



Kannattavampaa tilaus-toimitusketjun yhteistyötä

Jouni Sakki Oy

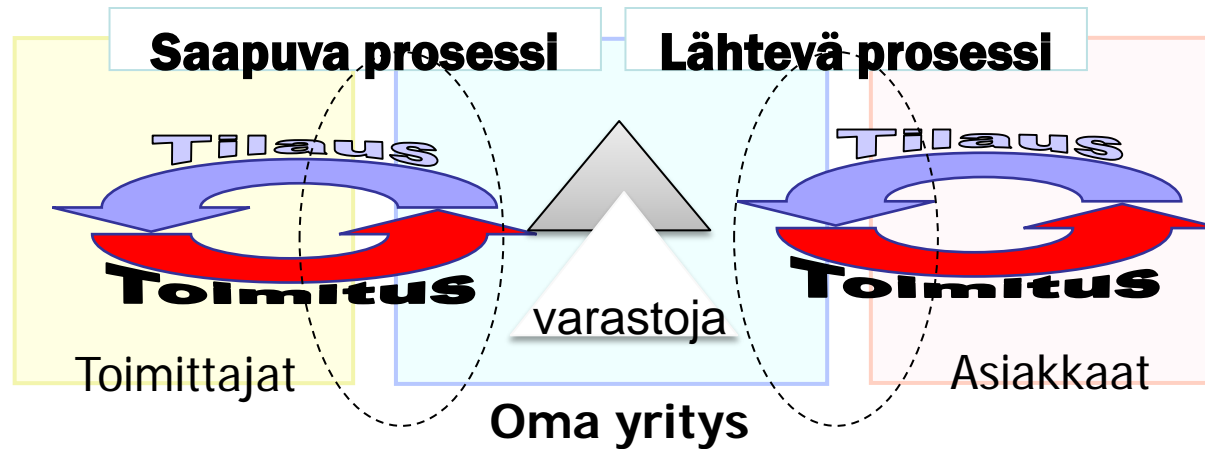
tel. +358 50 60828

e-mail: jouni.sakki@jounisakki.fi

www.scmbestpractice.com

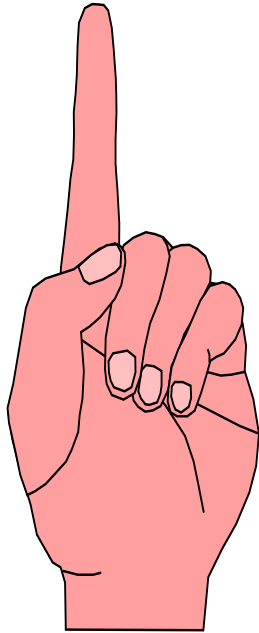
www.jounisakki.fi

B-to-b tilaus-toimitusketju



- Tilaus-toimitusketju lävistää yrityksen vastuualueet.
- Asiakaspalvelun ja hankinnan tapahtumat sekä varastoiminen aiheuttavat enimmät kustannukset.
- Kulukohdistuksen avulla nähdään, mitkä asiakkaat ja tuotteet ovat oikeasti kannattavia ja mitkä tappiollisia!

Liiketoiminta sirpaloituu!



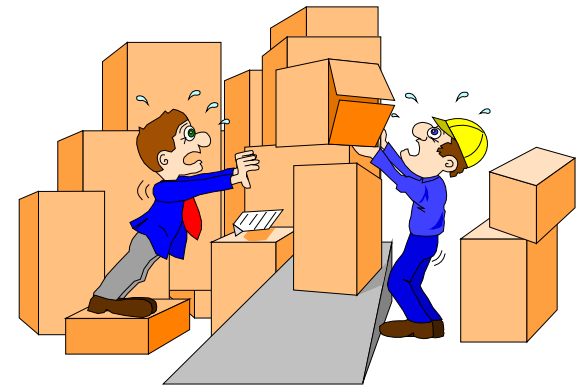
Kannattaa huomata, että:

- Liiketapahtumien lukumäärä sekä hankinnassa että myynnissä kasvaa rahavolyymia nopeammin!
- Jokainen tapahtuma aiheuttaa omat vaihdannan kustannuksensa
- Sirpaloituminen on kova haaste kannattavuudelle
- Vain tuottavaa työtä kannattaa / saa tehdä!

Tehokkuus ja tehollisuus

- **Tehokkuus (efficiency); oikeat operaatiot:**

- oikea ostoerän koko
- varasto oikeassa suhteessa menekkiin
- oikeat ostohinnat



- **Tehollisuus (effectiveness); oikeat puitteet:**

- oikea määrä tuotteita, toimittajia ja asiakkaita
- yhteistyö tavarantoimittajien ja asiakkaiden kanssa; keskinäisen tilaus-toimitusketjun kustannukset läpivalaisuun
- yritysten rajapinnoissa tavaton tehollisuuspotentiali!

