SCM BestPractice

Menestyvän yrityksen kumppani

P R O S E S S I K U S T A N N U K S E T - N E T T O T U L O S

Materiaalivirrat ja digitalisaation hyödyntäminen

Uusikaupunki 3.10.2018

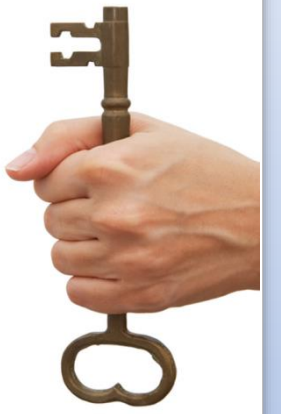
SCM Best Oy / Ray Blomqvist, Tj

SCM BestPractice

Materiaalivirrat ja digitalisaation hyödyntäminen

Yhdessä enemmän – parempaa tulosta

Sisältö:



- SCM Best Oy yrityksenä
- Digitalisaatio & Äly muutosten trendit
- Menestyksen reseptit
  - Myynnin reseptit
  - Hankinnan reseptit
  - Prosessikustannusten tunnistamisen reseptit
  - Valmennuksen polku
- Yhteistyösopimuksemme Turun AMK:n kanssa.

SCM Best Oy lyhyesti

Korkein luottoluokitus
©Bisnode 2018

10
kirjaa

30
vuotta

500
käyttäjää

800
asiakasta

SCM Best Oy lyhyesti

Korkein luottoluokitus
©Bisnode 2018

Historia

- 30 vuoden historia
- 800 yrityksen kokemus myynnin, hankinnan, logistiikan ja tilaus-toimitusketjun kehittämisestä
- +10 kirjaa tilaus-toimitusketjun hallinnasta, Jouni Sakki.

Tänään

- SCM BestPractice - menetelmä parhaiden käytäntöjen ratkaisuista hankinnassa, varastoinnissa ja myynnissä
- Kannattavuuden parannuskeinot

Asiakaslähtöisyys

- Asiakkaidemme liikevaihto on n. 1 000 M€
- yli 500 käyttäjää

Visiomme

- Tavoitteemme on olla asiakkaidemme tuottavin yhteistyökumppani

LOWEST CREDIT RISK 1 This company has the lowest Credit Risk in the Dun & Bradstreet Credit Risk Classification. 2017 Bisnode

SCM BestPractice

Hankinta
- Onko varastoissa liikaa rahaa kiinni - miksi?
- Esiintyykö sooloilua, nk. ohi ostoja?
- Ostetaanko tehokkaasti?

Myynti
- ABC logiikan hyödyntäminen?
- Myynti tai kannattava kasvu?
- Oikea hinta palveluille?
- Myyjien / hinnoittelijan koulutus?

Logistiikka - varastointi
- Ovatko prosessit ja työkalut nykyaikaisia?
- Tuoko paluulogistiikka työmailta tms. ongelmia?

Kustannuskartoitus
- Mitkä ovat todelliset prosessikustannukset?
- Keiden tulisi tietää?

Mittarit ja tulos
- Myynti ja ostaminen, tehdäänkö molemmissa päissä tulosta vai pelkästään kustannuksia?
- Toimiiko mittarit?
- Entä työn reaalituottavuus?

Avainhenkilöiden koulutus
- Osaamisen kehittäminen, osto, myynti, logistiikka
- Yrityksen omilla luvuilla!
- Kannattavuus nettotulostasolla avaa silmät!

PALVELUMME

- Yhdistämme strategisen ja operatiivisen johtamisen
- Johdat älyllä ja parannat liikevoittoasi
- Helppokäyttöisyys yhdistettynä visuaalisuuteen, nopeutat päätöksiä
- Käytössä **24/7** world wide, jopa 1 000 valmista raporttia
- Olemme yli 500 käyttäjän arjessa.

SCM BestPractice

Referenssejämme

DAYTON

KEMPPI

TOOLS

JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU

Tamro

TURKU AMK
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Vantaa

PREMEC

Prima Pet Premium

YTM-Industrial
INDUTRADE GROUP

ESKIMO

nylund

SKSGROUP

motoral

OULUN YLIOPISTO
UNIVERSITY of OULU

PLASTEP

KuntaPro

BLC

pintos

OKARIA
Tuotteita rakentamiseen

TECA

TURKU

OJALA GROUP

Asiakaspalautetta

”Tuplasimme liikevoittomme 10 kk:ssa”

”Paransimme toimituskyvyn 99%:iin alle vuodessa”

”Varastonkierto parani 28%:a”

”Vähensimme manuaalista ostotyötä ainakin 30 %”

”Tieto tuotekohtaisesta liikevoitosta innosti tekemisemme uudelle tasolle”

”Otimme SCM Best Practicen osaksi johtamisjärjestelmäämme…”

……..ja lukuisia vastaavanlaisia palautteita suoraan asiakkailtamme

Muutosten trendit

- Digitalisaatio muuttaa arvoketjua
- Tiedonmäärä ja -lähteet kasvavat
- Osaamisen vaatimus laajenee
- Tuloslaskelma & tase riittämätön
- Kannattavuustiedon (asiakas, tuote, toimittaja) arvo korostuu
- Tarve jalostetumpaan tietoon ja nopeampaan päätökseen tekoon.

