

Tehoa tuotetäydennykseen – tulos nousuun!

Kirjoittaja: Mikko Kärkkäinen

Toimitusjohtaja, TkT
mikko.karkkainen@relexsolutions.com

Kaipaatko logistiikan kehityksestä vaihteeksi nopeita konkreettisia hyötyjä?

Toimitusketjun tehostamisesta puhuttaessa siirrytään usein yritysten välisen yhteistyön tehostamiseen, RFID:n hyödyntämiseen tai muihin edistyksellisten ja hienonkuuloisten asioiden parantamiseen. Kuitenkin lähes poikkeuksetta tulosta voidaan nostaa myös tekemällä perusasioita – kysynnän ennustamista, varastonohjausta, tilausten rytmitystä – tarkemmin, paremmin ja automaattisemmin. Oleellista on, että ”omaa peruspeliä” parantamalla saavutetaan konkreettisia hyötyjä nopeasti, usein huomattavasti ripeämmin kuin monitahoisissa yhteistyön kehittämishankkeissa.

Tässä artikkelissa kerrotaan täydennystilaamisen kehittämiseen liittyvistä perusasioista.

Kenen kannattaisi miettiä täydennyksen tehostamista?

Mitä enemmän hallittavia nimikkeitä yrityksellä on, sitä enemmän hyötyä on tuotetäydennyksen tehostamisesta, jos hallittavia nimikkeitä on tuhansia, alkaa merkittäviä hyötyjä olla yleensä saavutettavissa. Tästä syystä myös tuotteiden täydentäminen useampiin varastoihin tai myymälöihin kasvattaa tehostamisen mahdollisuuksia nopeasti. Lähes kaikkien kaupan ja tukkukaupan alan yritysten täydennysprosessissa onkin parantamista. Sama pätee myös varaosien täydennykseen ja hallintaan.

Yritykset, joissa kehitysmahdollisuudet ovat kaikkein suurimmat, tunnistaa seuraavista asioista:

- varastoihin sitoutuu merkittävä määrä pääomaa, jolle löytyisi muutakin käyttöä
- palvelutasossa on parantamisen varaa tai palvelutasoa ei tunneta, mikä johtaa menetettyyn myyntiin ja heikompaan asiakastytyvyyteen sekä pahimmillaan asiakkuuksien menettämiseen
- täydennysprosessin kokonaiskustannuksia ei tiedetä tai niissä on havaittu vähennystarpeita
- täydennystilaamista / ostamista tekee useampi kuin yksi henkilö

Mitä hyötyjä täydennysjärjestelmillä voidaan saavuttaa?

Suurta nimikemäärää käsiteltäessä tuotetäydennyksen tukijärjestelmän hankkiminen on yksi tehokkaimpia tapoja täydennyksen tarkkuuden ja tehokkuuden parantamiseen. Täydennettäessä tuhansia, tai jopa miljoonia nimikkeitä, manuaalinen ohjaus vie vääjäämättä joko erittäin paljon aikaa ja työkustannuksia tai johtaa heikkoon lopputulokseen.

Tehokkaalla täydennysjärjestelmällä voidaan saavuttaa kolmenlaisia hyötyjä:

- 1) Palvelutaso paranee
- 2) Varastojen arvo alenee ja kierto paranee
- 3) Prosessikustannukset pienenevät

Parantunut palvelutaso pienentää menetettyä myyntiä ja parantaa asiakkaiden tyytyväisyyttä. Täydennyksen tehokkaaseen ohjaukseen kuuluu myös tuotteiden luokittelu ja roolittaminen siten, että palvelutasotavoitteet ja vaatimukset asetetaan korkeammiksi asiakkaille tärkeämmillä tuotteilla ja niillä nimikkeillä, joita asiakkaat useammin ostavat. Myös myyntikertojen, katekertymän tai euromääräisen myynnin mukaiset luokittelut luovat hyviä mahdollisuuksia palvelutasotavoitteiden johtamiseen. Hyvässä täydennysjärjestelmässä automaattinen kysynnän ennustaminen huomioi esimerkiksi tulevat korkeamman kysynnän kaudet ja osaa ehdottaa niitä varten hankittavaksi enemmän tuotteita. Lisäksi täydennystarvetta tarkastellaan automaattisesti, lepäämättä ja väsymättä.