SCM Best Practicen* osat

1 Analysis; perusteellinen yhteenveto omasta asiakas- ja tuotekannattavuudesta.

2 Materiaalin ohjaus; hankintojen ja vaihtomaisuuden analyysi; optimierät ja oikea varastomäärä.

3 Analysis - Customer Cooperation; uusi web-työkalu; asiakkaan ja toimittajan virtuaalinen työpöytä. Asiakkaat näkevät ostoistaan abc-yhteenvedot.

Facts & Figures; asiakas kartoittaa itse omat tilaus-toimitusketjun kustannuksensa; näitä tarvitaan kohdissa 1-3

Henkilökohtaiset käyttäjätunnukset takaavat turvallisuuden

* *SCM Best Practice on SCM Best Oy:n omistama tavaramerkki*

Tilaus-toimitusketjun kulut vaihe vaiheelta

1 Paljonko kuluja kertyy hankinnasta ja varastoimisesta eli ennen kuin tuotetta päästään myymään?

	Kulut [1000 EUR]	kulut/ ainekäyttö [%]	kulut/ bruttokate [%]
SAAPUVA PROSESSI	1,559.9	10.1	25.8
välittömät hankintakustannukset	610.8	3.9	10.1
maksetut hankintarahdit	348.0	2.2	5.8
muut hankinnan kulut	601.0	3.9	9.9
VARASTOIMINEN	720.9	4.7	11.9
varastotila, hävikki&epäkurantti	242.2	1.6	4.0
varastopääoman kulu	638.5	4.1	10.6
ostomaksuajan hyvite	-159.8	-1.0	-2.6
SAAPUVA PROSESSI JA VARASTOIMINEN	2,280.7	14.7	37.8

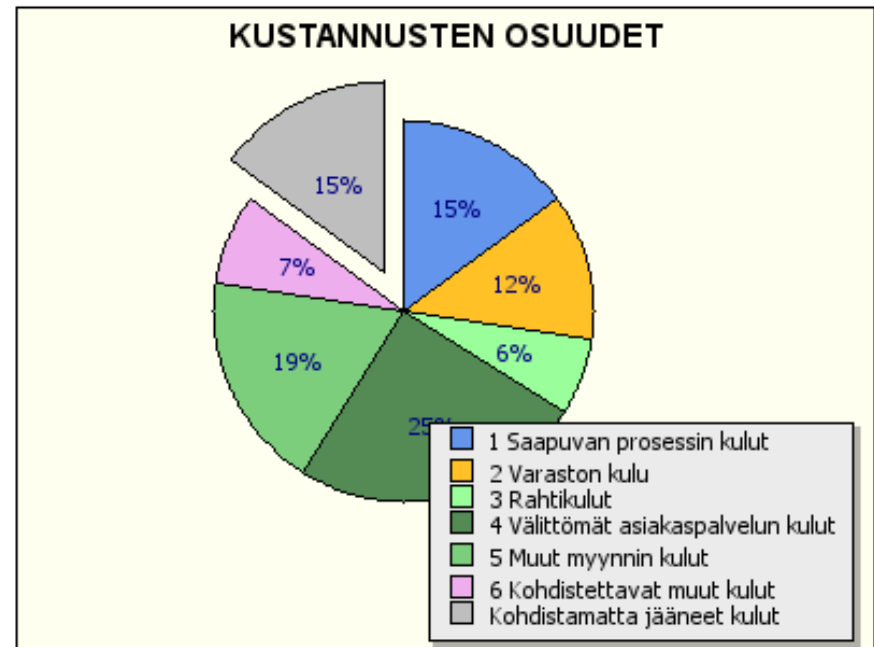
2 Mitkä ovat asiakaspalvelun ja jakelun kulut vaihe vaiheelta?

LÄHTEVÄ PROSESSI	1,581.7	-	26.2
välittömät kulut	498.6	-	8.3
myyntikuljettaminen	278.0	-	4.6
muut myynnin ja markkinoinnin kulut	504.5	-	8.4
myyntisaatavien kulu	300.7	-	5.0
TILAUS-TOIMITUSKETJU YHTEENSÄ	3,862.5	-	63.9

Kustannusten kohdistaminen tuotteille

Analysis -osiossa vaihdannan kulut kohdistetaan tuotteille ja asiakkaille. Kuluja ovat:

- hankinnan ja tavaran käsittelyn kulut
- varastoimisen kulut
- jakelukuljettamisen kulut
- asiakaspalvelun kulut
- myynnin ja markkinoinnin kulut
- Osaa kuluista ei kohdisteta



Kohdistettavat kulut selvitetään Facts & Figures -sovelluksessa.