Tilaus-toimitusprosessin merkitys

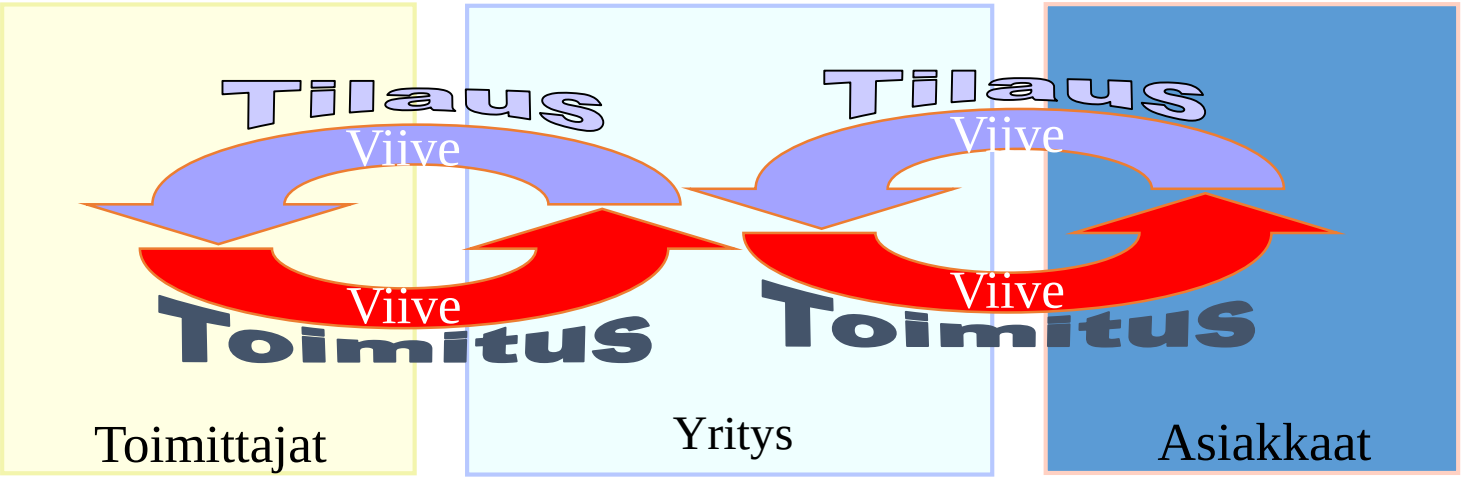
- ✓ Yrityksen liikevoitto on usein pieni; 1-5 % liikevaihdosta.
- ✓ Liikevoitto on kaikkien myynti (**tuotteiden ja palveluiden**) tapahtumien myyntivoittojen keskiarvo. Myyntitapahtumatasolla voiton hajontahaitari on suuri.
- ✓ Niukka liikevoitto tarkoittaa, että suuri osa myyntitapahtumista aiheuttaa enemmän kuluja kuin niistä saadaan myyntikatetta.
- ✓ Usein suuri osa myyntitapahtumista tuottaa silkkaa tappiota!

Yleisiä elementtejä:

- ➔ Sirpaloitunut tilausliikenne – työ ja vaihto-omaisuus kasvaa suhteessa myyntiin
- ➔ Tilaus-toimitusketjun eri vaiheissa tehdään tapahtuman eteen usein liikaa työtä.
- ➔ Asiakkaiden segmentoinnit - onko hinnoittelu ja päätöksen teko pysynyt ajan tasalla

Osapuolet

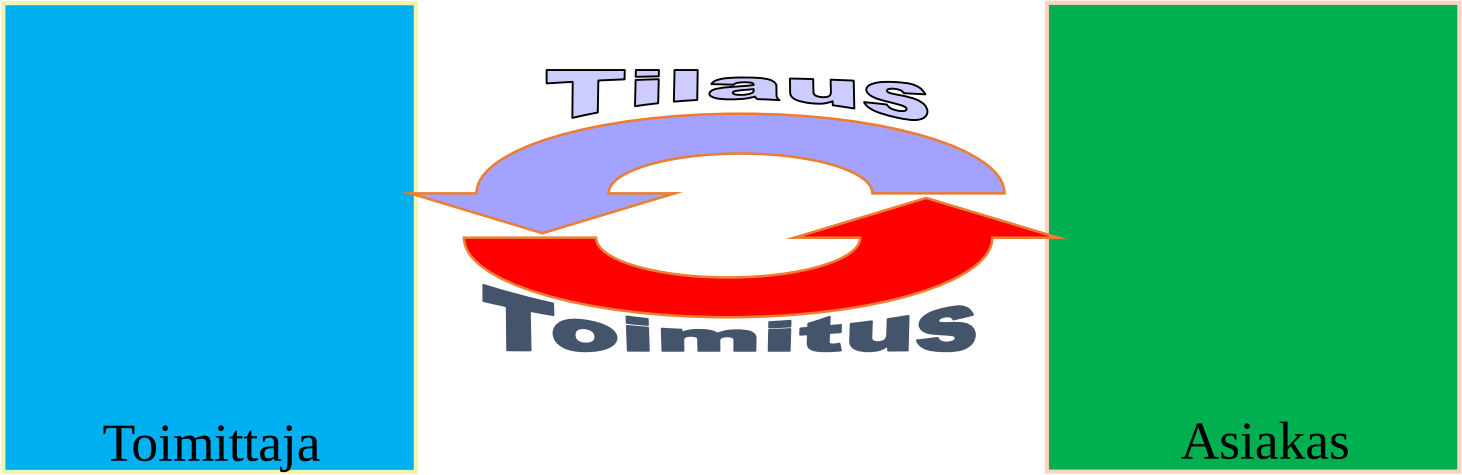
50-80 % yrityksen työstä on tilausten ja toimitusten käsittelyä..
<u>tapahtumamäärien</u> seuraaminen on tärkeää!



Yhdistä tapahtumia, vähennä työvaiheita!

Transaktiot

50-80 % yrityksen työstä on tilausten ja toimitusten käsittelyä.
Tapahtumamäärien seuraaminen on tärkeää!



1. Toimitusrivien keskiarvo (€ur)?
2. Toimitusrivien lkm < 50 €ur?

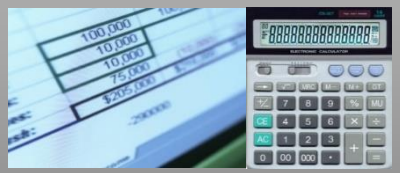
Tehokkuus ja tehollisuus

- Tehokkuus (efficiency); oikeat operaatiot:
  - oikea myynti- ja ostoerän koko
  - varasto oikeassa suhteessa menekkiin
  - tarkoituksenmukainen logistiikka
  - oikeat ostohinnat
  - ”Lean” toimintatapa
- Tehollisuus (effectiveness); oikeat puitteet:
  - oikea määrä tuotteita, toimittajia ja asiakkaita
  - yhteistyö tavarantoimittajien ja asiakkaiden kanssa
  - Segmentoitu tuote- ja palveluhinnoittelu

Tilaus-toimitusketjun arvon ja kustannusten läpivalaisu
Yritysten rajapinnoissa on tavaton tehollisuuden potentiaali!

