- Shelf life máximo físico producto terminado es de **20 semanas**
- P.ej. si el “**shelf life agreement**” es del 70% (i.e. 14 semanas de 20), el restante **shelf life interno** será del 30% (i.e. 6 semanas)
- Se puede definir por cliente el shelf life acordado
- Producto terminado **NO** será enviado a un cliente si no se cumple con el shelf life acordado

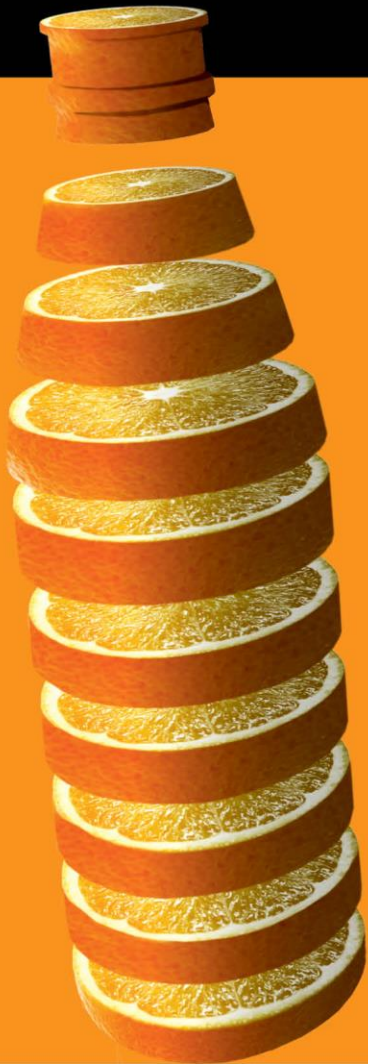


- Tres clientes
  - Retailer **“Food & Groceries”**
    - 500 tiendas
    - Supply chain leader
  - Retailer **“Land market”**
    - 300 tiendas
    - Discounter
  - Cadena de gasolineras **“Dominick’s”**
    - 50 puntos de venta
    - Sólo botellitas PET

# “Contract index”

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



- Definir precios
  - No se negocian precios de verdad en Ventas y Compras
  - Todo se hace a través de un índice (‘contract index’)
  - Negociar en base de desempeño prometido (SLA’s)
  - Contract index determina el precio de Venta/Compra
- Ejemplo (de “Ventas”):

Promesa	Contract index	Precio básico	Precio de venta
“Mucho”	1.1	€ 1.5	€ 1.65
“Poco”	0.9	€ 1.5	€ 1.35

# Strategy into action

## Levels in version 2015



# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

	Theme	Sales	SCM	Operations	Purchasing
<b>Level 1</b>	Reliability	Service level <b>Order deadline</b> <b>Shortage rule</b>	Safety stocks	# Shifts <b># Pallet locations</b> <b># FTE</b>	Delivery window Delivery reliability
<b>Level 2</b>	Batches and frequencies	<b>Shelf life</b> Trade unit	Lotsizing in production and purchasing	SMED Increase speed	Trade unit
<b>Level 3</b>	Speed and quality	<b>Payment terms</b>	<b>Frozen period</b>	Intake time Preventive maintenance Solve breakdowns training Raw materials inspection	Supplier selection <b>Payment terms</b> Quality Transport mode

**Red text** means that the setting is not available for the guided session



# Extensions

in version 2015



# THE FRESH CONNECTION

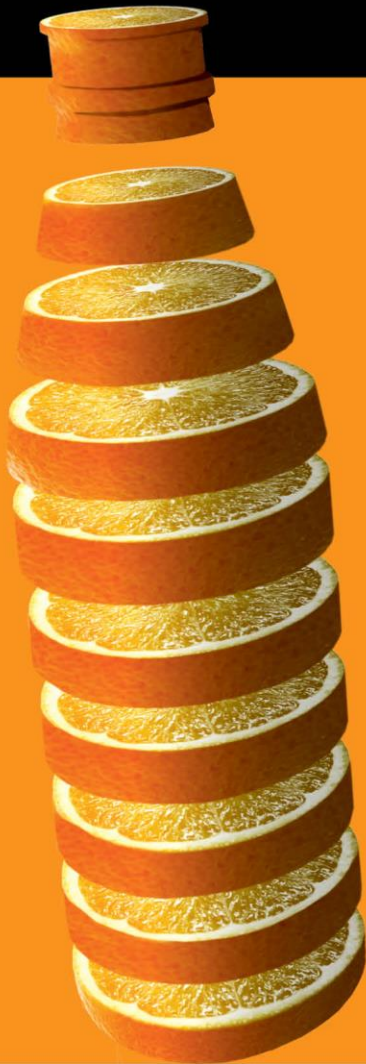
the ultimate value chain experience

	Theme	Sales	SCM	Operations	Purchasing
Extension a	S&OP	Promotional pressure Category management Forecasting	Production interval tool	Resource selection	Dual sourcing
Extension b	External collaboration	Promotion horizon VMI		Outsourcing warehouse (MCC) Inflate PET	VMI Supplier development
Extension c	CO <sub>2</sub> footprint Sustainability	CO <sub>2</sub> sla		Decrease of water usage Decrease of energy usage Decrease of start up productivity loss	
Extension d	KPIs and targets	KPI selection	KPI selection	KPI selection	KPI selection

# Visita guiada rápida

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



THE FRESH CONNECTION

Bienvenido Aldo de la Cruz (UserRole\_TrainingPartner, UserRole\_CalculatePools)

My Company
Inbox
Information
InfoCenter
Rankings
Profile

Purchasing
Operations
Sales
Supply Chain Management
Finance
Salir

Ronda 1

Tablero

Tendencia KPI

Su puntaje
Mejor puntaje

ROI (%)

Rechazo de componentes (%)

Costos de materias primas (%)

Confiabilidad de entregas - Proveedores

55,0 %
27,5 %
0,0 %

0,0 %
2,5 %
5,0 %

30,0 %
72,5 %
115,0 %

30,0 %
90,0 %
100,0 %

-52,6 %
2,1 %
114,9 %
99,7 %

-0,3 %
2,1 %
33,9 %
99,7 %

Informe

Proveedor
Componente
Finanzas
Análisis

Ronda 2

DECISIONES
Acuerdos
Registro de decisiones

Pack

Índice de contrato
Calidad
Plazo de entrega (días)
Certificación
País
Capacidad libre
Término de pago (semanas)
Unidad de compra/venta
Confiabilidad de las entregas acordada (%)
Ventana de entrega
Negociar

0,9950
Alto
15
❌
Francia
18,0 %
4 semanas
Camión lleno
99,0 %
1 semana
Si

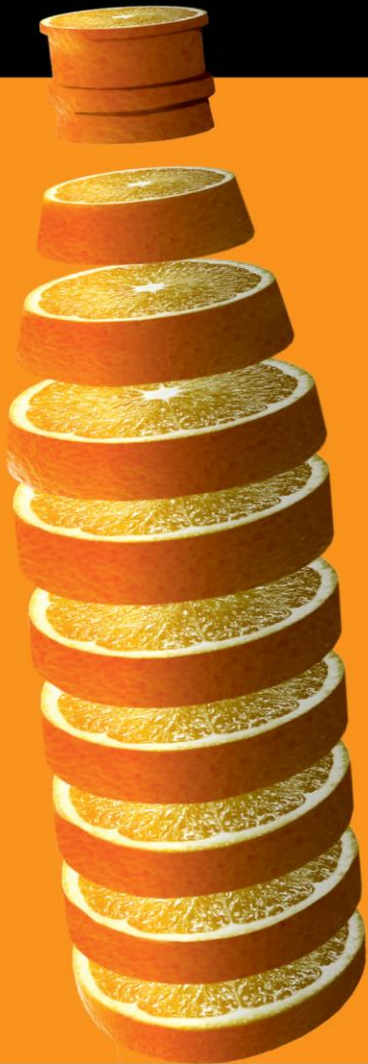
PET

Índice de contrato
Calidad
Plazo de entrega (días)
Certificación
País
Capacidad libre
Término de pago (semanas)
Unidad de compra/venta
Confiabilidad de las entregas acordada (%)
Ventana de entrega