Keskiarvojen harhan välttäminen

Monipuoliset luokitukset auttavat näkemään tutun liiketoiminnan uudesta näkökulmasta:

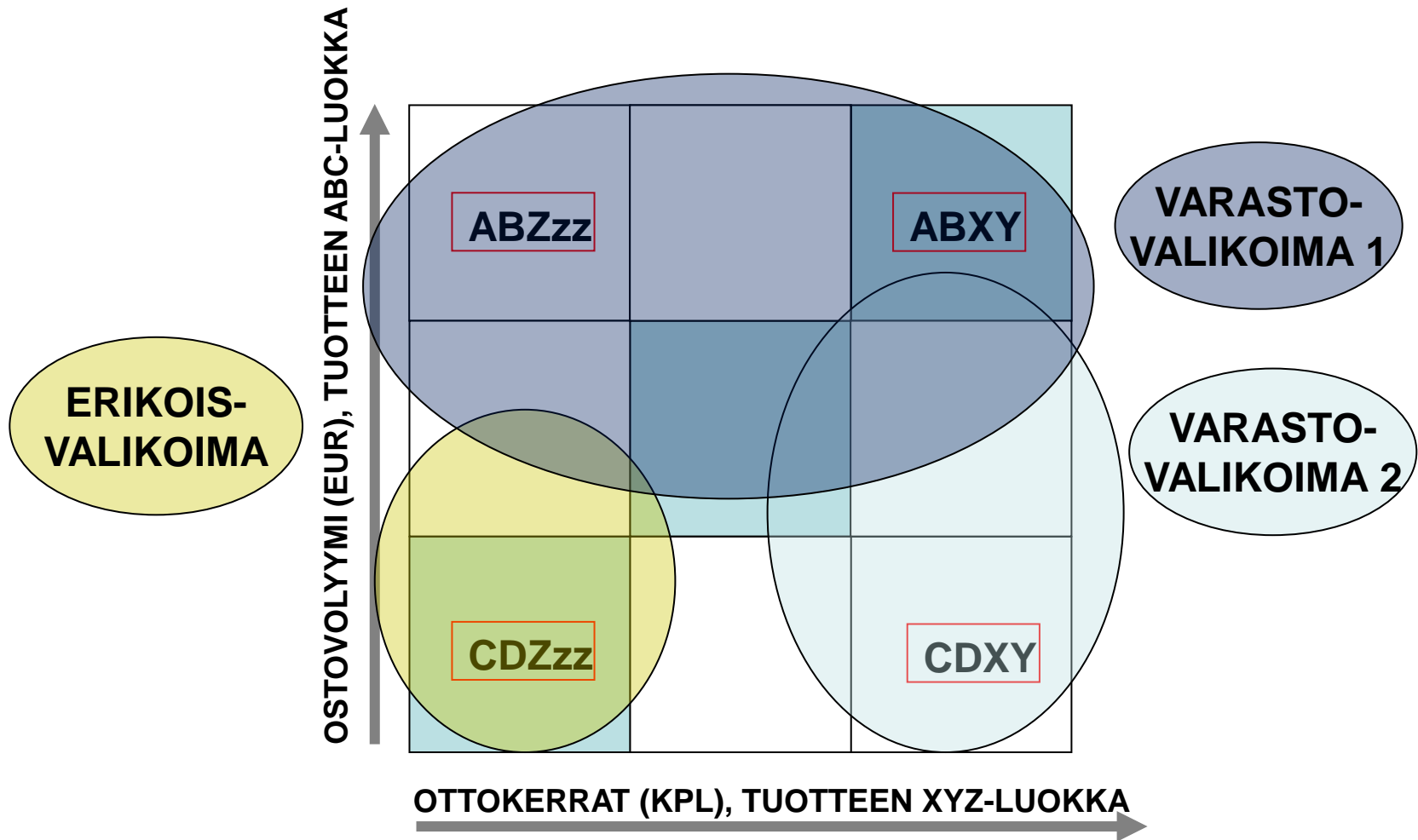
1 ABC-luokittelut myynnin mukaan sekä asiakkaista että tuotteista: **A**=50%, **B**=30% **C**=18%, **D**=2%, **E**=0%