Menestyksen reseptit

TULOSLASKELMA



+

TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMÄ

Kannattavuuden kipupisteet esille liikevoittotasolla

- asiakkaista
- tuotteista
- toimittajista

Tuottavuus - optimi

- varaston arvo
- saatavuus
- työmäärä

Myy kannattavasti
+ 100 %

Osta fiksummin
- 40 %

Optimoi vaihto-omaisuutesi
- 30 %

Tuloslaskelmasta

prosessikustannusten tunnistamiseen

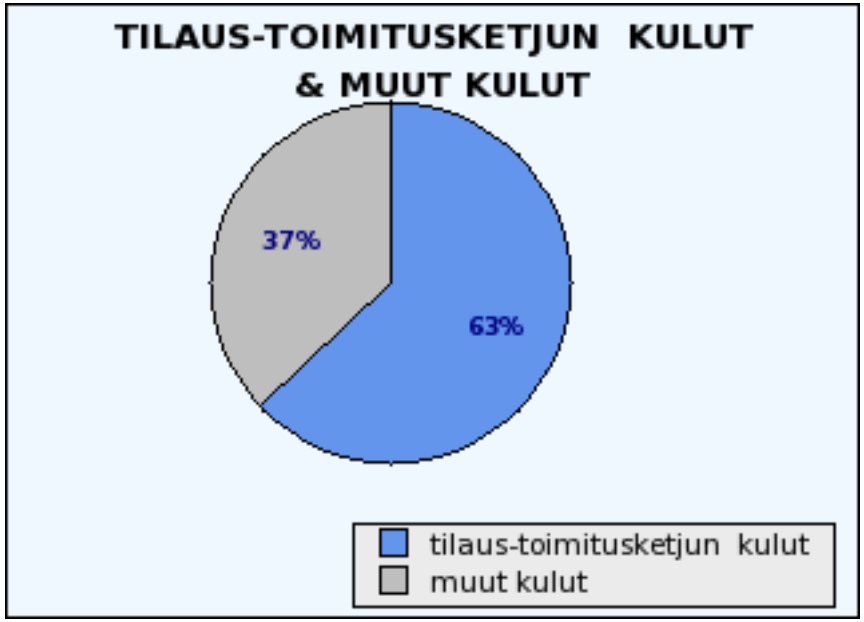
Selvitä prosessikustannukset
+ 50 %

Asiakkaamme tunnistavat prosessikustannusten merkityksen ja vaikutuksen tuloksen tekoon.

Yrityksen kulurakenne

- **Esimerkki yrityksen** kokonaiskustannusrakenteesta 63% ovat tilaus-toimitusketjun kuluja ja muut kuulut ovat 37%.

LIIKEVAIHTO [1000 EUR]		**21 520,3**
OSTOT [1000 EUR]		**15 479,0**
KULUT [1000 EUR]		**5 427,5**
LIIKEVOITTO [1000 EUR]		**557,3**
erotus = kohdistumaton kulu [1000 EUR]	56,5	
käyttöpääoman kulut [1000 EUR]		**779,4**
liiketulos 2 [1000 EUR]		**-222,1**

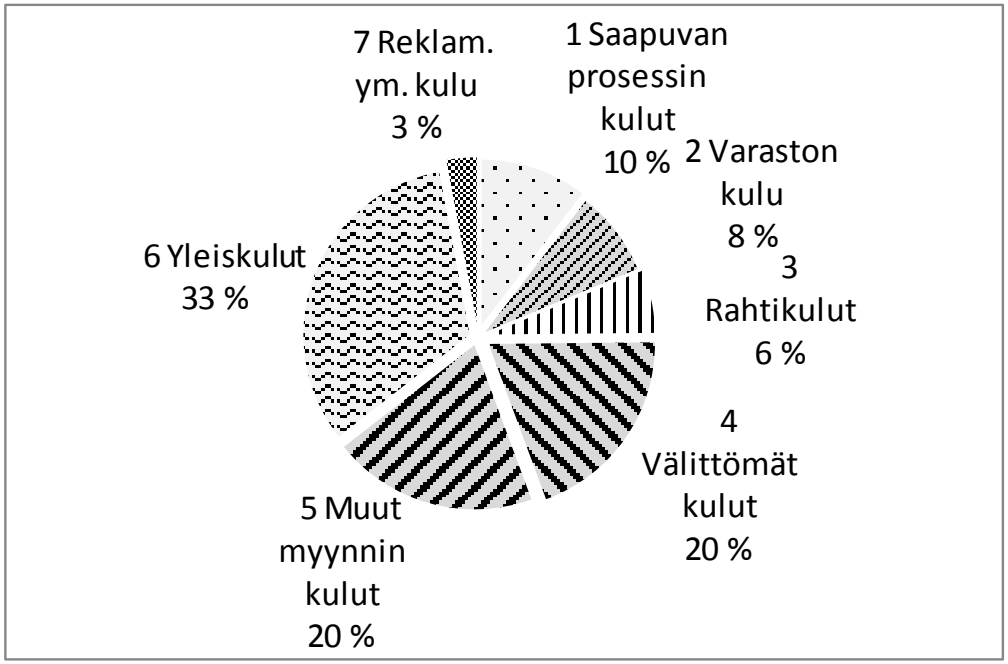


Usein mielletään eteenkin valmistavissa yrityksissä, että tilaus-toimitusketjun kulut ovat hyvin vähäisiä!

Yrityksen kulurakenne

Prosessikohtaiset kulut on syytä tunnistaa!