0,9800
Pobre
10
❌
España
3,0 %
4 semanas
Pallet
99,0 %
4 horas

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



THE FRESH CONNECTION

Bienvenido Aldo de la Cruz (UserRole\_TrainingPartner, UserRole\_CalculatePools)

My Company

Inbox

Information

InfoCenter

Rankings

Profile

Purchasing

Operations

Sales

Supply Chain Management

Finance

Salir

Ronda 1

Tablero

Tendencia KPI



Informe

- [Bodegas de almacenamiento](#)
- [Mezclado y embotellado](#)
- [Finanzas](#)
- [Análisis](#)

Ronda 2

DECISIONES Recepción decisiones Mezclado Embotellado Despacho Registro de

Bodega de materias primas

- Cantidad de posiciones de pallets
- Dotación en personal fijo (ETC)

Guardar



# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

**THE FRESH CONNECTION**

Bienvenido Aldo de la Cruz (UserRole\_TrainingPartner, UserRole\_CalculatePools)

My Company

Inbox

Information

InfoCenter

Rankings

Profile

Purchasing

Operations

Sales

Supply Chain Management

Finance

Salir

Ronda 1

**Tablero**

**Tendencia KPI**

**ROI (%)**

55,0 % -27,5 % 0,0 %

**Margen bruto (cliente)**

-1 0,5 2 (x 1 000 000)

**Productos obsoletos (%)**

0,0 % 12,5 % 25,0 %

**Nivel de servicio - Líneas de pedido**

35,0 % 67,5 % 100,0 %

**Informe**

**Cliente**

**Producto**

**Cliente Producto**

**Producto Cliente**

**Finanzas**

**Análisis**

Ronda 2

**DECISIONES**

Acuerdos

Adm. pedidos

Gestión categ.

Registro de decisiones

**Food & Groceries**

**Info**

Índice de contrato 1,072

Tipo de nivel de servicio Líneas de pedido

Nivel de servicio (%) 95,0 %

Vida útil (%) 85,0 %

Hora límite de recepción de pedidos 20,00 pm

Unidad de compra/venta Capa de pallet

Término de pago (semanas) 4 semanas

Presión promocional Medio

Horizonte promocional Corto

Negociar **Sí**

**LAND Market**

**Info**

Índice de contrato 1,020

Tipo de nivel de servicio Líneas de pedido

Nivel de servicio (%) 95,0 %

Vida útil (%) 85,0 %

Hora límite de recepción de pedidos 20,00 pm

Unidad de compra/venta Capa de pallet

Término de pago (semanas) 4 semanas

Presión promocional Medio

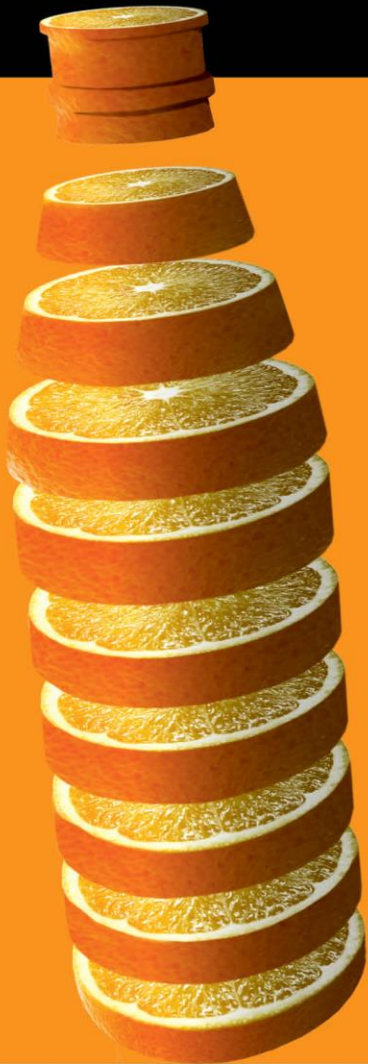
Horizonte promocional Corto

Negociar **Sí**



# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



Bienvenido Aldo de la Cruz (UserRole\_TrainingPartner, UserRole\_CalculatePools)

[My Company](#)
[Inbox](#)
[Information](#)
[InfoCenter](#)
[Rankings](#)
[Profile](#)

[Purchasing](#)
[Operations](#)
[Sales](#)
[Supply Chain Management](#)
[Finance](#)
[Salir](#)

Ronda 1

**Tablero**

Tendencia KPI

KPI	Su puntaje	Mejor puntaje
<a href="#">ROI (%)</a>	-52.6 %	-0.3 %
<a href="#">Disponibilidad de componentes (%)</a>	99.0 %	99.8 %
<a href="#">Inventario de componentes (semanas)</a>	2.9	2.9
<a href="#">Inventario de productos (semanas)</a>	2.1	0.4

**Informe**

- [Componente](#)
- [Producto](#)
- [Finanzas](#)
- [Análisis](#)

Ronda 2

**DECISIONES** [Componente](#) [Producción](#) [producto](#) [Registro de decisiones](#)

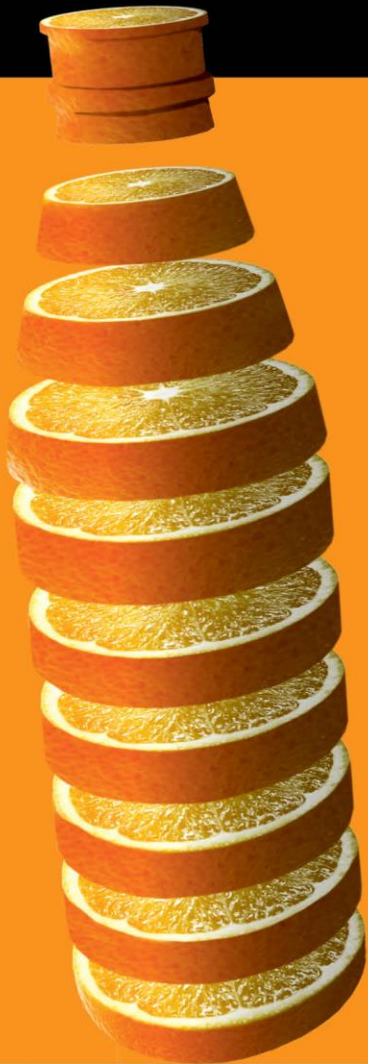
Administración del inventario de componentes

	<a href="#">Stock de seguridad (semanas)</a>	<a href="#">Tamaño de lote (semanas)</a>
<a href="#">Pack de 1 Litro</a>	<input type="text" value="2.0"/>	<input type="text" value="2.0"/>
<a href="#">PET</a>	<input type="text" value="1.0"/>	<input type="text" value="2.0"/>
<a href="#">Naranja</a>	<input type="text" value="1.0"/>	<input type="text" value="2.0"/>
<a href="#">Mango</a>	<input type="text" value="1.0"/>	<input type="text" value="2.0"/>
<a href="#">Vitamina C</a>	<input type="text" value="2.0"/>	<input type="text" value="2.0"/>

[Guardar](#)

