

Kauppan tulos kuntoon tehokkaammalla toimitusketjulla!

Mikko Kärkkäinen
Toimitusjohtaja, RELEX Oy
26.1.2010

RELEX Oy

- RELEX toimittaa ratkaisuja kysynnän ennustamisen ja täydennystilaamisen automatisoimiseen ja optimointiin
- Johdon omistama
- 19 hengen tiimi
- Käytännön osaaminen yhdistettynä teoreettiseen tietoon – kymmeniä käytännön caseja ja yli 50 tieteellistä julkaisua
- Edistyksellisten yritysten kumppani
- RELEXin vahvuudet
 - Ratkaisutoimittaja
 - Nopea, joustava, innovatiivinen
 - Minimiriski – kokeilut ja pilotoinnit

KONEBOX 

 KONEKESKO



KESKO

ABB





MUSTA
PÖRSSI

Canon

Fazer

KESKO
RAUTAKESKO OY

TUKO
LOGISTICS

RASKONE

Transpoint 

ANGLO  NORDIC
1 9 3 5

Tulos kuntoon!

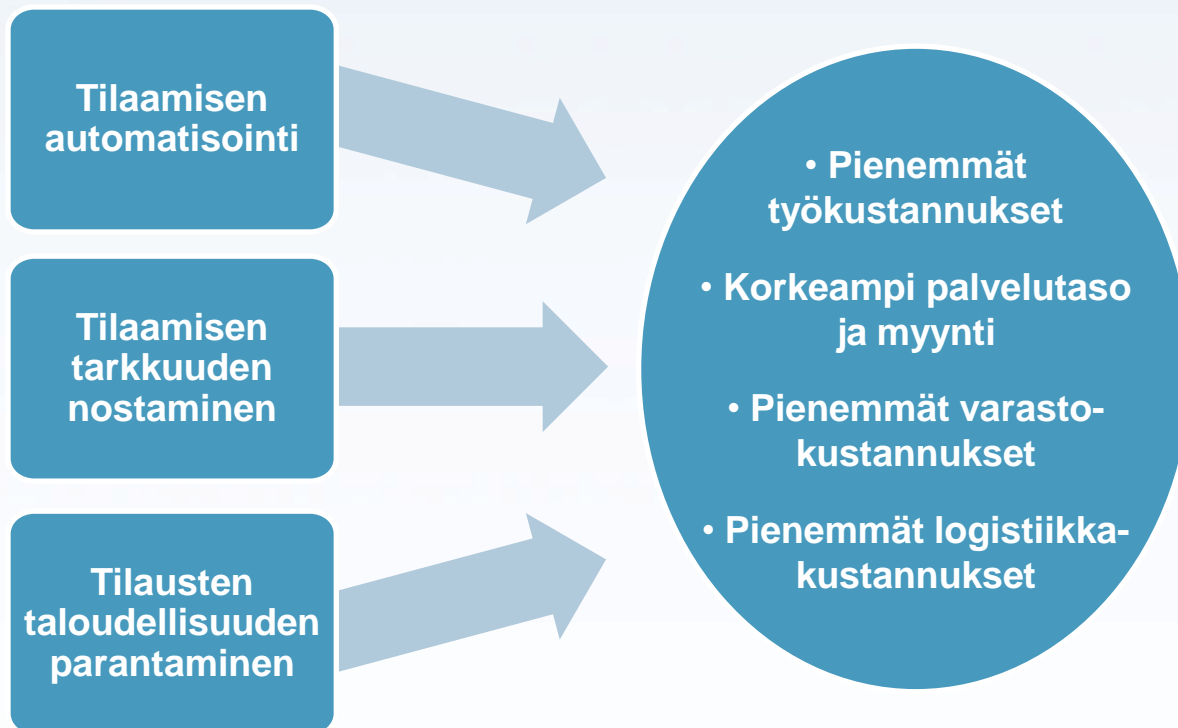
- Toimitusketjun tehostamisesta puhuttaessa huomio usein keskittyy esim. uusiin teknologioihin
- Lähes poikkeuksetta tulosta voidaan nostaa myös tekemällä perusasioita tarkemmin, paremmin ja automaattisemmin
- ”Omaa peruspeliä” parantamalla saadaan näkyviä tuloksia kaikista nopeimmin!

Tehoa toimitusketjun ohjaukseen!