Tilaus-toimitusketjun kulut + yleiskulut 1000 eur	
1 Saapuvan prosessin kulut	456
2 Varaston kulu	367
3 Rahtikulut	270
4 Välittömät kulut	860
5 Muut myynnin kulut	881
6 Yleiskulut	1 436
7 Reklam. ym. kulu	129
Yhteensä	4 399



Erilaisia yleiskuluja on seitsemän kappaletta (voi olla useampi).

Kukin niistä kohdistetaan tuotteille omien kustannusajureiden avulla.

Myynnin reseptit

Myy kannattavasti
+ 100 %

Asiakkaamme parantavat kannattavuuttaan tunnistamalla tuotteet ja asiakkaat, jotka tuottavat eniten voittoa tai tappiota.

SCM BestPractice

Menestyvät yritykset johtavat nykyisin asiakkaita ja toimittajia liikevoittotason tiedolla - vai johtavatko?

Yritys Tänään

Myynti [1000€]	Brutto - kate [1000€]	Brutto-kate [%]
9376,70	2837,60	30,3%

SCM ratkaisumme

Nettotulos =Bruttokate – Kulut [1000€]	Nettotulos myynnistä [%]
224,9	2,4%

Asiakasryhmittäin
Asiakkaittain
Tuoteryhmittäin
Tuotteittain
Myyjittäin
Alueittain

Kustannusajuri

Asiakasryhmittäin
Asiakkaittain
Tuoteryhmittäin
Tuotteittain
Myyjittäin
Alueittain

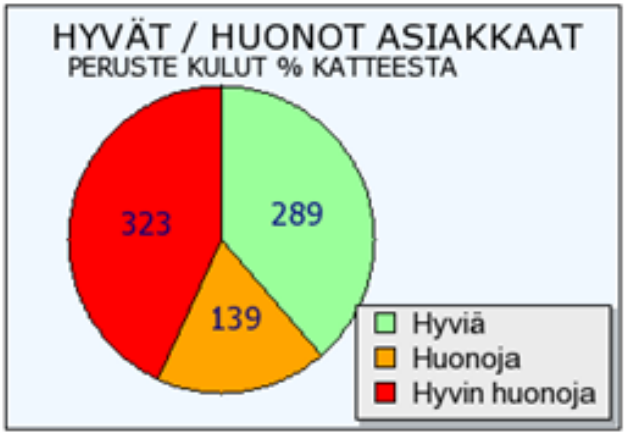
Menestyvät yritykset johtavat nykyisin asiakkaita ja toimittajia liikevoittotason tiedolla - vai johtavatko?

Yritys Tänään

Myynti [1000€]	Brutto - kate [1000€]	Brutto-kate [%]
9376,70	2837,60	30,3%

SCM ratkaisumme

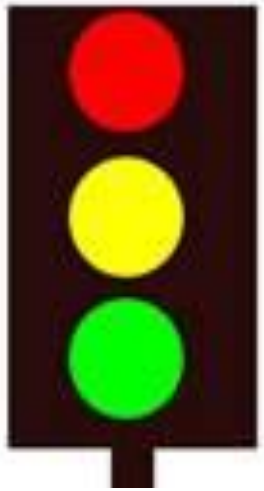
Nettotulos =Bruttokate – Kulut [1000€]	Nettotulos myynnistä [%]
224,9	2,4%