Varastonkiertoa pystytään tehostamaan täydennyksen tarkemmalla ohjauksella, koska yleensä varastoa ohjataan "hehtaariyksillä". Käytännössä siis varastopatjaa kasvatetaan koko nimikemassan leveydeltä jos palvelutasoa pitää parantaa. Tehokkaalla ohjausjärjestelmällä taas pystytään määrittämään automaattisesti tuotteille tehokkaimmat palvelutasotavoitteet täyttävät varmuusvarastot ottaen huomioon kysynnän ennustettavuus sekä toimitusprosessin läpimenoaika ja luotettavuus. Tarkemman ohjauksen avulla voidaankin samanaikaisesti nostaa palvelutasoa ja varastojen kiertoa.

Lisäksi itse täydennysprosessin kustannustehokkuutta voidaan usein nostaa merkittävästi. Kustannustehokkuus nousee, kun varastotasojen tarkkailua ja ostotarpeen rutiinilaskentaa siirretään täydentäviltä henkilöiltä järjestelmän vastuulle. Sitä kautta ihmisten työpanosta voidaan hyödyntää vaativimmissa tehtävissä, kuten valikoimasuunnittelussa, toimittajaneuvotteluissa ja myynnin tuessa. Mitä suurempia nimikemääriä hallitaan, sitä tärkeämpää on kyetä myös tunnistamaan reagointia vaativia poikkeustilanteita järjestelmän avulla. Esimerkkejä oleellisista poikkeustilanteista ovat mahdollinen ennustettu tuleva tuotepuute, kysynnän ennustevirheen äkillinen kasvu jollakin tuotteella ja myymälöissä kysyntään riittämätön hyllytila.

Mitä täydennysjärjestelmä tekee?

Yritysten toimitusketjut ja niiden kustannusrakenteet ovat erilaisia. Siksi on oleellista, että täydennysjärjestelmä voidaan mukauttaa tukemaan kunkin toimitusketjun erityispiirteitä ja että myös järjestelmätoimittajan kyvykkyys riittää ymmärtämään toiminnan erityispiirteet.

Tehokkaasta täydennysjärjestelmästä pitää kuitenkin löytyä muutamia oleellisia toiminnallisuksia, jotta sillä voidaan saada merkittäviä ja nopeita tuloksia aikaan.

- Järjestelmän tulee tukea nimiketason automaattista kysynnän ennustamista ja huomioida kausi- ja sesonkivaikutus, myynnin trendit sekä myynnin tasovaihtelut.
- Toiseksi järjestelmän pitää kyetä määrittämään tehokkaat varmuusvarastot ja huomioida tässä niin kysynnän ennustettavuus kuin tilaus-toimitusviivekin.
- Kustannusperusteinen toimittaja- tai tuotetason tilaussykkien ja täydennyserien optimointi tuo monissa tapauksissa merkittävästi lisää säästömahdollisuuksia.
- Mahdollisuus rutiinitilausten automatisointiin ja kalliimpien tilausten ehdotusmenettelyyn sekä hyvä automaattinen poikkeushallinta lisäävät täydennysprosessin hallinnan tehokkuutta merkittävästi.

Tuumasta toimeen

Koko artikkelin sisällön voisin lyhyesti tiivistää seuraavasti:

- täydennystilaamista tehostamalla voidaan lisätä yrityksen liiketulosta merkittävästi
- täydennyksen kehittäminen on nopeimpia keinoja toimitusketjun tehostamiseen
- kyse ei ole mistään ihmeellisestä: hyvä järjestelmä vain suorittaa täydennyslaskentaa nopeammin, tarkemmin ja kustannustehokkaammin kuin normaali ostotiimi

Miten tästä eteenpäin?

Meillä RELEXissä on kokemusta useiden yritysten täydennysprosessin tehostamisessa. Ratkaisujemme avulla asiakkaamme ovat kyenneet nostamaan palvelutasojaan, parantamaan varastojensa kiertoa sekä lisäämään täydennysprosessin tehokkuutta. Mikäli oman yrityksesi tuloksen parantaminen kiinnostaa, niin ota yhteyttä: mikko.karkkainen@relexsolutions.com tai +358 50 596 2322. Tunnin tapaaminen riittää yrityksesi tilanteen läpikäymiseksi ja ensimmäisten askeleiden määrittämiseksi!