



Tuko Logisticsin suunnittelupäällikkö Lauri Loikkanen (oik.) ja Relex Oy:n toimitusjohtaja Mikko Kärkkäinen uskovat, että integroidusta toimintamallista hyöttyy eniten kuluttaja, joka entistä todennäköisemmin löytää kaupan hyllystä juuri haluamansa tuotteen.

# Tarkkoja ennusteita kaupan ketjuun

Tukon keskusvarastossa on otettu käyttöön järjestelmä, joka ohjaa koko toimitusketjua valmistajalta kuluttajalle. Se helpottaa ennustamista, ja hyödyt näkyvät varaston koossa, kuljetusten suunnittelussa, budjetissa ja asiakkaan täydennyksissä.

**T**uko Logisticsin järjestelmä on niin laaja, että sen omaksumiseen menee vuosia, arvioi suunnittelupäällikkö **Lauri Loikkanen**.

Hänen mukaansa järjestelmän täydentyessä ja toimijoiden integroitua dataa voidaan kerätä keskitetysti ja hyödyntää tavara-virtojen liikkumisen ohjaukseen. Niin valmis-

tajaporras kuin vähittäiskaupakin voivat keskittyä omaan ydinosansaansa ja kehittyä siinä. Suurin hyöty muutoksesta koituu Loikkasen mukaan kuluttajalle.

Tuko Logisticsilla käytettiin täydennykseen aikaisemmin puoliautomaattista järjestelmää, joka epätasaisesti tuotti paljon käsityötä. Vähittäiskaupan kampanjat saatettiin joutua

hoitamaan manuaalisesti.

Kaupalla on Loikkasen mukaan ollut pitkään puutetta ennustamisesta. Päivittäistavarakaupassa suuret volyymit ja tiukat tuoreusvaatimukset asettavat tuotetäydennykselle kovat vaatimukset. ”Lisäksi esimerkiksi private label -valikoimat pakottavat pidempään suunnittelujänteeseen”.

## Tuko Logistics

Omistajina Wihuri Oy, Suomen Lähikauppa Oy, Stockmann Oyj ja Heimon Tukku Oy. Liikevaihto vuonna 2011 760 miljoonaa euroa, henkilöstöä noin 800. Palvelee päivittäin 40 pikatukkua, 1 000 päivittäistavaraa sekä 5 000 suurkeittiöasiakasta.

Stockmannin kehityspäällikkö **Kimmo Jokilahti**.

Asiakkaille järjestelmän käyttöönotto on Jokilahden mukaan näkynyt parantuneena tuotesaatavuutena sekä entistä monipuolisempaan valikoimana, kun liikaa hyllytilaa vieviä tuotteita on voitu vähentää.

Stockmannilla on automatisoitu täydennyksestä noin 90 prosenttia. Tukolla tehdään Stockmannin puolesta noin 100 000 tilausriiviä kuukaudessa, ja niitä tekemään tarvitaan 1,5 henkilöä.

– Kaupalle hyöty näkyy siinä, että aikaisemmin takahuoneessa tapahtuvaan tilaamiseen käytettyä aikaa voidaan nyt käyttää asiakaspalveluun ja tuote-esittelyiden kunnostamiseen. Lisäksi hävikki pienenee, kun menekkiennusteet ovat tarkempia, Jokilahti selvittää.

Hullujen Päivien kaltaisissa isoissa kampanjoissa halutaan määrien arvioinnissa vielä kuitenkin käyttää myös käsityötä. Tämä johtuu Jokilahden mukaan siitä, että erikoiskampanjoissa tuote-esittelyitä rakennetaan tietoisesti useaan paikkaan suurilla tuotemäärillä.

### Tieto viedään tuotantoon saakka

Vielä viitisen vuotta sitten tilaukset kulkivat alhaalta ylöspäin. Nyt reitti on käännetty toisinpäin. Ennustetieto kulkee alhaalta ylöspäin, ja oikea tavara löytyä perille ylhäältä alaspäin tarkemmin ajoitettuna. Tämä lisää toimitusvarmuutta ja tuotteiden tuoreutta. Hyötyä jää joka portaalle, mutta Loikkasen mukaan haaste on nyt siinä, miten hyöty jaetaan jokaiselle toimijalle motivoivasti.

Myös tavarantoimittajat halutaan saada mahdollisimman pitkälle saman järjestelmän piiriin. Kun tuottajaportaassa saadaan tarkempaa ja ajantasaisempaa tietoa kuluttajan haluista kaupan hyllyjen välissä, voidaan tuotantoa ohjata ajoissa oikeaan suuntaan. Ai-

van kaikkien tuottajien kanssa kuvatuista pitkälle vietyä synkronointia ei kuitenkaan voida omaksua.

– Tukon noin 1 600 toimittajasta ehkä 50 suurinta tekevät 80–90 prosenttia volyymita. Ehkä kymmenissä puhutaan niistä, jotka voivat tulla mukaan, arvelee Tuko Logisticsin suunnittelupäällikkö Lauri Loikkanen.

### Toisen asteen hyötyjä

Loikkasen mukaan keskeisimpiä integroivan järjestelmän hyötyjä ovat hävikin väheneminen, varastotason lasku ja hyllysaatavuuden paraneminen. Parempi saatavuus todennäköisesti tuo myös lisämyyntiä ja parantaa asiakastyytyväisyyttä: ei-oota myydään liikkeissä harvemmin.

Kun hukka vähenee ja ennustetieto tarkentuu, voidaan myös varastotyötä ja kuljetusta ostaa suunnitelmallisemmin, mikä puolestaan tuo säästöjä. Korjailevat spottiostot ovat aina kalliimpia ja teettävät lisätyötä.

– Myymälässä vapautuu väkeä tilausten tekemisestä käsipääteellä. Sekin aika voidaan käyttää kuluttajan hyväksi, huomauttaa järjestelmän toimittaneen Relex Oy:n toimitusjohtaja **Mikko Kärkkäinen**.

Hänen mielestään Tukon järjestelmämuutoksessa on ollut hienoa se, että vaikka osapuolia on ollut monta, heiltä on löytynyt nopeaa kykyä ottaa asioita käyttöön. Kitkaa olisi hänen mielestään voinut olla paljon enemmänkin.

Kärkkäisen mukaan suurimmat haasteet tällaisissa projekteissa ovat aina jokseenkin samat.

– Ensinnäkin perusdatan tuottaminen oikein. Toiseksi valikoiman eksplisiitti kirjaaminen ja kolmanneksi muutoksen johtaminen. Ne tuottavat aina eniten huolta. ■