



# Kannattavampaa tilaus-toimitusketjun yhteistyötä - sovellusten taustaa

**Jouni Sakki Oy**

tel. +358 50 60828

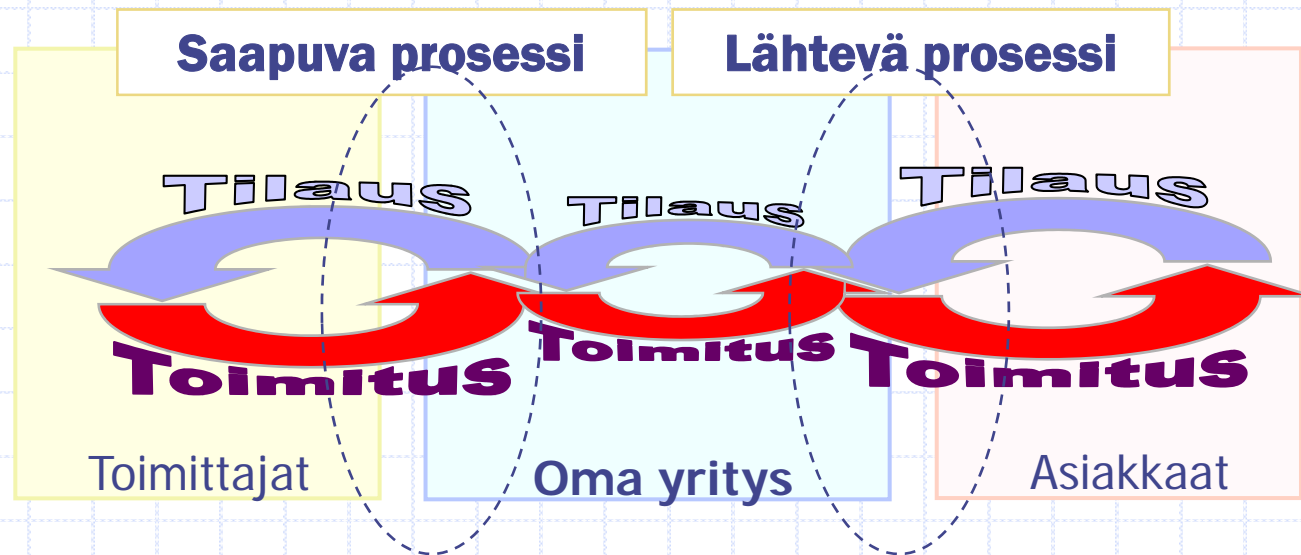
e-mail: [jouni.sakki@jounisakki.fi](mailto:jouni.sakki@jounisakki.fi)

[www.scmbestpractice.com](http://www.scmbestpractice.com)

[www.jounisakki.fi](http://www.jounisakki.fi)

## B-to-b tilaus-toimitusketju (Supply Chain Management)

Tilaus-toimitusketju lävistää yrityksen. Vaihdannan aiheuttamia työn ja pääoman kustannuksia voidaan seurata liiketapahtumien (tilaukset / toimitukset) ja vaihto-omaisuuden avulla.



## Pohjoismaisia erityispiirteitä

- ◆ Korkea elintaso; *monipuolinen tuotetarjonta*
- ◆ Vähän väkeä; *vaikea saada paljousalennuksia*
- ◆ Alhainen asukastiheys; *materiaalivirrat "ohuita"*
- ◆ Pitkät etäisyydet ; *tarvitaan kuljettamista ja varastointia*
- ◆ Poikkeava ilmasto; *ylimääräisiä kustannuksia*

➔ **Vaihdannan** kustannukset ovat lähetystä kohden korkeat!  
Siksi myös katteet, hinnat, verot jne. ovat korkeat.  
Kaikilla parantamisen tarvetta!