analysoi

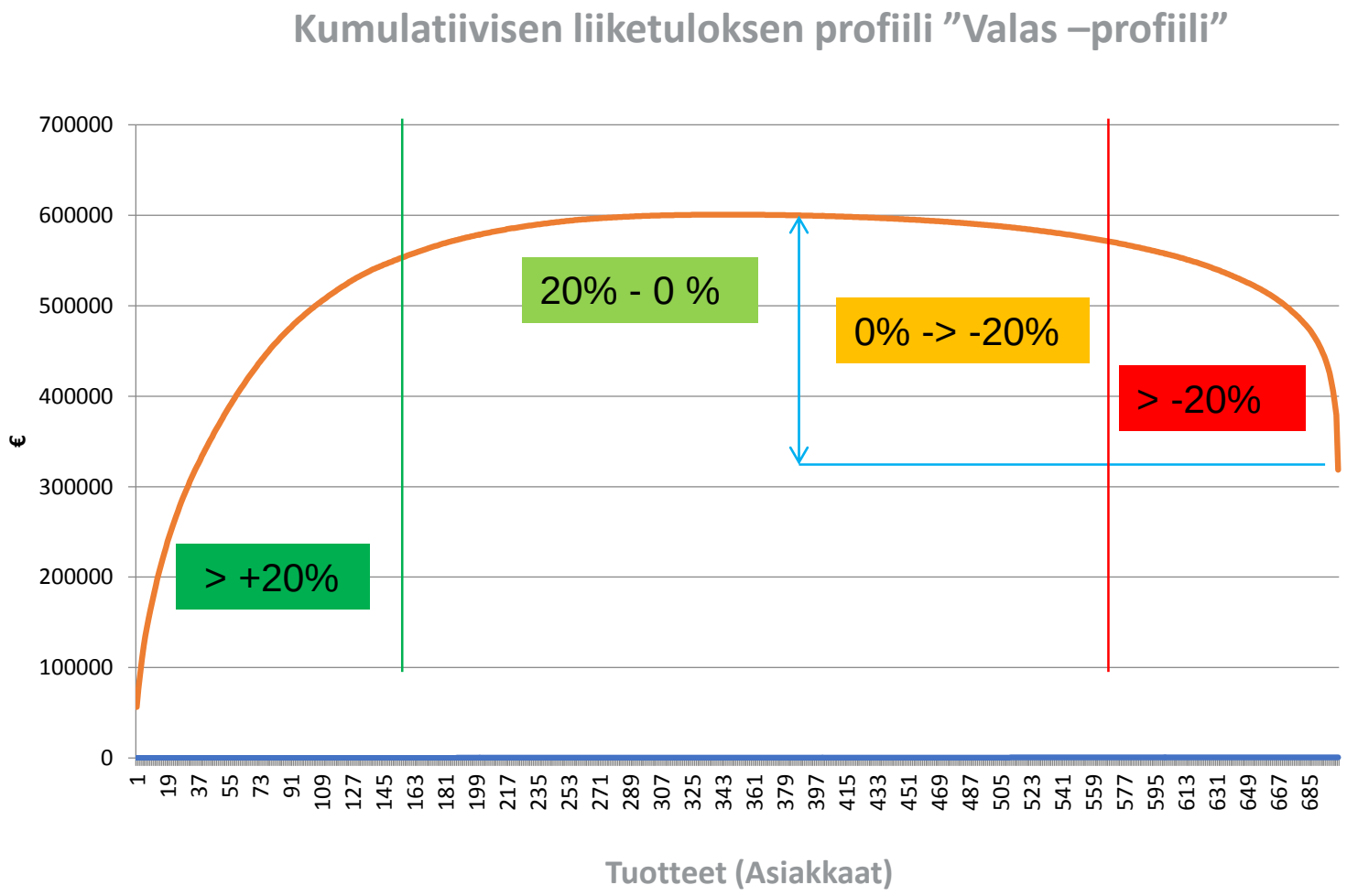
kehitä

myy lisää



Ohita kilpailijat osaamisellasi – johda yrityksesi uudelle tasolle!

Myynnin kehityspotentiaali

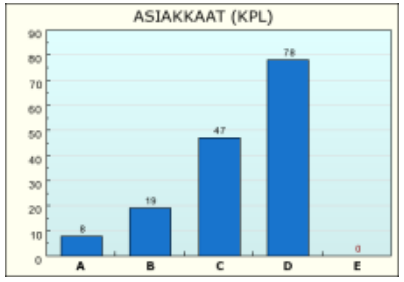


Myynnissä liikevoiton parantamisen potentiaali xxxxx k€ (tavoite: tuotteet ei-tappiollisia)

Asiakas- toimittaja ja tuoteluokittelu hyödyntäen ABC logiikkaa:

- Monelleko asiakkaalle olemme myyneet vuoden aikana?
- Paljonko **euroja** = myyntiä?

- Lajittele eurot **suurusjärjestykseen** ja jaa ne seuraavasti:
    - Ensimmäinen 50 % liikevaihdosta kutsutaan **A – asiakkaaksi tai tuotteeksi**
    - Seuraava 30 % liikevaihdosta kutsutaan **B – asiakkaaksi tai tuotteeksi**
    - Seuraava 18 % liikevaihdosta kutsutaan **C - asiakkaaksi tai tuotteeksi**
    - Seuraava 2 % liikevaihdosta kutsutaan **D – asiakkaaksi tai tuotteeksi**



Hankinnan reseptit

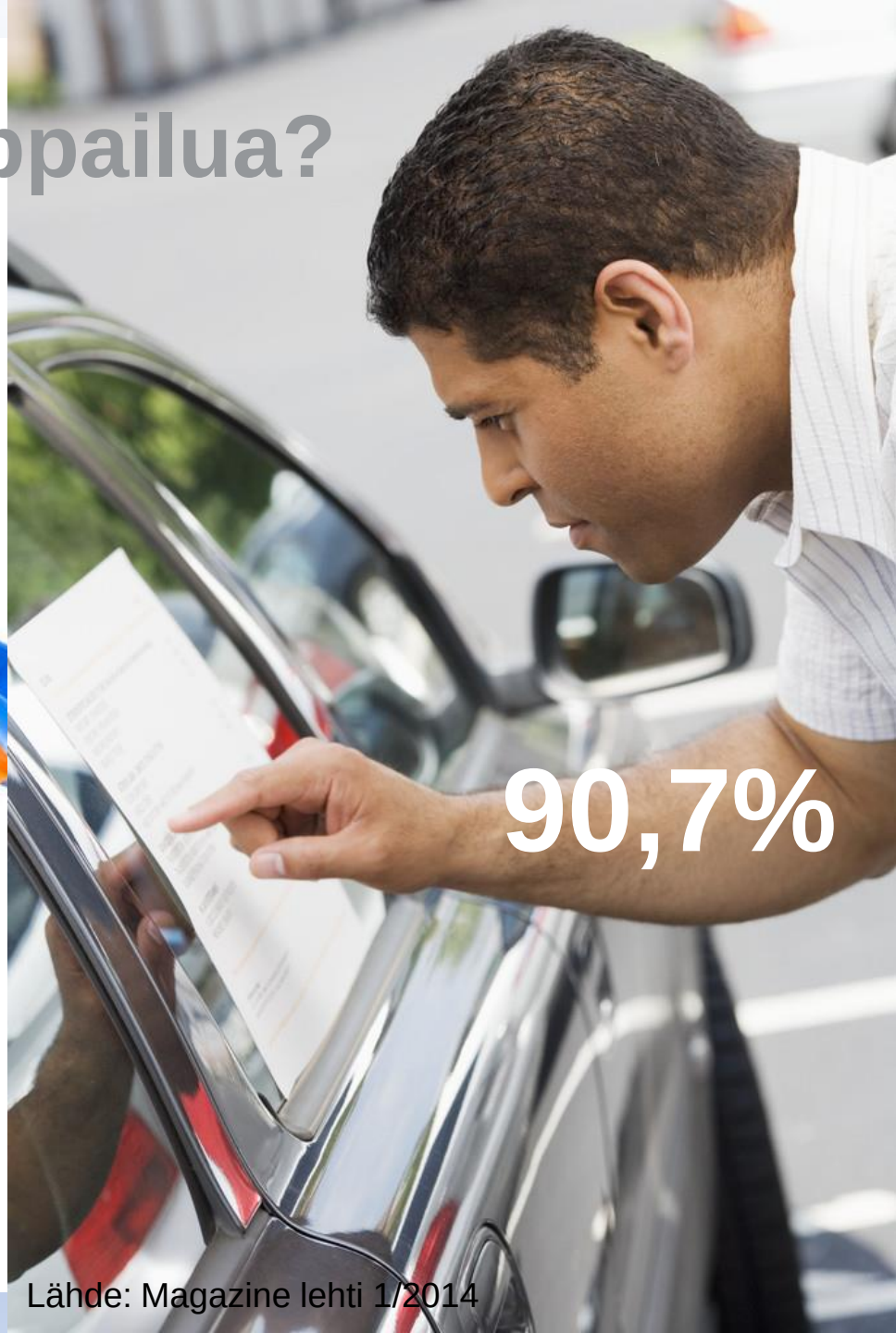
Osta fiksummin
- 40 %

Asiakkaamme vähentävät ostotyötä ja ostamisen kustannuksia toimittajahallinnalla ja TCO (Total Cost of Ownership) - tiedolla.