2 XYZ-luokitus tuotteiden toimitusten lukumäärän mukaan:
X=50%, **Y**=30% **Z**=18%, **zz**=2%, **zz0**=0%

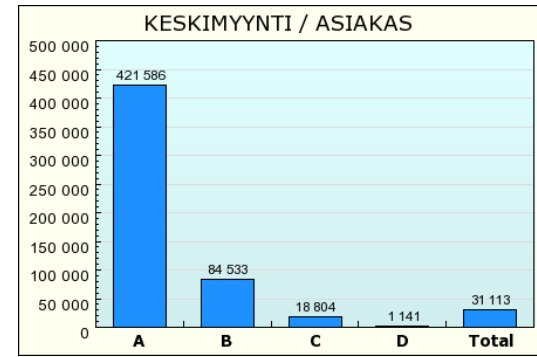
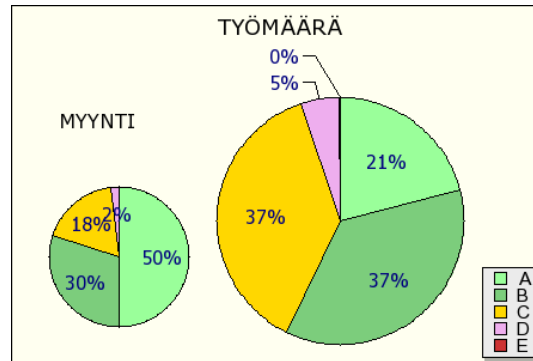
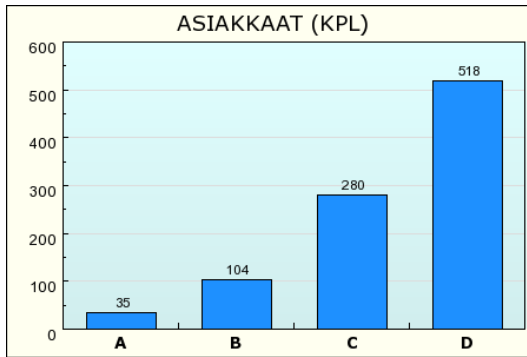
3 ABXY-luokitus yhdistää abc- ja xyz-analyysit:
abxy=80%, **cdxy** ja **abZzz** =18% **cdzz**=2%, **ezz0**=0% sekä myynnistä että tapahtumista

3 TrSize -luokitus myyntitapahtumien koon mukaan: Luokkien rajat voi itse määritellä

ABC-XYZ luokitusten yhdistelmä

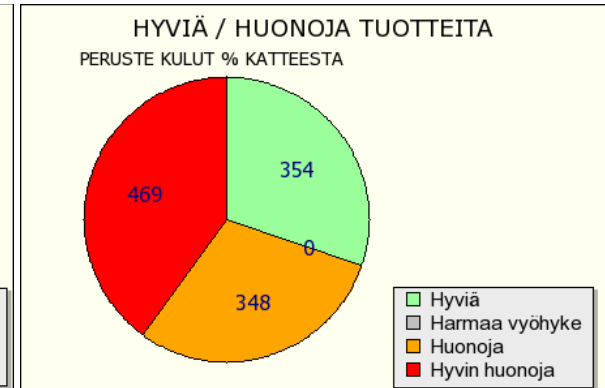
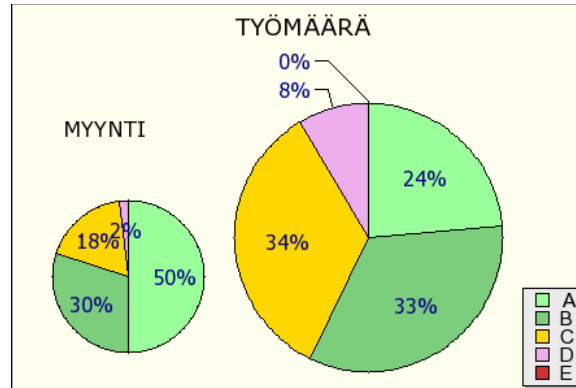
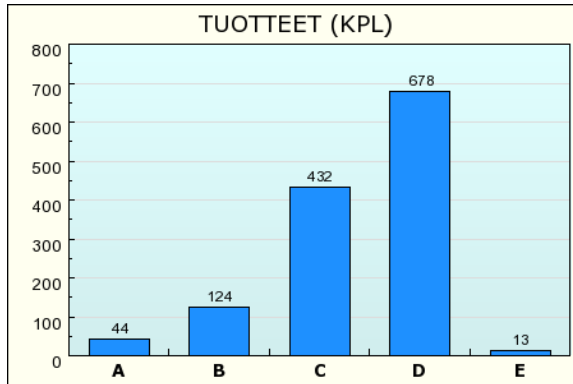