- Toimitusketjujen suorituskyky on saatu nostettua ennenkuulumattomalle tasolle
 - Nopeat toimitusajat, tiheät toimitussyklit, korkea toimitusvarmuus, pienet käsittelyerät...
- Saavutetut tulokset eivät kuitenkaan vastaa odotuksia
 - Saatavuus kaukana täydellisestä, ylivarastointia ja epäkuranttiuongelmia, paljon manuaalista työtä, turhia pikatilauksia...
- Toimitusketjua ei ohjata riittävän tarkasti!

Täydennystilaaminen avainasemassa

- Toimitusketjun ohjauksen kannalta täydennystilaaminen on avainasemassa ja sillä voidaan vaikuttaa suoraan tulokseen!

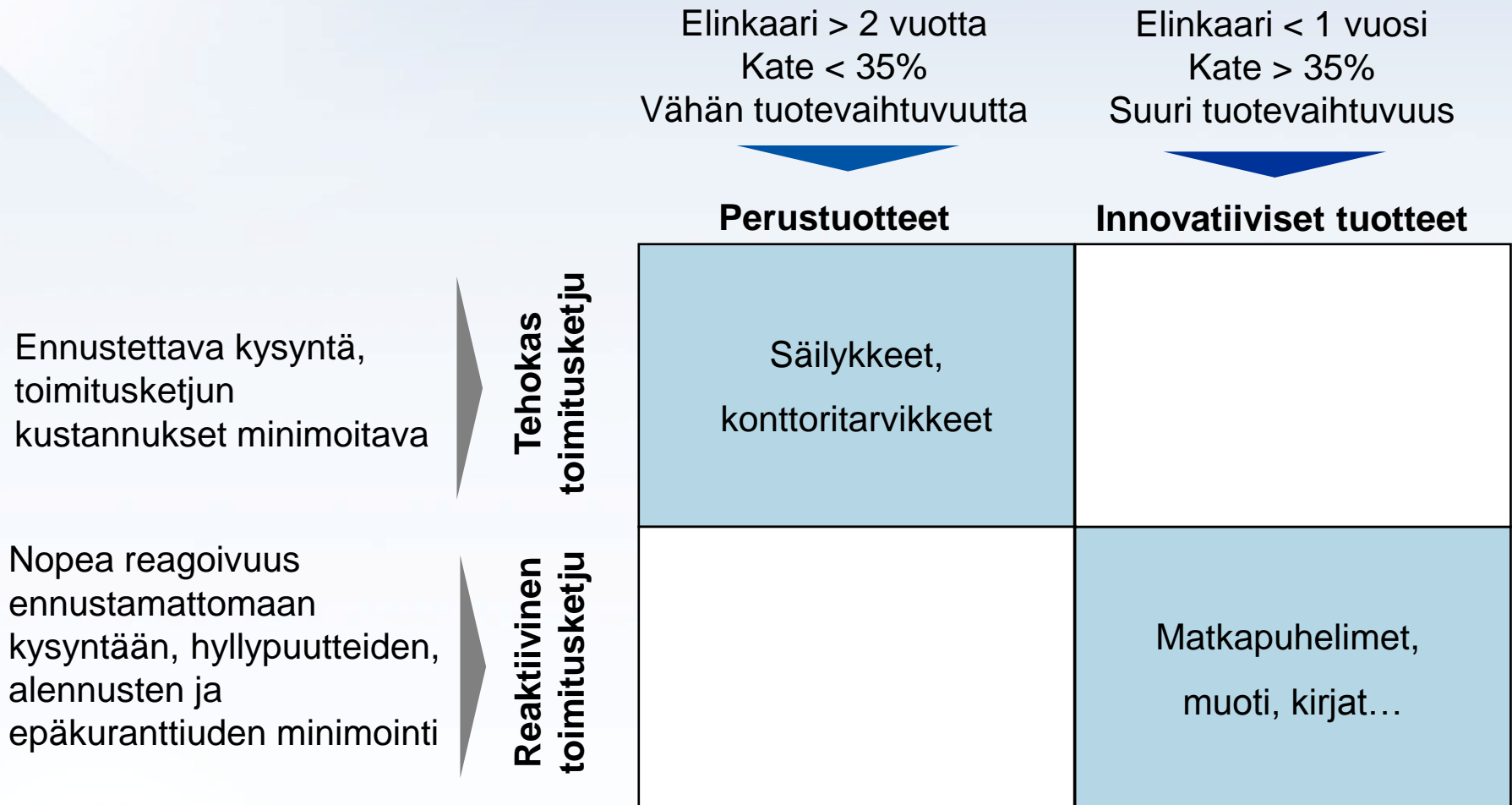


Tuotteet ovat erilaisia*

	Perustuote	Innovatiivinen tuote
Tuotteen elinkaari	Pitkä	Lyhyt
Epäkuranttiusriski	Pieni	Suuri
Ennustetarkkuus	Hyvä	Paljon heikompi
Tuotevarianttien määrä	Pienuhkö	Suuri
Tuotteen arvon alentuma	Maltillinen	Suuri



Erilaiset tuotteet tarvitsevat erilaiset toimitusketjut*



*Mukautettu: Marshall Fisher, 1997 (What is the right supply chain for your product)

Kauppan toimitusketjussa tarvitaan useita ohjausmalleja!