## Yrityksen jalostusarvo (value added)

- ◆ Jalostusarvo kertoo yrityksessä tuotetun lisäarvon
- ◆ Jalostusarvon on henkilöstökulujen ja käyttökateen summa (tai toisaalta liikevaihto miinus ostetut tavarat ja palvelut).

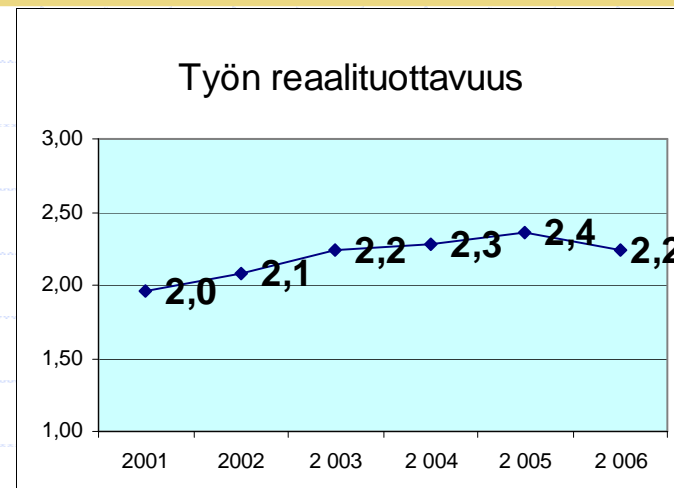
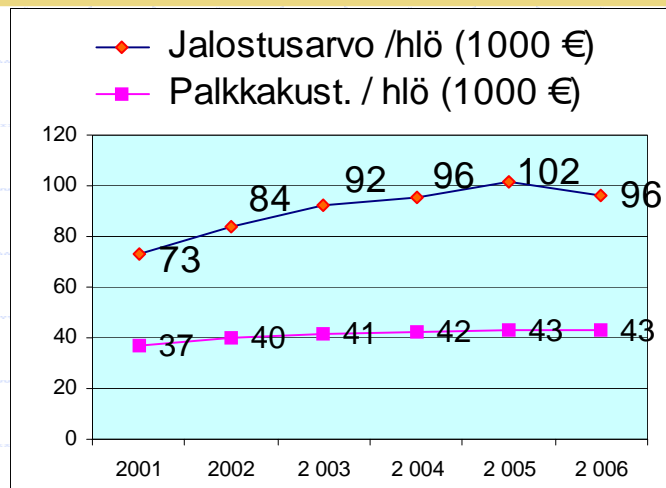


**Pienelläkin jalostusarvolla liiketoiminta voi olla kannattavaa mutta olisi hyvä, jos käyttökate olisi vähintään palkkakustannusten suuruinen!**

**Esimerkki: Marimekon jalostusarvo 2006** (yksityiskohta SCM Keyfigures kartoituksesta)

# Työn reaalitytuottavuus

- ◆ Työn tuottavuuden mittari: jalostusarvo / henkilöstökulut
- ◆ On hyödyllistä seurata myös henkilöä kohden laskettuja jalostusarvoa ja palkkakustannuksia
- ◆ Tilaus-toimitusketju aiheuttaa paljon työtä. Työn tuottavuuden tunnusluvut kertovat siksi myös SCM:n tehokkuudesta.



Esimerkissä Marimekon työn tuottavuusluvut (yksityiskohta SCM Keyfigures kartoituksesta)

## Parempi kannattavuus?

### **TUOTTAVUUS:**

Karsi  
turha työ ja varasto  
eli  
**huonot  
tuotteet  
ja  
asiakkaat!**

### **MYYNTITUOTOT**

- Materiaalikustannukset
- Palveluiden kustannukset.
- Palkkakustannukset
- Pääoman kustannukset

**= KANNATTAVUUS**

**Myy kalliilla  
osta halvalla!**

=

**KATETTA  
LISÄÄ**

(Hinnoittele oikein)