Esimerkki: Asiakkaiden abc-luokittelu



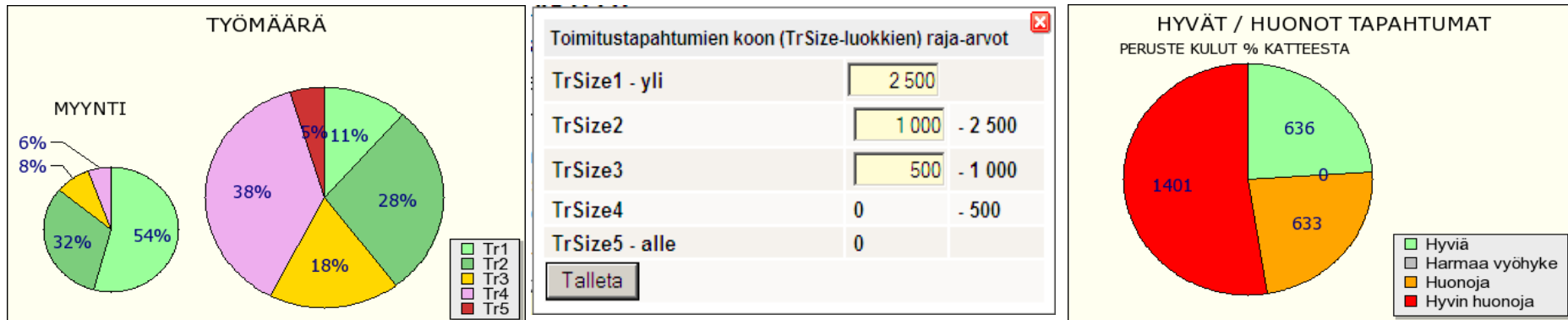
- Esimerkissä A-asiakkaat (35 kpl, puolet myynnistä) aiheuttavat 21 % työmäärästä!
- C- ja D-asiakkaat aiheuttavat lähes puolet työstä!
- Asiakaskohtaisen myynnin laskiessa kulujen osuus kasvaa.
- Myyntihintojen tulee olla eri asiakassegmenteissä riittävän erilaiset!

Tuote-abc myynnistä



- Tässä 44 A-tuotetta tuo puolet myynnistä mutta työmäärästä A-tuotteet aiheuttavat vain 24 %!
- Kolmasosassa tuotteista tilaus-toimitusketjun kulut ovat suuremmat kuin niistä saatu kate!
- Pienillä markkinoilla liian laaja tuotevalikoima heikentää kannattavuutta!

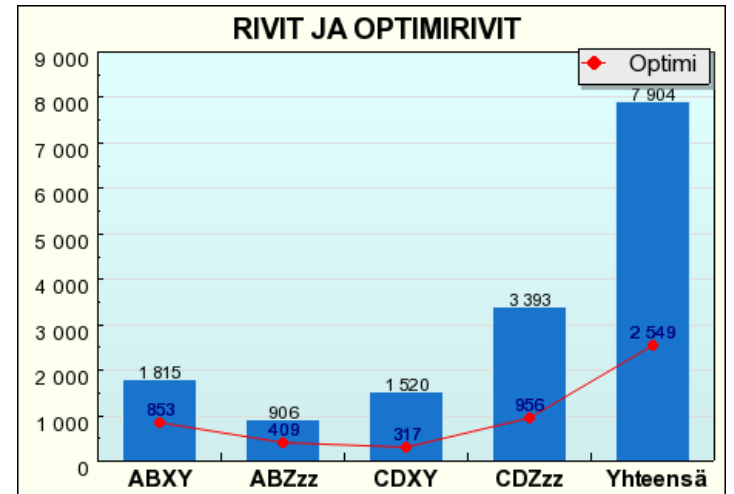
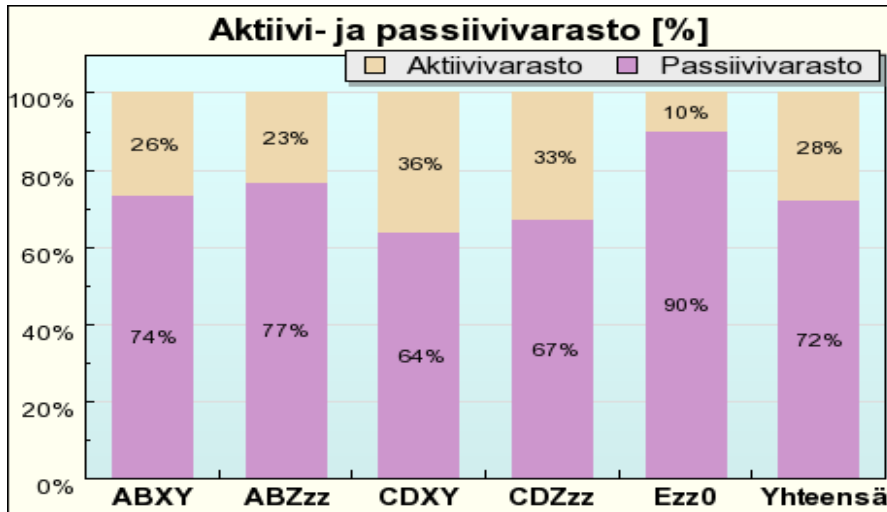
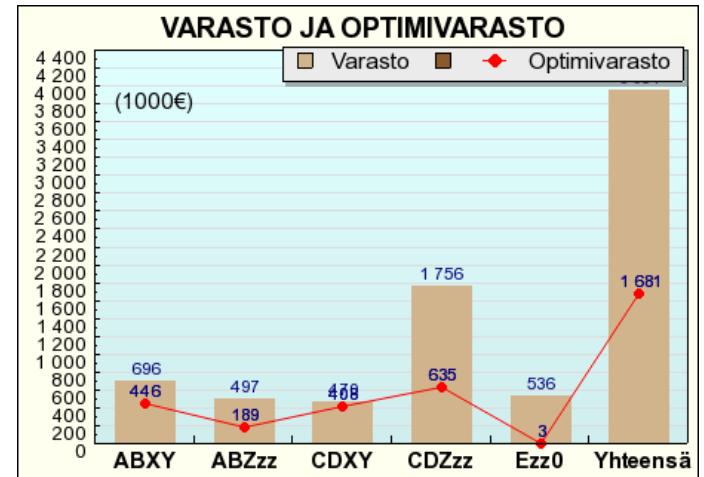
Luokittelu myyntitapahtuman koon mukaan (TrSize)