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



**THE FRESH CONNECTION** Bienvenido Aldo de la Cruz (UserRole\_TrainingPartner, UserRole\_CalculatePools)

My Company    Inbox    Information    InfoCenter    Rankings    Profile

Purchasing    Operations    Sales    Supply Chain Management    Finance    Salir

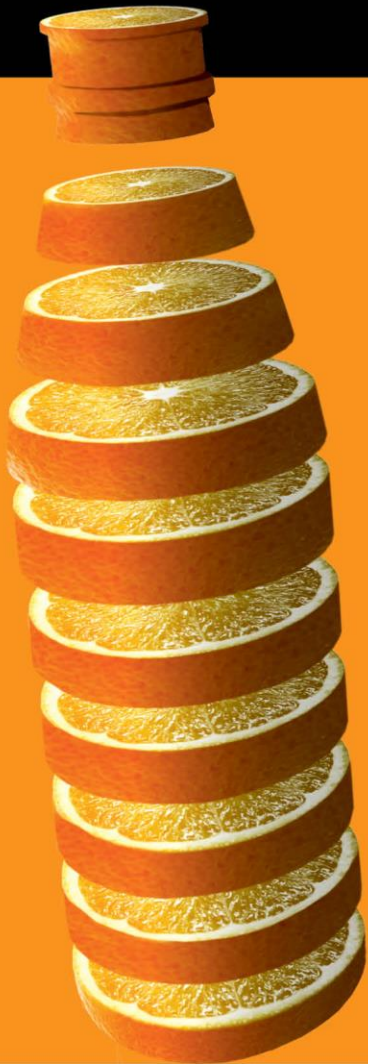
Ronda	1	0	Diferencia
① ROI (Retorno de la inversion)	-52,64 %	-3,96 %	-48,68 %
+ ① Ingresos por ventas	2.781.244	2.628.963	152.281
+ ① Bonificación / Sanción	-789.590	-168.115	-621.475
① Ingresos percibidos	1.991.654	2.460.848	-469.194
+ ① Valor de compra	2.287.457	911.617	1.375.840
+ ① Costos de producción	552.011	491.489	60.521
① Costo de los bienes vendidos	2.839.468	1.403.107	1.436.361
① Margen bruto	-847.814	1.057.741	-1.905.556
+ ① Gastos generales	351.290	324.302	26.988
+ ① Costos de inventario	411.036	372.986	38.050
+ ① Costos de manipuleo	190.666	190.337	329
+ ① Costos de administracion	110.446	109.717	729
① Costos de distribución	192.753	192.114	638
+ ① Costos de proyectos	10.000	0	10.000
① Interés	20.773	25.479	-4.706
① Costos indirectos	1.286.965	1.214.936	72.028
① Margen Operativo	-2.134.779	-157.195	-1.977.584
+ ① Inversion	4.055.323	3.963.649	91.673

# ¿Cómo mejorar?

# ¿Cómo mejorar?

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



## Compras

- Cambiar proveedor
- Cambiar cond. pago

- Cambiar shelf-life
- Cambiar nivel serv.

## Ventas

## Operaciones

- Cambiar tamaño almacén
- Cambios embotellado

- Cambiar frozen period
- Cambiar nivel stock seg.

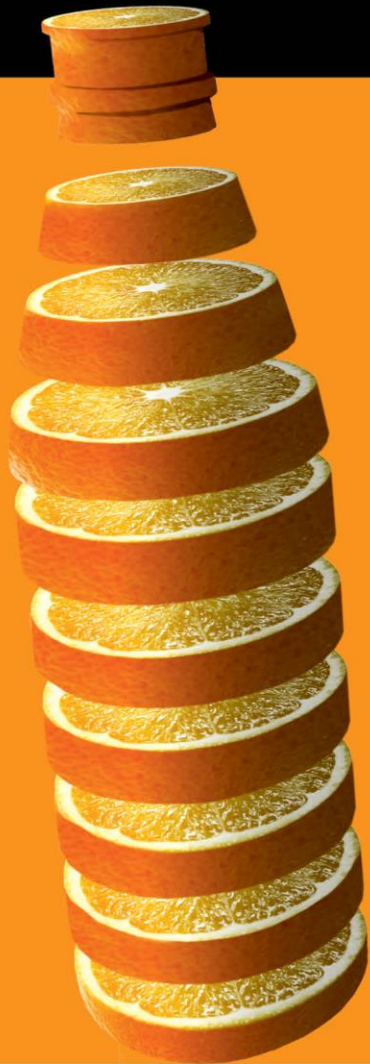
## Logística & Supply Chain



¿Cómo mejorar?

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



**Compras**

- Cambiar proveedor
- Cambiar cond. pago

**Ventas**

- Cambiar shelf-life
- Cambiar nivel serv.

**Operaciones**

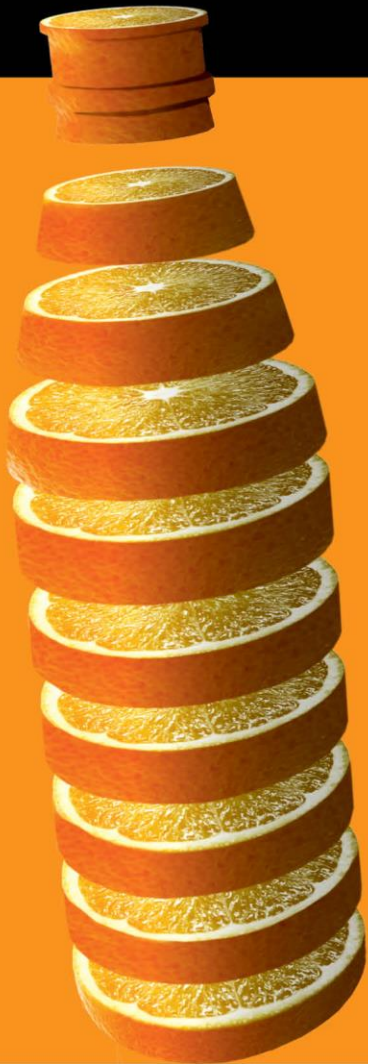
- Cambiar tamaño almacén
- Cambios embotellado

**Logística & Supply Chain**

- Cambiar frozen period
- Cambiar nivel stock seg.







- INTRODUCCIÓN A TFC
- INTRODUCCIÓN A LA ASIGNATURA
- ¡JUGUEMOS!

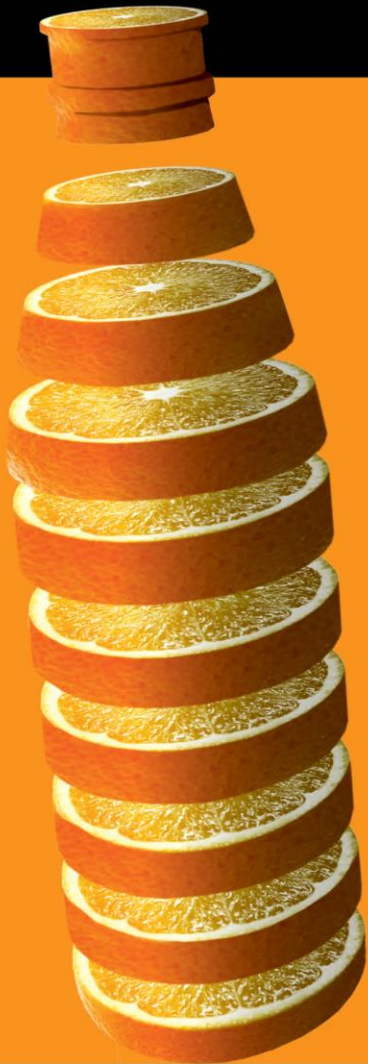
Lo que haremos

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

Vivir la complejidad de los *trade-offs*: el arte de encontrar el *equilibrio correcto*