Optimoi vaihto-omaisuutesi
- 30 %

Asiakkaamme parantavat varaston kiertonopeutta optimoinnilla ja ottamalla huomioon menekin trendit.

Shoppailua?

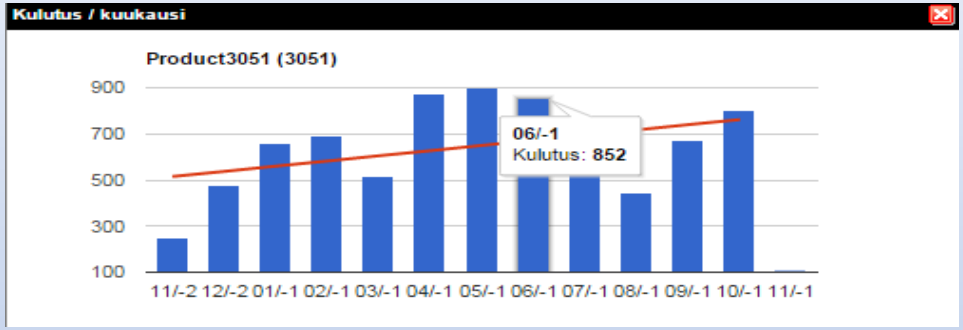


Lähde: Magazine lehti 1/2014

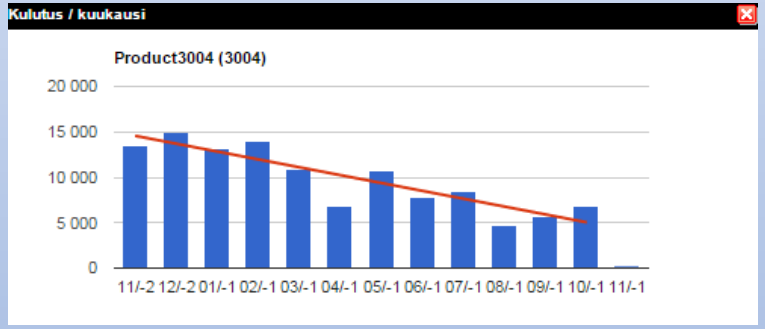
Osta fiksummin

Hankinnan TOP4

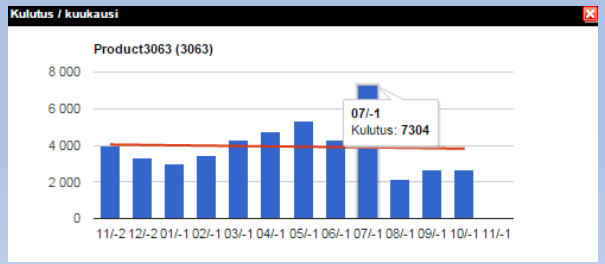
Menekin muutokset ja ennusteet



❖ Ymmärrä tulevaisuus



❖ Hallitse nykyisyys



❖ Tunne historia

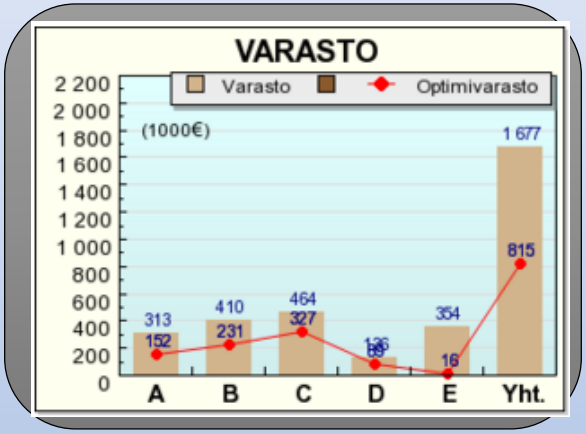
Arvo- ja tapahtumaluokitukset

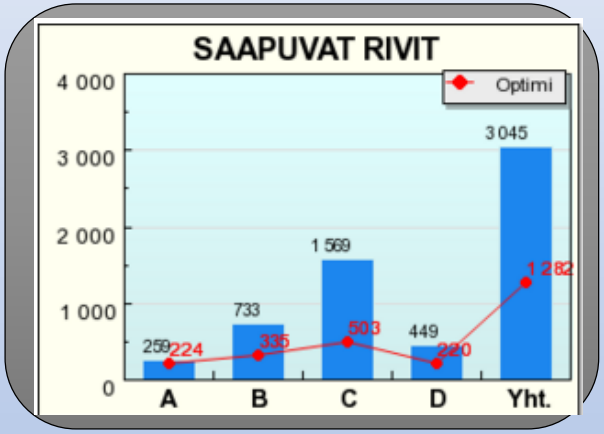
1 ABC; Tuote/asiakasluokitus myynnin **arvon** mukaan**:**
A=50%, **B**=30% **C**=18%, **D**=2%, **E**=0%