- Pienet lähetykset alentavat työn tuottavuutta. Ne aiheuttavat työtä, joista on vaikea saada tavoitteiden mukaista tulosta!
- Pienten lähetysten kulut tulee aina veloittaa asiakkailta
- Asiakaspalautukset ovat kaksinkertaisesti kalliita (Tr5)
- Voit itse määritellä tapahtuma-luokituksen raja-arvot

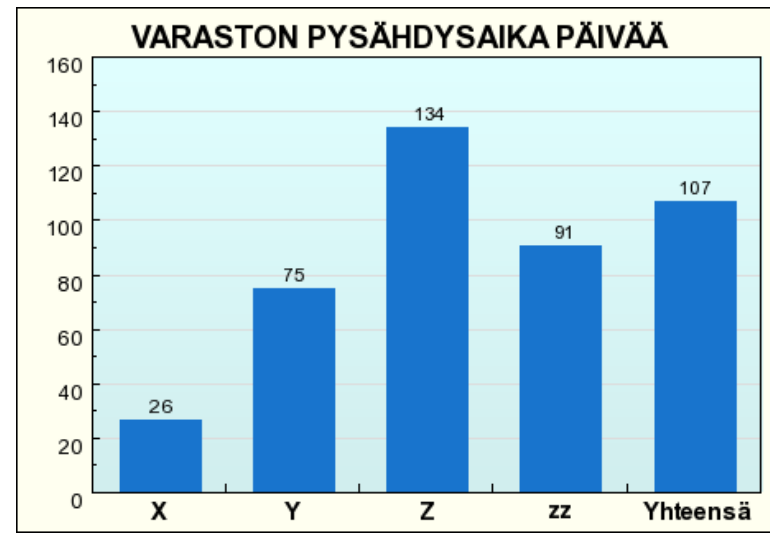
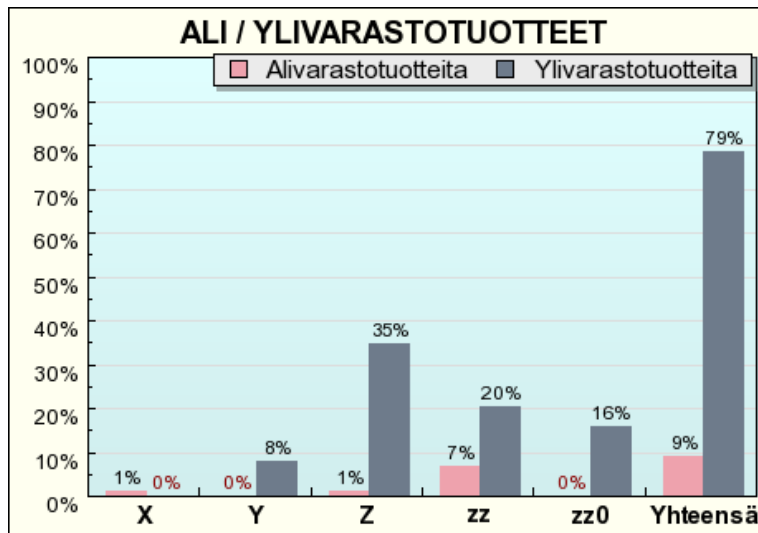
Vaihto-omaisuus

- Jonkin verran varastoja tarvitaan, esim. 10-20% vuosikulutuksesta
- Optimointi vähentää ostoeriä ja pienentää varastoa!
- Suuri osa varastosta on lähes aina passiivivarastoa!