THE FRESH CONNECTION: CORPORATE CHALLENGE

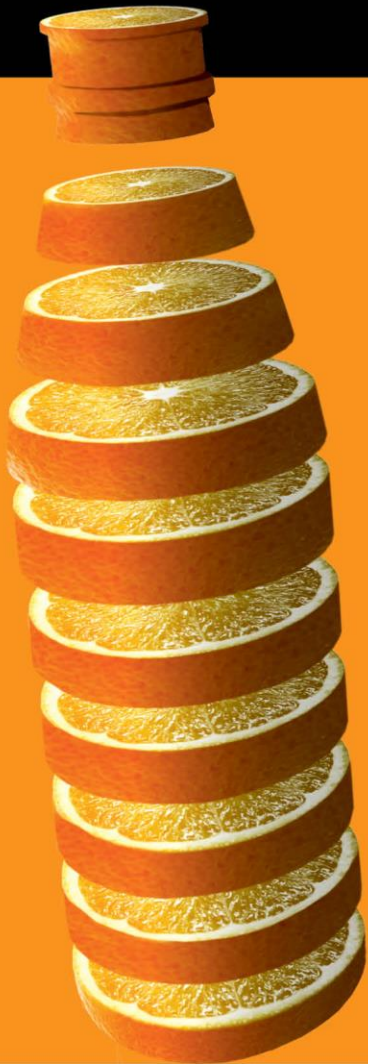
SUPPLY CHAIN MAPPING

ESTRATEGIA CORPORATIVA vs  
ÁREAS FUNCIONALES

PLANIFICACIÓN TÁCTICA:  
PROCESO S&OP

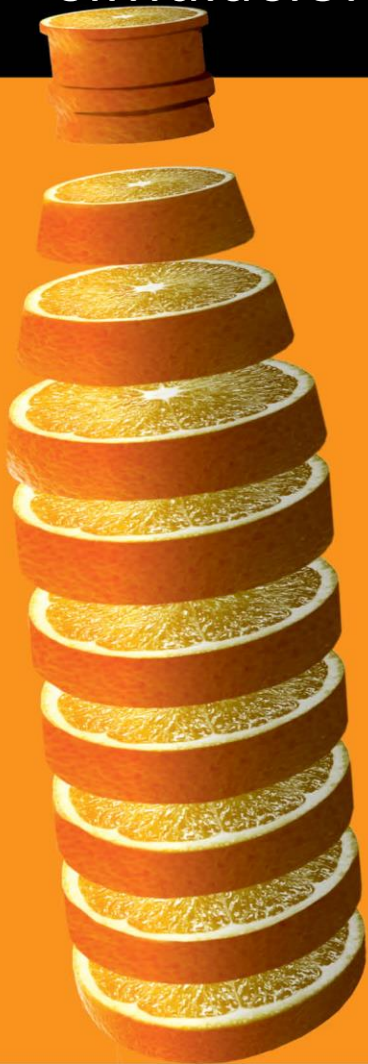
EJECUCIÓN TÁCTICA:  
CUADRO DE MANDO

TRADE-OFFS:  
ALINEAMIENTO CROSS-FUNCIONAL



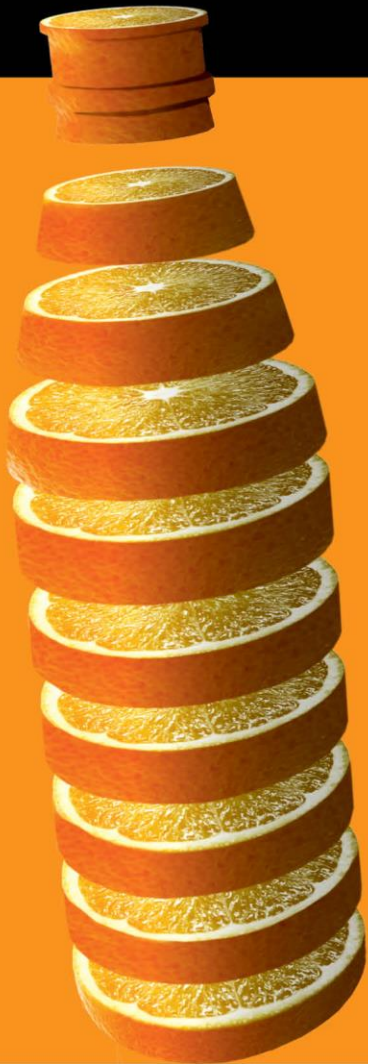
- Dirección transversal (x-funcional)
- Procesos de toma de decisiones
- Decisiones tácticas de negocio
- Simulación en equipos de 4-5

# TFC – ¿Por qué simulaciones?



- Aprender haciendo
- Experimentar en entorno “seguro”
- Vínculo entre decisiones y resultados
- Dinámico, realista, competitivo, “fun”





- Simulación de “rondas” de 6 meses
- Publicación de resultados cada ronda
- Reflexión grupal sobre resultados
- Ejercicio sobre conceptos relevantes

# Niveles en el Juego

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



	Tema	Ventas	SCM	Operaciones	Compras
Nivel 1	Fiabilidad	Service level Order deadline	Safety stocks	# Shifts # Palletlocations # FTE	Delivery window Delivery reliability
Nivel 2	Lotes & frecuencias	Shelflife Trade unit	Lotsizing in production and purchasing	Increase speed SMED	Tradeunit
Nivel 3	Velocidad y calidad	Payment terms	Frozen period	Intake time Prev. Maintenance Training break down Raw mat inspection	Supplier selection Payment terms Quality Transp modality
Extensión a	Sales & Operations Planning (S&OP)	Promotion pressure Portfolio mgmt Forecasting	Production interval tool	Resource selection	Dual sourcing
Extensión b	Colaboración "Postponement"	Promotion horizon VMI		Outsourcing Warehouse MCC Inflate PET (no iPET)	VMI Supplier development
Extensión d	KPI's & targets	KPI selection	KPI selection	KPI selection	KPI selection

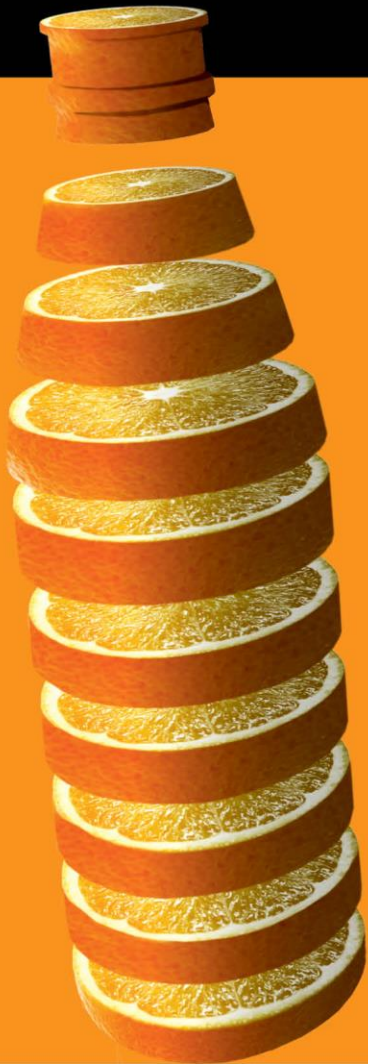
- Las sesiones

	1	2	3	4?	5?
Juego	Ronda 1	Ronda 2 Ronda 3	Ronda 4	Ronda 5	Ronda 6
Conceptos de soporte	INTRODUCCIÓN “Supply Chain Mapping”	Estrategia corporativa vs estrategias funcionales S&OP	KPIS		

# TFC – ¿Evaluación?

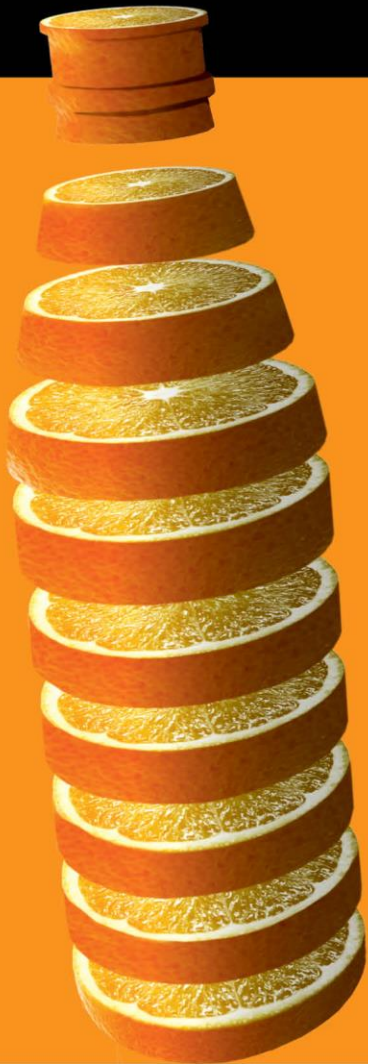
# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience

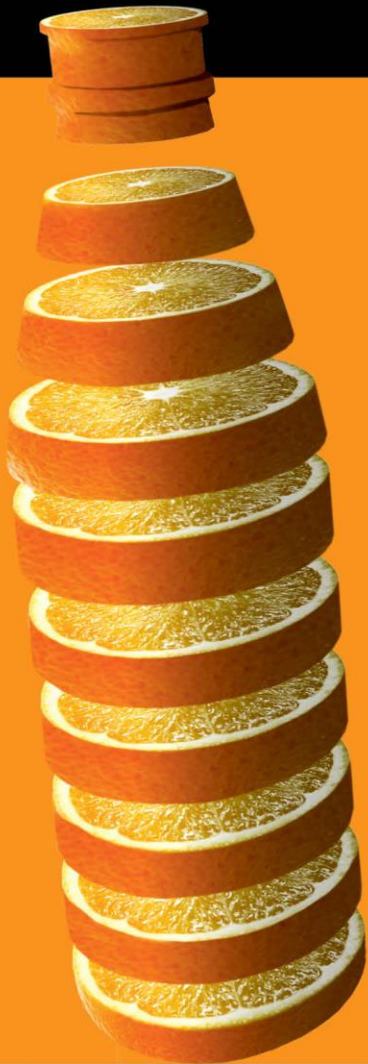


Juego Ronda	1	2	3	4	5	6	
Nivel	1+2	1+2	1+2+3	1+2+3+ a+b	1+2+3+ a+b	1+2+3+ a+b+d	
Ponderación de ROI	0	1	1	1	2	3	





1. Evaluación en base de resultados
2. Observaciones sobre participación & trabajo en grupo
3. Informes parciales
4. Informe final de resultados y Exposición



- INTRODUCCIÓN A LA ASIGNATURA
- INTRODUCCIÓN A TFC
- ¡JUGUEMOS!

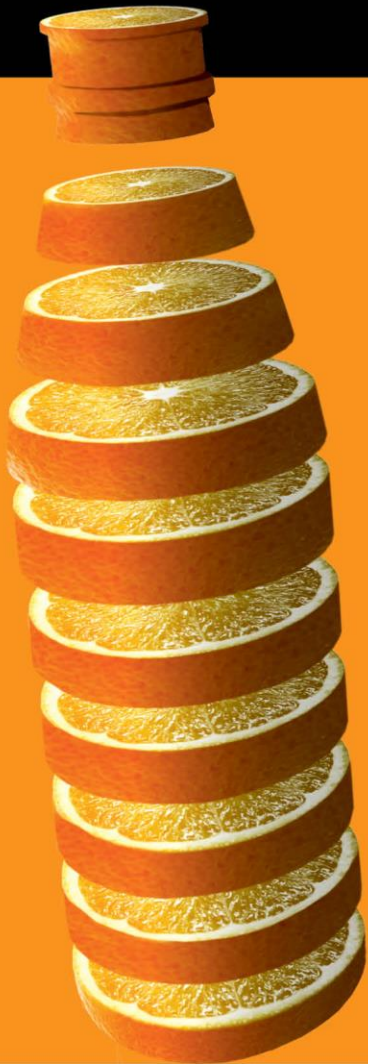
**Let  
The Fresh  
Connection  
Begin !**



Let's play!

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



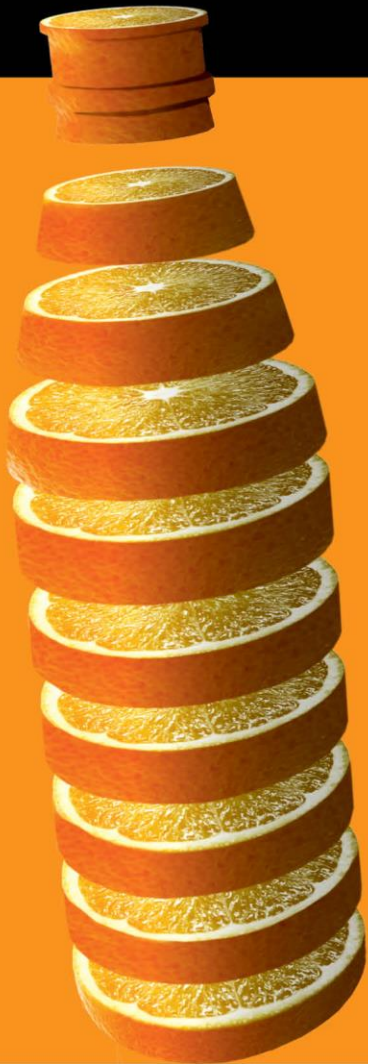
- Equipos de 4-5 personas
- Roles fijos hasta el final:
  - VP de Ventas
  - VP de Compras
  - VP de Operaciones
  - VP de Supply Chain
  - (“Libero”/observador/facilitador)



Lo que haremos

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



THE FRESH CONNECTION: CORPORATE CHALLENGE

SUPPLY CHAIN MAPPING

ESTRATEGIA CORPORATIVA vs  
ÁREAS FUNCIONALES

PLANIFICACIÓN TÁCTICA:  
PROCESO S&OP

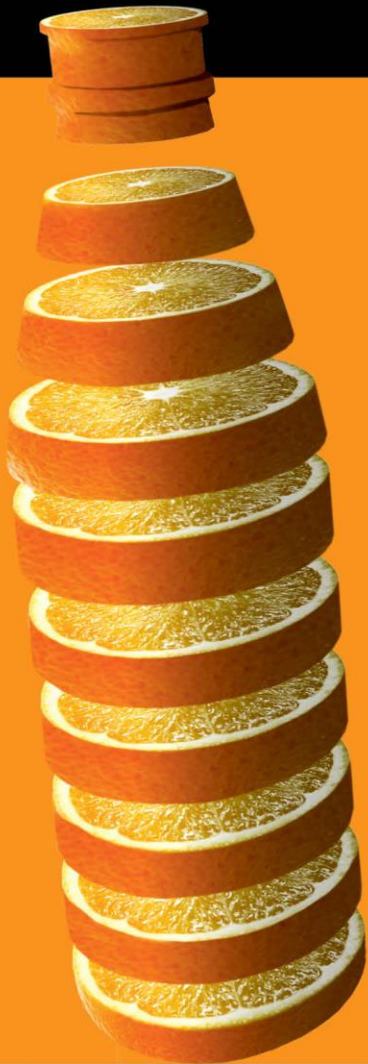
EJECUCIÓN TÁCTICA:  
CUADRO DE MANDO

TRADE-OFFS:  
ALINEAMIENTO CROSS-FUNCIONAL

Let's play!

# THE FRESH CONNECTION

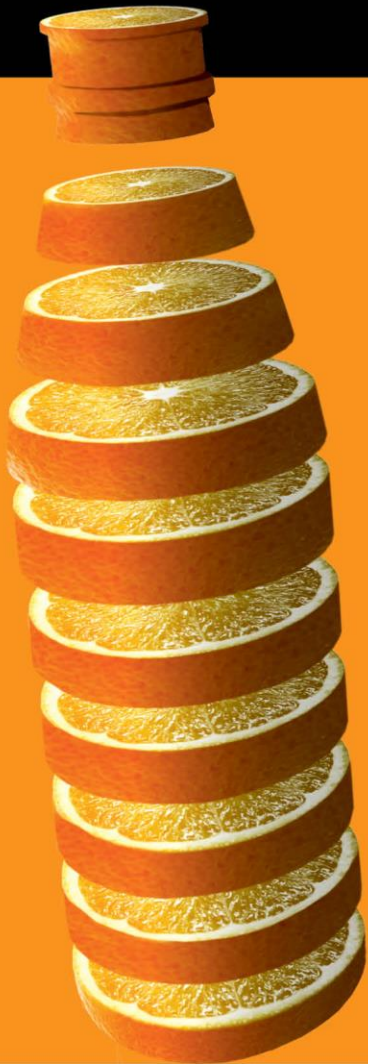
the ultimate value chain experience



1. Formar equipos (de 4 - 5 participantes)
2. Crear “espacio de trabajo” por equipo
3. Log in a la web de TFC (ver papel)
4. Cambiar password (y **recordarlo!**)
5. Cada persona elige 1 rol
  - Para todas las rondas
6. Mirar cada uno la info de su rol
  - Hacer Supply Chain Mapping (sigue)