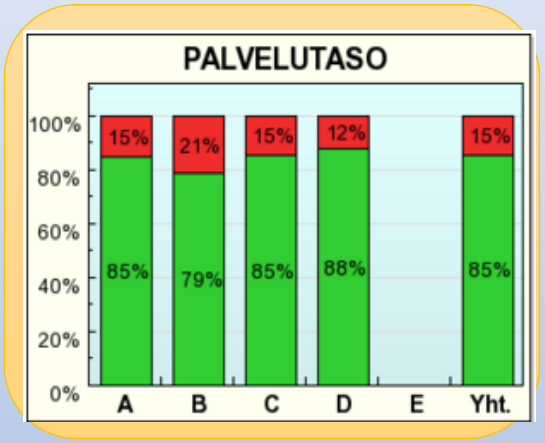
2 XYZ; Tuote/asiakasluokitus myynti**tapahtumien** määrän mukaan **:** **X**=50%, **Y=**30% **Z**=18%, **zz**=2%, **zz0** =0%

3 ABC / XYZ –luokitusten yhdistelmä
ab-xy = 80/80, **AB-Zzz** = 80/20, **CD-XY**= 20/80 **CD-Zzz** = 20/20

Ostoprosessien hallinta ja ohjaus







- Vaihto-omaisuuden optimointi

Vapauta pääomaa

- Työmäärän tuottavuus

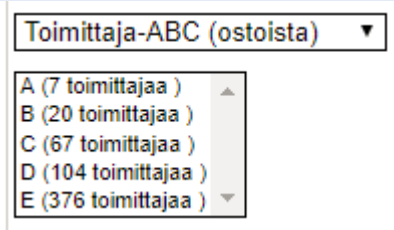
Säästä työaikaa

- Palvelutason ylläpitäminen

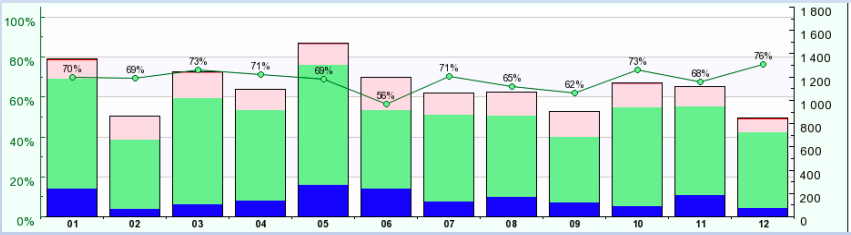
Varmista myyntiä

Toimittajahallinta & hankinta

- Toimittajat AB vs. CD
  ostot 12,3M€



- Toimitusvarmuus (ja –kyky)
  kuinka vahvistettu
  toimitusaika on toteutunut



- Tuotepolitiikka (varastoitava / tilausohjautuva / muu)

- Valikoimahallinta, elinkaari (nousevat, laskevat, poistuvat, ei kysyntää, uudet)

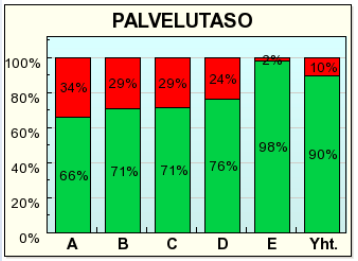
Hankinta - Mittarit

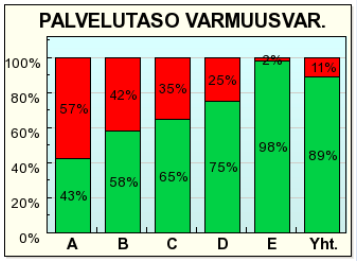
Palvelutasoseuranta
-(menetetty myynti)
-(palvelutasohistoria)

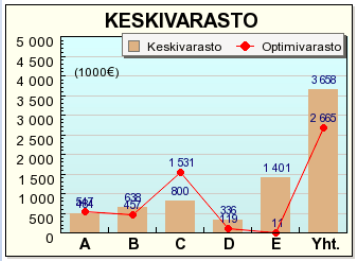
Varastoarvojen seuranta
ml. ylivarastot

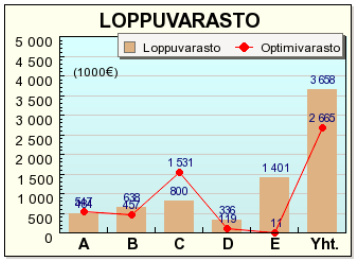
Työmäärän seuranta, optimointi

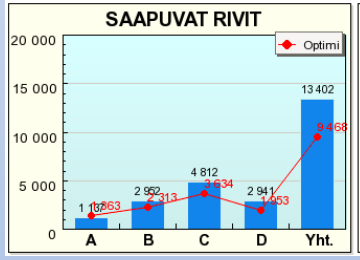
Kulujen seuranta
-saapuvan- ja varaston prosessikulut % ostoista

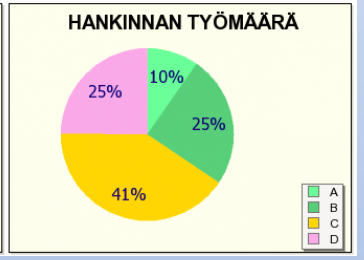


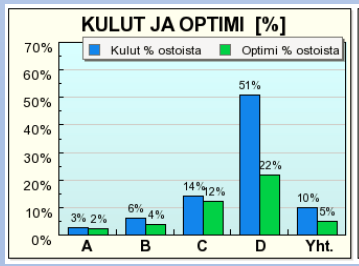


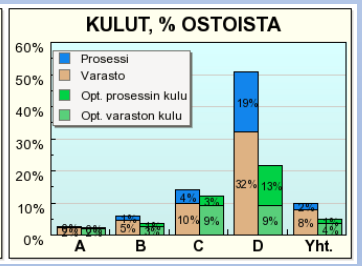












Säästöpotentiaalin ongelmakenttä

Tyypillisiä haasteita?

- Varastoihin sitoutuu liikaa rahaa?
- Toimintatavat ja prosessit ovat tehottomia?
- Vääriä tuotteita suhteessa kulutukseen?
- Isot päällekkäiset tila- ja kuljetuskustannukset?
- Mitä tuotteita uudelle toimipaikalle?
- Varastoidaanko vai tehdäänkö suoria ostoja?