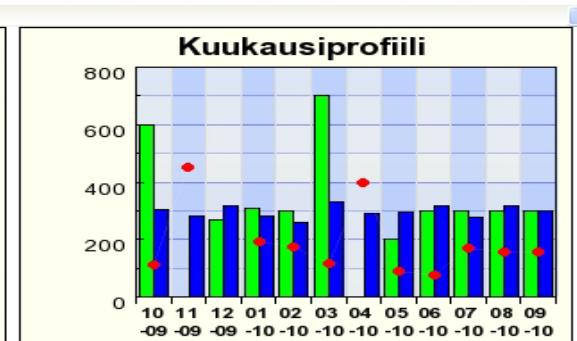
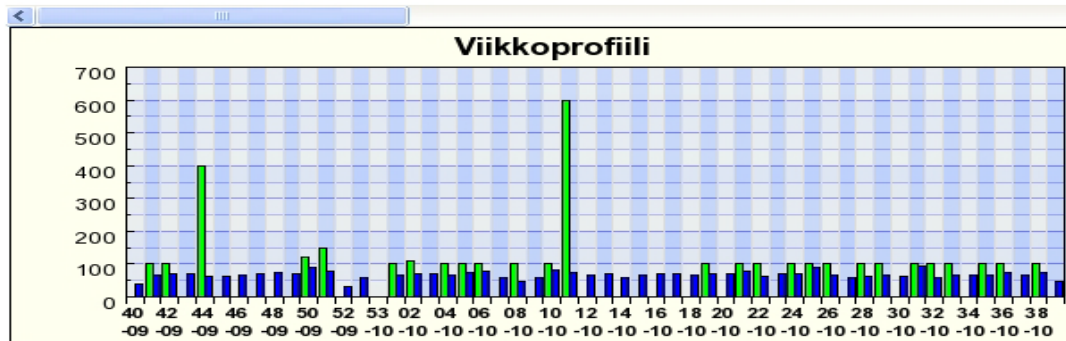
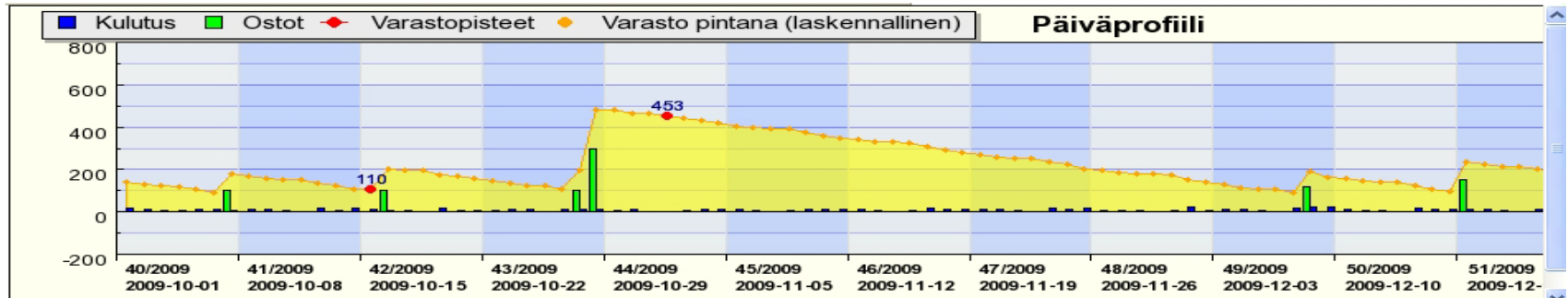
Varaston kierto ja toimituskyky

- Varastokierto keskiarvolukuna voi johtaa pahasti harhaan.
- Kiertoa tärkeämpää on seurata toimituskykyä.
- Parempi olisi määrittää tuotteille kulutuksen perusteella varaston ylä- ja alarajat ja seurata pysymistä niissä.



Ostamisen oikeat parametrit

- Paraskaan ostaja ei pärjää tietokoneelle.
- Oman tietojärjestelmien ominaisuudet ostotyön automatisoimiseksi tulee hyödyntää (parametriohjaus).
- SCM Best Practice tuottaa tarvittavat ohjauksen perustiedot.
- Varastoja tulee tarkastella profiilikuvina suhteessa kulutukseen.