# **“Mapping the supply chain” Entregable 1:**



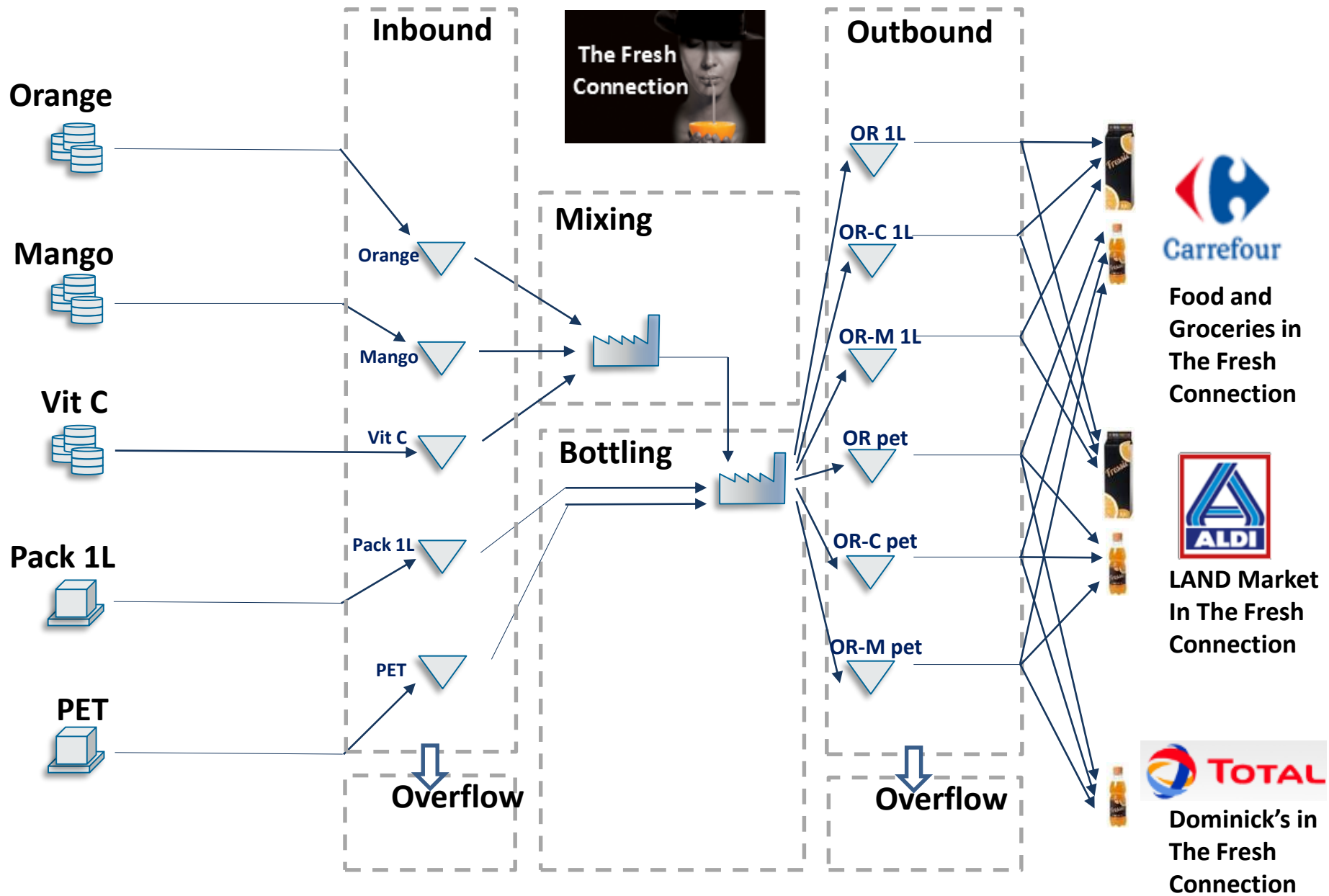


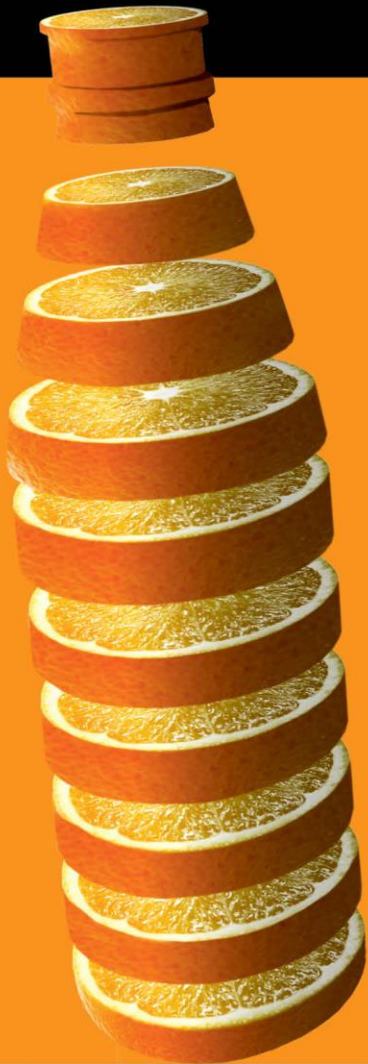
- Step 1:
- Make a picture of TFC's supply chain:
  - Suppliers
  - Inventories
  - Productions steps
  - Customers
- And connect the different entities in a correct way