- Toimitusketjun tutkimus ja teorioiden kehittäminen tehty yleensä valmistajavetoisen toimitusketjun näkökulmasta
 - Vrt. Fisherin toimitusketju-jaottelu
 - Lähes poikkeuksetta toiminnassa yhdistyy:
 - Valikoimassa säilyviä perustuotteita
 - Uudistuvaa ja kiertävää valikoimaa
 - Kampanjatuotteita
- ➔ **Kauppan toimitusketjussa hallittava ja kyettävä toteuttamaan suuri määrä erilaisia ohjausmalleja!**

Täydennystilaaminen on agendalla

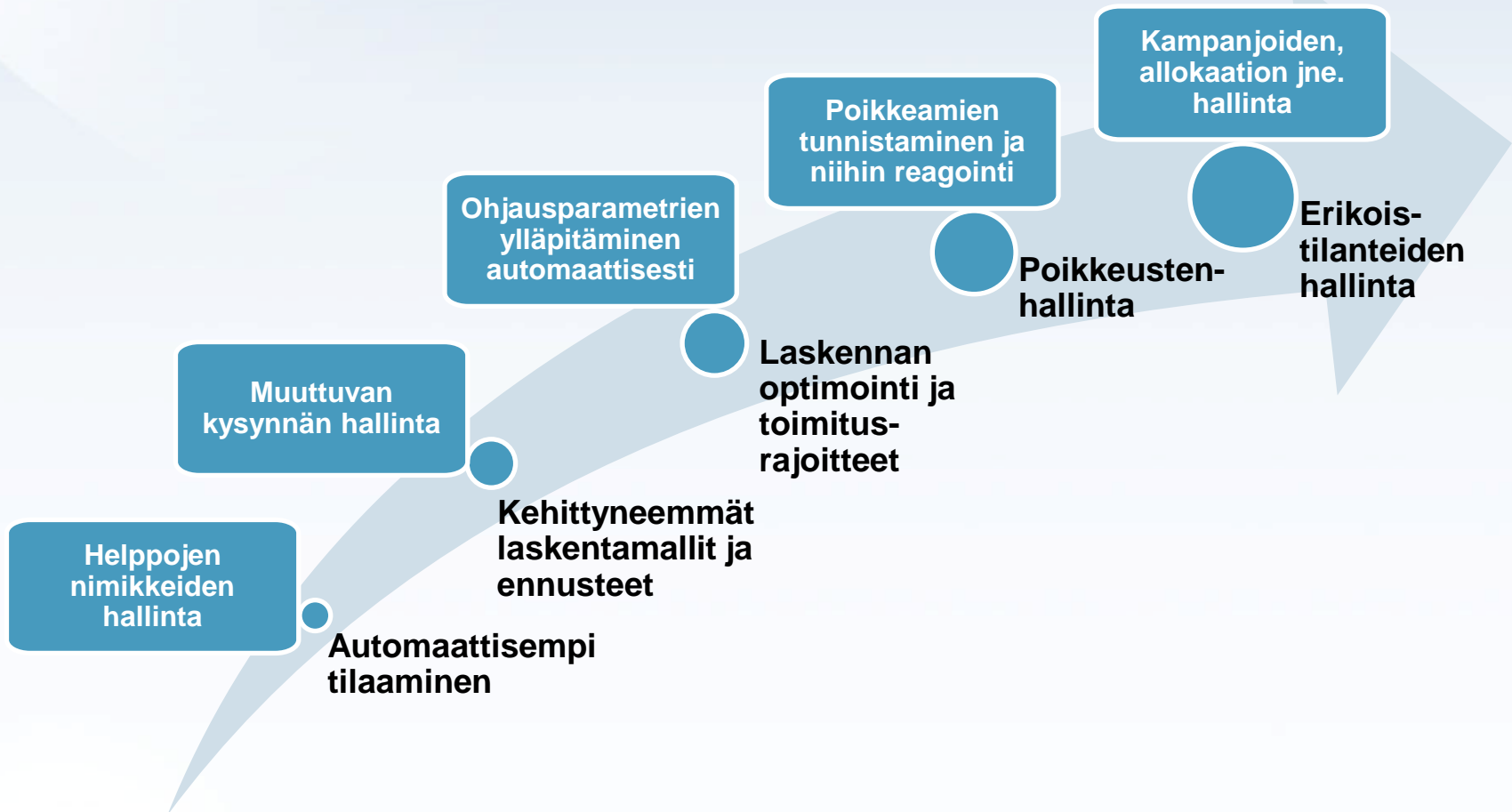
- Tuotetäydennykseen liittyvän kehityksen tärkeys on tunnistettu monissa yrityksessä, mutta kehittäminen tapahtuu usein irrallisissa paloissa eri osissa organisaatiota
- Tärkeää hallita kehitystä kokonaisuutena, eikä keskittyä ”muodissa oleviin asioihin”