Toimittajan ja asiakkaan yhteinen työpöytä ketjun molemmissa päissä aiheutuvien kulujen kartoitukseen

Myyjä

Perustietoja

Liikevaihto [EUR]	841 207
Toimituksia	185
Rivejä	1 301
Tuotteita	72
Ostoerien optimointi vain asiakkaan kuluilla	<input checked="" type="radio"/>
Ostoerien optimointi yhteisillä kuluilla	<input type="radio"/>

Toimittajan kustannukset

	myyntitapahtuman kulu[EUR]	myyntirivin kulu[EUR]
välittömät kulut	30,00	15,00
muut kulut (% myynnistä)		1,5%

Kuljettamisen kulut (jakson aikana yht.)

Toimittajan maksamat rahat yht. [EUR]	4 500	
Ostot	myyntitapahtuman kulu[EUR]	myyntirivin kulu[EUR]
Toimittajan maksama rahti	24,32	3,46

Asiakas

Asiakkaan saapuvan prosessin kulut

Ostot	ostotapahtuman kulu[EUR]	ostorivin kulu [EUR]
Saapuva prosessi yhteensä eur/tapahtuma	225,04	32,00
välitön kulu	105,49	15,00
muu kulu	119,55	17,00
tapahtuma- ja riviajurin painotus	0,2	0,8

Asiakkaan varastokulut ja referenssivaraston arvo

Referenssivarasto (aktiivivarasto + varmuusvarasto)	61 896
varastotilan ja epäkurantin kulu [%]	15,0%
pääoman kulu [%]	10,0%
varmuusvarasto (viikkoja)	2,0

Asiakkaan maksamat rahat yht. [EUR]	2 500	
Ostot	ostotapahtuman kulu[EUR]	ostorivin kulu[EUR]
Asiakkaan maksama rahti	13,51	1,92

Voit keskustella jokaisen asiakkaansa kanssa keskinäisen kaupan molemmille osapuolille aiheuttamista kustannuksista.

Asiakkaan tuotekohtaiset ostoerät

Jokaiselle asiakkaalle tarjotaan näkymä hänen omaan ostohistoriaan. Alla esimerkissä tiedot eri tuotteiden toteutuneiden ja optimaalisten erien koosta.

Product code	Revenue [€]	Quantity	Lines [#] ▼	Opt. lines [#]	EOQ in packages	Minimum order [#]	Line sizes	LS4	LS3	LS2	LS1	Average price [€]
921008	5 607	390	42	7	61	4		0	0	40	0	14,38
367367	3 741	278	42	6	54	4		3	26	13	0	13,46
367383	3 419	255	42	5	51	4		8	24	10	0	13,41
20106	24 112	900	32	14	68	2		0	0	0	31	26,79
920387	19 515	1 026	28	12	86	3		0	1	14	13	19,02
414557	3 009	775	25	5	165	13		7	4	14	0	3,88
20095	9 728	1 357	24	9	161	7		0	1	23	0	7,17
950128	2 263	134	23	5	33	3		2	14	7	0	16,89
20111	10 556	660	22	9	76	4		0	0	20	2	15,99
920668	26 675	897	21	14	65	2		1	0	3	16	29,74

Haluatko liittyä SCM Best Practice käyttäjäksi?

- Sovelluksen saa nopeasti käyttöön.
- Käyttö on aikasidonnaista. Ei investointikulua. Ei ylläpitoa.
- Perinteisiin tietojärjestelmiin verrattuna käyttö on huippuedullista.
- Tietojen päivitys kannattaa tehdä kuukauden – vuosineljänneksen jaksoissa.
- Sovellus voidaan liittää kaikkiin tietojärjestelmiin ja se lisää niiden hyötykäyttöä huomattavasti
- Henkilökohtaiset käyttäjätunnukset takaavat turvallisuuden.

Jouni Sakki: TILAUS–TOIMITUSKETJUN HALLINTA B2B - Vähemmällä enemmän



Kirja esittelee yksityiskohtaisesti tilaus-toimitusketjun kehittämisen tarpeet ja toimenpiteet. Mm.:

- Osa tuotteista ja B2B-asiakkaista aiheuttaa yrityksille paljon enemmän kuluja kuin ne tuovat myyntikatetta.
- Varastomäärät ovat usein väärässä suhteessa menekkiin.
- B2B-kaupassa osapuolten tulisi tiedostaa toimitusketjun molemmissa päissä aiheutuvat kulut.
- Tilaus-toimitusketjuissa piilee suuri tuottavuuden potentiaali.

7. TÄYSIN UUDISTETTU PAINOS

nidottu 221 sivua, ISBN 978-951-97668-4-3

Hinta: 49,80 €/kpl

Hinta sisältää postitoimituksen kulut Suomessa sekä alv:n 9 %

Lisätiedot:

Jouni Sakki

tel. +358 50 60828

etunimi.sukunimi@scmbestpractice.com

www.scmbestpractice.com