# The Value Chain – The Supply Chain Flow

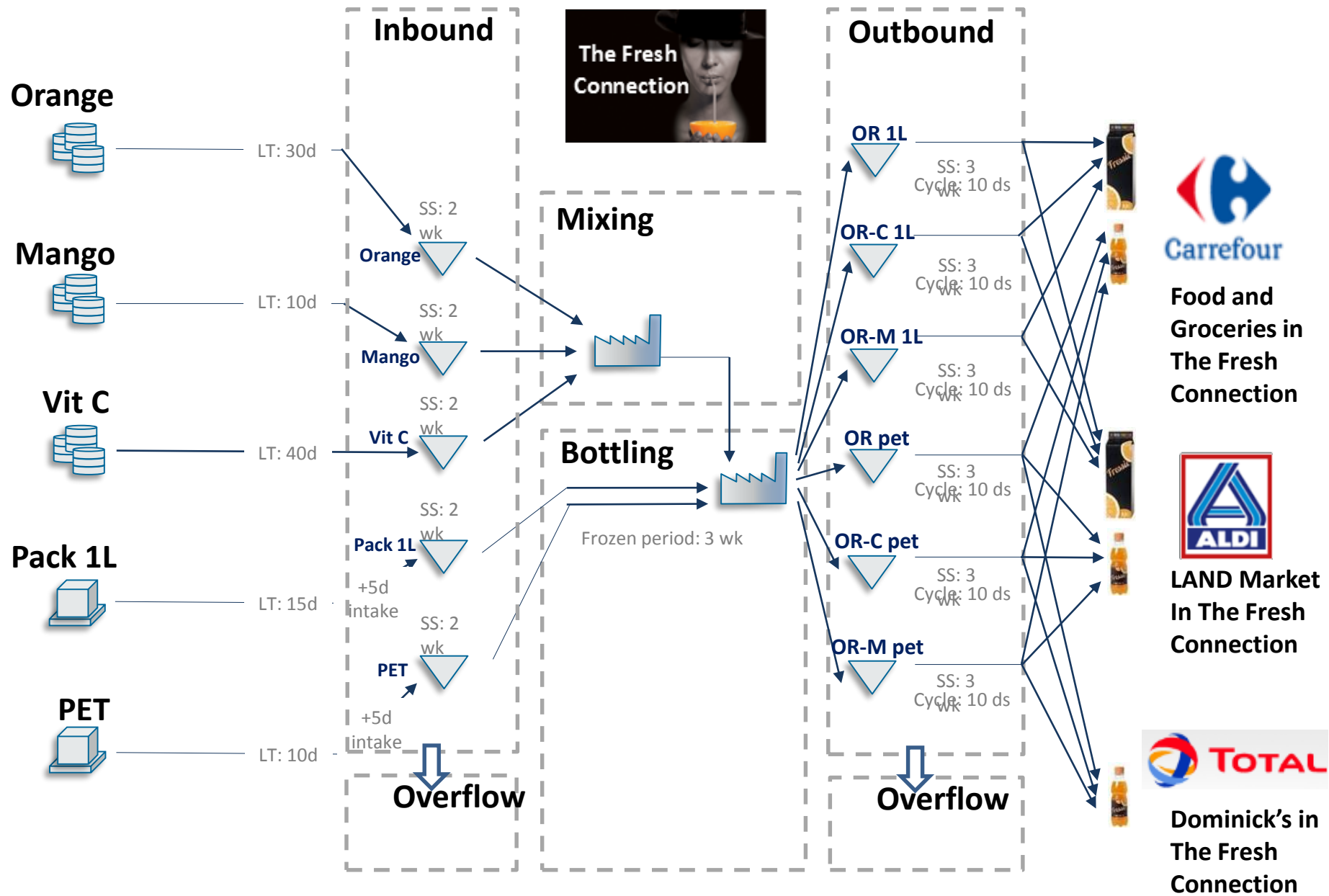


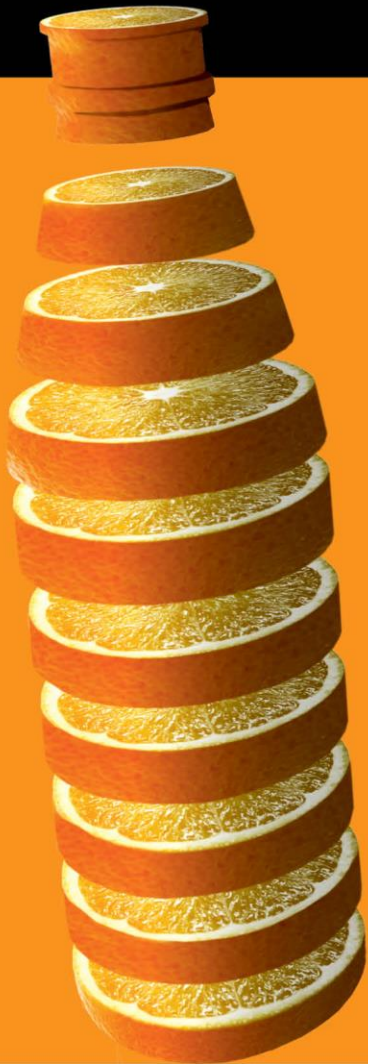


- Step 2:
- Fill the picture with important leadtimes:



# The Value Chain – Lead Times across the SC





- Step 3:
- Fill the picture with other important elements:
  - Lotsizes
  - Servicelevels
  - Obsoletes
  - Capacities, usage and overflows
- This is your business on 1 A4





# The Value Chain – Your business on 1 A4

## Orange



Val/rnd: 400 K€  
P: 1.004 Terms: 4 wk  
SL: 98% Rej: 1%  
LT: 30d  
Tank  
Dem/wk: 34 KLit  
Ord size: 165 KLit

## Mango



Val/rnd: 82 K€  
P: 1.058 Terms: 4 wk  
SL: 94% Rej: 2%  
LT: 10d  
IBC  
Dem/wk: 3 KLit  
Ord size: 15 KLit

## Vit C



Val/rnd: 2 K€  
P: 0.966 Terms: 8 wk  
SL: 80% Rej: 2%  
LT: 40d  
drum  
Dem/wk: 0.2 KLit  
Ord size: 1 KLit

## Pack 1L



Val/rnd: 110 K€  
P: 0.992 Terms: 4 wk  
SL: 93% Rej: 5%  
LT: 15d  
Pallet  
Dem/wk: 130 KUnit  
Ord size: 608 KUnit

## PET



Val/rnd: 291 K€  
Price: 0.962 Terms: 4 wk  
SL: 84% Rej: 6%  
LT: 10d  
Pallet  
Dem/wk: 202 KUnit  
Ord size: 927 KUnit

## Inbound

Capacity : 900 loc  
Cost: 200 €/loc/yr  
Utilization: 94%  
Crew: 5  
Overflow: 12%

### Orange

SS: 2  
Lot: 4 wk

### Mango

SS: 2  
Lot: 4 wk

### Vit C

SS: 2  
Lot: 4 wk

### Pack 1L

SS: 2  
Lot: 4 wk

### PET

SS: 2  
Lot: 4 wk

## Overflow

Cost: 3 €/loc/day

## The Fresh Connection



## Mixing

CHG = Cleaning: 14%  
Avg Lot: 11 KLit

## Bottling

Frozen period: 3 wk

OEE (Overall Equipment Effectiveness)		
Shifts:	hrs	%
Capacity	80.0	100%
Run	61.7	77%
Change	11.8	15%
Break	12.3	15%
Idle	5.2	7%
Overtime	10.9	14%

- Breakdown Training
- Preventive Maintenance
- SMED
- Increase Speed

## Outbound

Capacity : 1500 pal  
Cost: 200 €/loc/yr  
Utilization: 65%  
Crew : 4

### OR 1L

Dem: 66 KU  
SL: 93.4%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.5%

### OR-C 1L

Dem: 11 KU  
SL: 82.9%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 5.7%

### OR-M 1L

Dem: 42 KU  
SL: 93.4%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.6%

### OR pet

Dem: 116 KU  
SL: 95.9%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.7%

### OR-C pet

Dem: 18 KU  
SL: 83.3%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 5.8%

### OR-M pet

Dem: 51 KU  
SL: 93.6%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.3%

## Overflow

Cost: 3 €/loc/day



	Contract	Actual
Service Level	97.0%	90.7%
Price Index	1.037	0.801
Shelf Life	75.0%	86.6%
Turnover/wk		42.800

	demand	Sales	SLA
OR 1L	41.700	16.700	93.0%
OR-C 1L	7.100	3.400	81.7%
OR-M 1L	26.500	11.000	93.2%

	demand	Sales	SLA
OR Pet	35.000	6.700	94.6%
OR-C Pet	5.300	1.500	84.6%
OR-M Pet	15.200	3.400	93.3%



	Contract	Actual
Service Level	97.0%	91.5%
Price Index	0.976	0.883
Shelf Life	75.0%	86.3%
Turnover/wk		24.500

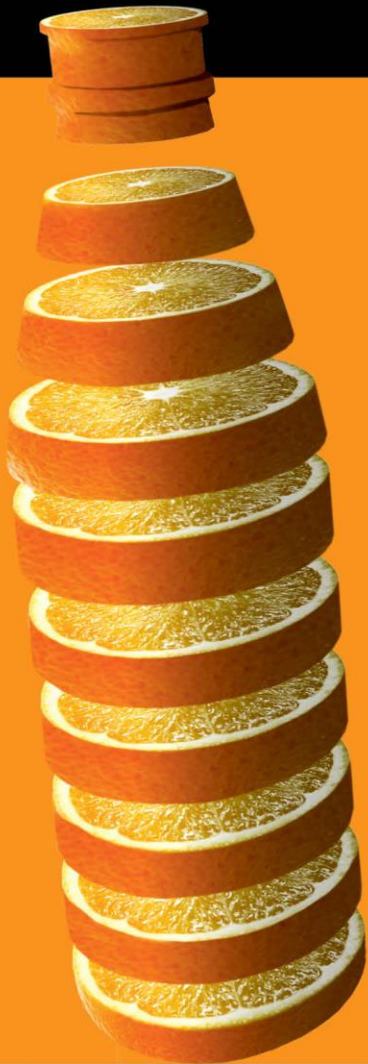
	demand	Sales	SLA
OR 1L	24.800	11.000	93.8%
OR-C 1L	4.000	2.200	84.1%
OR-M 1L	15.300	7.000	93.6%

	demand	Sales	SLA
OR Pet	12.000	2.500	96.5%
OR-C Pet	1.800	550	84.1%
OR-M Pet	5.100	1.300	93.1%



	Contract	Actual
Service Level	97.0%	92.5%
Price Index	1.029	0.970
Shelf Life	75.0%	87.2%
Turnover/wk		27.900

	demand	Sales	SLA
OR Pet	69.300	16.100	96.4%
OR-C Pet	10.600	3.500	82.4%
OR-M Pet	30.400	8.300	94.5%