Pohdintoja haasteisiin..

- Varastot kiertää hitaasti, ali/yli varastoja ei tunneta?
- Käsitelläänkö tilauksia, toimituksia, laskutuksia turhaan?
- Jopa tuhansia päällekkäisiä tuotteita?
- Ovatko osto- ja jakelun eräkoot liian pieniä?
- Mikä tilaus-toimitusketju valitaan?
- Jalostamatonta työtä ei ole tunnistettu?

Vastaukset ja ratkaissut **SCM BestPractice** työkaluilla ja menetelmillä!

- Valikoimahallinnan harmonisointi
- Vaihto-omaisuuden optimointi
- Työprosessien tehostaminen
- Henkilöstö resurssien organisointi

Säästöpotentiaali, ratkaissut ja tulokset

Ratkaissut ja tulokset **SCM BestPractice** työkaluilla ja menetelmillä ovat tyypillisesti!

Ratkaisu alueet	Potentiaalinen tulos
Valikoimahallinnan harmonisointi	**Toimittaja ja Tuote lkm:n vähentyminen 10% - 30%**
Vaihto-omaisuuden optimointi	**Varasto arvon pienentyminen 15% - 35%** **Tilatarpeen pienentyminen 10% - 30%**
Työprosessien tehostaminen	**Ostotapahtumien pienentyminen 30% -60%** **Jakelukuljetusten tehostuminen 10% - 30%**
Henkilöstö resurssien organisointi	**Henkilöstö työtehtävien säästö (htp) 20%-40%**

Merkittävä *) tuottavuuden parannus!

(€ur/v)

***) suhteessa yrityksen liikevaihtoon 1-4% liikevoiton kehitys**

Säästöpotentiaali, esimerkki

Tässä esimerkissä on kyseinen kunta hyödyntäneet SCM BestPractice työkaluja ja menetelmiä

Esimerkki

	Nykyinen kausi	Ed.kausi	Erotus
Asiakkaat	332	341	- 2,7%
Tuote lkm	2 659	3 158	-18,7%
Läh. Rivit	37 277	39 746	-6,6%
Läh.tap	10 184	11 372	-11,6%
Saap.rivit	4 928	6 831	-38,6%
E – varasto (0 myynti)	25 000	36 000	-44,0%
Ostorivit (ylim.)	380	2400	-600%

Merkittävä tuottavuuden parannus!

(n. 50 keur/v)

Valmennuksenpolku

- Yleinen, Ymmärtää perusteet
- Syventyvä 1 Heko osuus, oma vastuu-alue
- Syventyvä 2 Luo oma tosu muutoksista (asiakas /toimittaja)
- Syventyvä 3 Follow up - muutokset

SCM
BestPractice

Miksi kannattaa yrityksen ostaa SCM –palveluja?

- Yritysprojektien (800 kpl) vaikutus:
  - likevoitto/liikevaihto parantunut 1-4 % (1-2 v)
- Avainhlöiden tietämys tilaus-toimitusketjun johtamisesta parantunut merkittävästi =>
  - avainhlöt tekevät keskim. parempaa tulosta
- Avainhlöt voivat keskittyä enemmän relevanttiin osaansa työnkuvasta, koska johtamisen työkalu on alansa huippua
- TurkuAMK:n kanssa tehty sopimus mahdollistaa 25 % edullisemman SCM -järjestelmän hinnan ja samalla rekrytoida TurkuAMK:sta alansa nuori erikoisosaaja.
- Julkinen rahoitusmahdollisuus (Logis, ELY)

SCM Best Oy:n palvelut yrityksille:

1. KeyFigures – toimittaja/kilpailija analyysi 250-650 €
   - Oman yhtiön analyysi
   - Kilpailijoista ja yhteistyökumppaneista

2. Facts & Figures – Prosessikustannusrakenneanalyysi alk. 1500 €
   - Yrityksen kustannus- ja tapahtumadatalla

3. Nykytilan analyysi alk. 8 000 €
   - Yrityksen ERP:n ja em. F & F –kust.rak.analyysilla
   - Myynnistä ja asiakas(tuote) kannattavuudesta?
   - Ostamisesta ja varastosta? (Optimaalinen hankinta)
   - Kannattavuuden kipupisteet ja tehostamisen suunnitelmat.

4. SCM –järjestelmä alk. 17 000 €
   - Integrointi yrityksen ERP:n, jatkuvaan johtamiseen ja käyttöön
     - Ostossa optimaalinen tuotteen ostoerä ja varasto (EOQ)
     - Myynnissä tuote-, asiakas- ja toimittajakohtainen kannattavuus
   - Jatkuva toimitusketjun optimaalisen toiminnan ylläpito ja kehittäminen

Ote Turku AMK:n ja SCM Best Oy:n sopimuksen kaupallisesta lisenssistä:

2. Kaupallinen lisenssi

- Kustannusrakenne Facts & Figures -työkalulla — alk. 1 500 €
- Nykytilan tilaus-toimitusketjun analyysi — alk. 8 000 €
- Automatisoitu jatkuvan käytön tilaus-toimitusketjun ohjaus — alk. 17 000 €

Tarkemmat kaupallisten lisenssien hinnat ja voimassaoloajat yrityskohtaisesti erillisen tarjouksen mukaisesti.

Kaupallisesta lisenssistä myönnetään yritykselle **25 % alennus**, jos lisenssin liittyy Turun ammattikorkeakoulun opiskelijan päättötyöhön.

Yritykset, joissa on saavutettu parhaimmat tulokset:

- **Liiketoiminta on pirstaloitunut (paljon tuotteita, asiakkaita ja toimittajia)**
- **Kaupan tai teollisuuden alalla**
- **Liikevaihto yli 3 M€**

SCM BestPractice

Menestyvän yrityksen kumppani

KIITOS!

Ray Blomqvist ja Vesa Piipponen
www.scmbestpractice.com

Etunimi.sukunimi@scmbestpractice.com