Top 10 Applications Retailers Plan to Implement

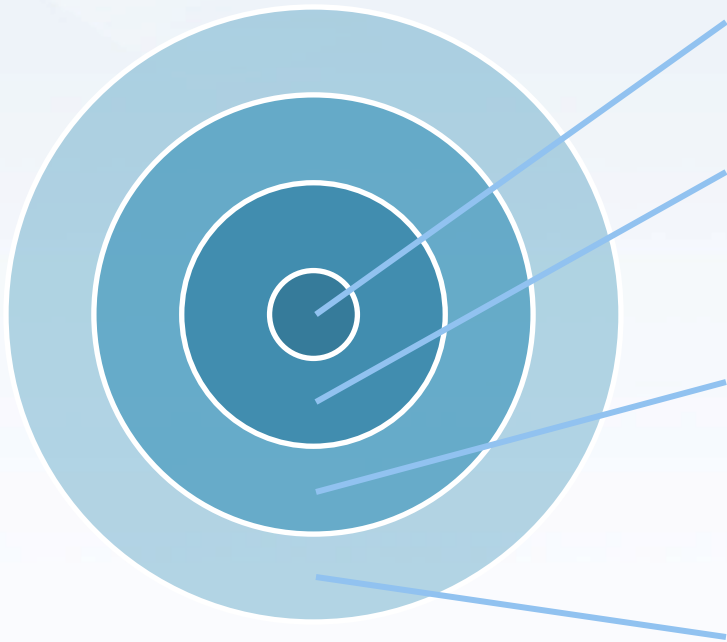
Application	% of Retailers Planning to Implement in 3 Years
Promotions optimisation	27%
Demand forecasting (everyday)	26%
Demand forecasting (for promotions)	24%

Lähde: Martec International (2009), " Global Retail CIO Survey"

Keskimäärin yritykset ovat vasta kehityspolun alussa



Tuotetäydennyksen kehittäminen on myös johtamishaaste



Perustiedot kunnossa

- Tuote- ja toimittajatiedot, kustannustiedot

Määritellyt prosessit

- Saldohallinta, tehokas tavarankäsittely, valikoimahallinta, kampanjoiden hallinta