## Kustannuslajeja

- **Tuotantokustannukset**; muuttuvia kuluja kuten ostettu materiaali ja tehdastyö
- **Vaihdantakustannukset** ; kiinteitä (?) yleiskustannuksia kuten osto-, myynti- ja jakelutyö, asiakaspalvelu, varastotilat ja -henkilöstö, varastolaitteet, hallinto jne.
- **Pääomakustannukset**; mm. vaihto-omaisuus

## Vaihdannan kulutkin ovat muuttuvia!

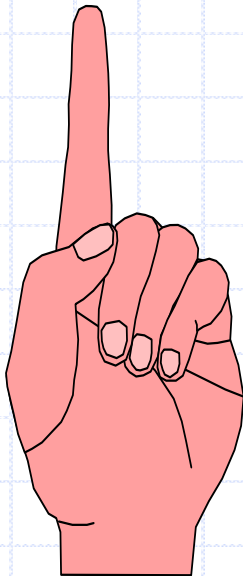
Vaihdannan kulut ovat sidoksissa osto- ja myyntitapahtumien määrään. Niillä taas on yhteys

- asiakkaiden lukumäärään (b-to-b)
- myytävien tuotevariaatioiden määrään

Asiakkaiden ja tuotevariaatioiden määrällä on taipumus kasvaa ja usein yli kriittisen rajan! Tämä kasvu lisää helposti myös

- tavarantoimittajakumppaneiden määrää
- ostettavien tuotenimikkeiden määrää

## Liiketoiminta sirpaloituu!



- Liiketapahtumien lukumäärä sekä hankinnassa että myynissä kasvaa volyymia nopeammin!
- Jokainen tapahtuma aiheuttaa omat vaihdannan kustannuksensa
- Sirpaloituminen on kova haaste kannattavuudelle
- Työn tuottavuutta on pystyttävä nostamaan!

# SCM Best Practicen osat

## 1 Facts & Figures

- selvität omat tilaus-toimitusketjun kustannukset

## 2 Analysis - Oma osio; katsaus omaan asiakas- ja tuotekannattavuuteen

- kohdistat vaihdannan kulut tuotteille ja asiakkaille ja saat monipuoliset analyysit omasta liiketoiminnastasi

## 3 Analysis - Asiakasosio; uusi web-työkalu

- web-pohjaisuus mahdollistaa uudenlaisen yhteistyön
- asiakkaat näkevät yhteenvedot omista ostoistaan

Henkilökohtaiset käyttäjätunnukset takaavat turvallisuuden

# Mahdollisuuksia

## 1 Tuottavuus / tehokkuus

Vähennetään työmäärää ja varastoimista.

- toimitustapahtumia paljon vähemmän
- kuljettamista ja sen päästöjä puolet vähemmän
- sitoutuva vaihto-omaisuus pienempi

## 2 Ostohintoja alas /hintakilpailukyky

Kun prosessikustannukset alenevat, avautuu mahdollisuuksia alentaa hintoja kestäväällä win-win - pohjalla

- muutoksia osto-hinnoissa seurataan hintaindeksein

# Haluatko liittyä SCM Best Practice -käyttäjäksi?

## *Facts & Figures* -sovelluksen käyttöveloitukset:

- Kahden kuukauden käyttöoikeus **125 eur** (+ alv 22 %)
- Vuoden käyttöoikeus **500 eur** (+ alv 22 %)

*Analysis* -sovelluksen hinnat ovat asiakaskohtaisia.  
Annamme tarjouksen.

- Demojen mukaiset yhteenvedot saa nopeasti käyttöön.
- Käyttö on aikasidonnaista ja perinteisiin tietojärjestelmiin verrattuna huippuedullista.
- Sovellus voidaan liittää kaikkiin tietojärjestelmiin.

Kysy lisää:

Jouni Sakki, tel. +358 50 60828  
e-mail: [jouni.sakki@jounisakki.fi](mailto:jouni.sakki@jounisakki.fi)