- Step 4:
- Highlight the biggest issues and problems in **RED**:
- Getting a grip on the situation



# The Value Chain – Getting Grip on the Situation

## Orange



Val/rnd: 400 K€  
P: 1.004 **Terms: 4 wk**  
SL: 98% Rej: 1%  
LT: 30d  
Tank  
Dem/wk: 34 KLit  
Ord size: 165 KLit

## Mango



Val/rnd: 82 K€  
P: 1.058 **Terms: 4 wk**  
SL: 94% Rej: 2%  
LT: 10d  
IBC  
Dem/wk: 3 KLit  
Ord size: 15 KLit

## Vit C



Val/rnd: 2 K€  
P: 0.966 **Terms: 8 wk**  
SL: 80% Rej: 2%  
LT: 40d  
drum  
Dem/wk: 0.2 KLit  
Ord size: 1 KLit

## Pack 1L



Val/rnd: 110 K€  
P: 0.992 **Terms: 4 wk**  
SL: 93% Rej: 5%  
LT: 15d  
Pallet  
Dem/wk: 130 KUnit  
Ord size: 608 KUnit

## PET



Val/rnd: 291 K€  
Price: 0.962 **Terms: 4 wk**  
SL: 84% Rej: 6%  
LT: 10d  
Pallet  
Dem/wk: 202 KUnit  
Ord size: 927 KUnit

## Inbound

Capacity : 900 loc  
Cost: 200 €/loc/yr  
**Utilization: 94%**  
Crew: 5  
**Overflow: 12%**

### Orange

SS: 2  
Lot: 4 wk  
QC: No

### Mango

SS: 2  
Lot: 4 wk  
QC: No

### Vit C

SS: 2  
Lot: 4 wk  
QC: No

### Pack 1L

SS: 2  
Lot: 4 wk  
QC: No

### PET

SS: 2  
Lot: 4 wk  
QC: No

## Overflow

Cost: 3 €/loc/day

## The Fresh Connection



## Mixing

CHG = Cleaning: 14%  
Avg Lot: 11 KLit

## Bottling

Frozen period: 3 wk

OEE (Overall Equipment Effectiveness)		
Shifts: 2	hrs	%
Capacity	80.0	100%
Run	61.7	77%
Change	11.8	15%
Break	12.3	15%
Idle	5.2	7%
Overtime	10.9	14%

- ☐ Breakdown Training
- ☐ Preventive Maintenance
- ☐ SMED
- ☐ Increase Speed

## Outbound

Capacity : 1500 pal  
Cost: 200 €/loc/yr  
**Utilization: 65%**  
Crew : 4

### OR 1L

Dem: 66 KU  
SL: 93.4%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.5%

### OR-C 1L

Dem: 11 KU  
SL: 82.9%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 5.7%

### OR-M 1L

Dem: 42 KU  
SL: 93.4%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.6%

### OR pet

Dem: 116 KU  
SL: 95.9%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.7%

### OR-C pet

Dem: 18 KU  
SL: 83.3%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 5.8%

### OR-M pet

Dem: 51 KU  
SL: 93.6%  
SS: 3  
Cycle: 10 ds  
Obsol: 8.3%

## Overflow

Cost: 3 €/loc/day



	Contract	Actual
Service Level	97.0%	90.7%
Price Index	1.037	0.801
Shelf Life	75.0%	86.6%
Turnover/wk		42.800

	demand	Sales	SLA
OR 1L	41.700	16.700	93.0%
OR-C 1L	7.100	3.400	81.7%
OR-M 1L	26.500	11.000	93.2%

	demand	Sales	SLA
OR Pet	35.000	6.700	94.6%
OR-C Pet	5.300	1.500	84.0%
OR-M Pet	15.200	3.400	93.3%



	Contract	Actual
Service Level	97.0%	91.5%
Price Index	0.976	0.883
Shelf Life	75.0%	86.3%
Turnover/wk		24.500

	demand	Sales	SLA
OR 1L	24.800	11.000	93.8%
OR-C 1L	4.000	2.200	84.1%
OR-M 1L	15.300	7.000	93.6%

	demand	Sales	SLA
OR Pet	12.000	2.500	96.5%
OR-C Pet	1.800	550	84.1%
OR-M Pet	5.100	1.300	93.1%



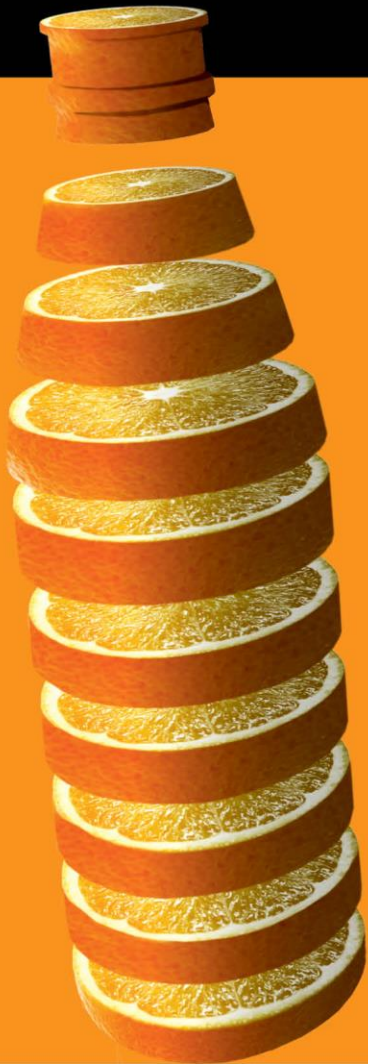
	Contract	Actual
Service Level	97.0%	92.5%
Price Index	1.029	0.970
Shelf Life	75.0%	87.2%
Turnover/wk		27.900

	demand	Sales	SLA
OR Pet	69.300	16.100	96.4%
OR-C Pet	10.600	3.500	82.4%
OR-M Pet	30.400	8.300	94.5%

Let's play!

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



1. Formar equipos (5 participantes)
2. Crear “espacio de trabajo” por equipo
3. Log in a la web de TFC (ver papel)
4. Cambiar password (y ¡recordarlo!)
5. Cada persona elige 1 rol
  - Para todas las rondas
6. Hacer Supply Chain Mapping
7. Ejecutar ronda 1
  - 90 minutos
  - Cada VP a preparar sus decisiones
  - Ojo, ¡guardar todos los cambios !!
  - Ronda 1 se calculará el ¿cuando?



# Niveles en el Juego

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



	Tema	Ventas	SCM	Operaciones	Compras
Nivel 1	Fiabilidad	Service level Order deadline	Safety stocks	# Shifts # Palletlocations # FTE	Delivery window Delivery reliability
Nivel 2	Lotes & frecuencias	Shelflife Trade unit	Lotsizing in production and purchasing	Increase speed SMED	Tradeunit
Nivel 3	Velocidad y calidad	Payment terms	Frozen period	Intake time Prev. Maintenance Training break down Raw mat inspection	Supplier selection Payment terms Quality Transp modality
Extensión a	Sales & Operations Planning (S&OP)	Promotion pressure Portfolio mgmt Forecasting	Production interval tool	Resource selection	Dual sourcing
Extensión b	Colaboración "Postponement"	Promotion horizon VMI		Outsourcing Warehouse MCC Inflate PET (no iPET)	VMI Supplier development
Extensión d	KPI's & targets	KPI selection	KPI selection	KPI selection	KPI selection



# Niveles en el Juego

# THE FRESH CONNECTION

the ultimate value chain experience



	Tema	Ventas	SCM	Operaciones	Compras
Nivel 1	Fiabilidad	Service level Order deadline	Safety stocks	# Shifts # Palletlocations # FTE	Delivery window Delivery reliability
Nivel 2	Lotes & frecuencias	Shelflife Trade unit	Lotsizing in production and purchasing	Increase speed SMED	Tradeunit

# **i Hasta The Fresh Connection Sesión 2 !**