Selkeät tavoitteet

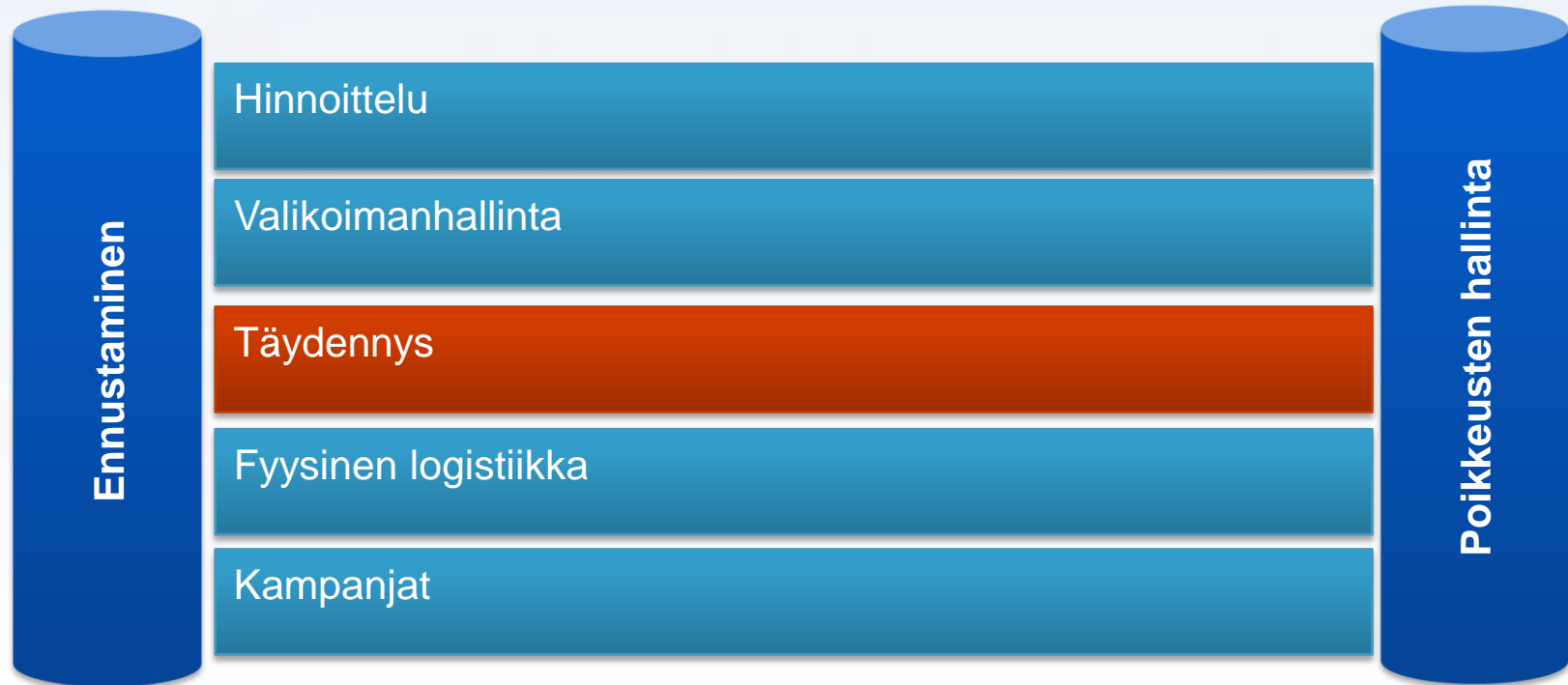
- Koska tavoitteiden toteutumiseen aidosti voidaan vaikuttaa, niiden painotukset pitää asettaa huolella

Muutosjohtaminen

- Muutokset vaikuttavat prosesseihin, funktioiden vastuisiin, henkilöiden työtehtäviin ja usein henkilöstötarpeeseen

Ennustaminen ja poikkeustenhallinta ulottuvat täydennystä pidemmälle

- Täydennyksen perustana on ennustaminen ja poikkeustenhallinta – samat kokonaisuudet tukevat muitakin prosesseja



Tukku- ja vähittäiskaupassa suuret kehitysmahdollisuudet

- Tukku- ja vähittäiskaupan tuotetäydennyksessä on yleensä aina kehitettävää, koska
 - Nimikkeitä on erittäin paljon, joten automatisoinnilla voidaan useimmiten pienentää tilaamisen työkuormaa
 - Tuotteiden kysynnän käyttäytyminen ja toimitusketjun rajoitteet vaihtelevat, kaikkien tuotteiden tarkkaan ohjaaminen erittäin haastavaa
 - Varastoissa turhaa pääomaa, tai palvelutasossa parannettavaa
 - Perustäydennyksen lisäksi joudutaan hoitamaan sesongit, kausitilaaminen sekä kampanjoiden ennustaminen ja täydentäminen
 - Osalla valikoimasta yleensä suuri tuotevaihtuvuus

Eteenpäin päästäkseen pitää lähteä liikkeelle

- Tukku- ja vähittäiskaupassa kyse ei ole siitä pitäisikö tuotetäydennystä kehittää vaan miten nopeasti pystytään etenemään kehityspolulla!
 - Haastavimmissa tilanteissa pitää miettiä, voiko ohjauksen tarkentamisen lisäksi olla mahdollista tuoda reaktiivisuutta prosessiin
 - Tekemällä oppii ja systemaattisella kehityksellä pääsee eteenpäin, kehityksen edetessä konseptien ja ratkaisujen tulee joustaa tarvittaessa
- Ennusteen ja poikkeuksien hallinnassa paljon mahdollisuuksia myös täydentämisen ulkopuolella – niiden kerääminen näkemyksestä ja kehitysinnostasta kiinni!
 - Kaupan logistiikan kehityksen pitää keskittyä liiketoiminnan kannalta eniten ja nopeiten kokonaishyötyjä tuoviin tilanteisiin – tärkein maali vaihtelee yrityksestä toiseen

Kiitos!

Kysymyksiä!