

Toimitusketjun hallinta (SCM)

Tehokkuuden lisäämisen ja palvelun parantamisen haaste

Toimitusketjun hallinta pystyy tuomaan tehokkuutta, liiketoimintapalveluja ja kannattavuutta monenlaisille yrityksille. Tieto toimittaa toimitusketjun hallinnan (SCM:n) ratkaisuja monille kansainvälisille valmistavan teollisuuden yrityksille.

“Asiakkaitamme kiinnostaa eniten se, miten he voivat reagoida nopeasti toisaalta kustannusten muutoksiin – esimerkiksi raaka-ainekustannusten vaihdelleessa – ja toisaalta kysynnän muutoksiin, jos myyntiennustetta päivitetään tai asiakkaan tilanne muuttuu ja vaikuttaa kysyntään”, toteaa Robert Kaup, Tiedon SAP Alliance Manager.

Toimitusketjun hallinta käsittää kaiken raaka-aineiden kuljetuksesta ja varastoinnista, tuotannon suunnittelusta ja toteutuksesta, tuotannonaikaisesta varastokirjanpidosta, varastonhallinnasta, logistiikasta ja tavarantoimittajasuhteista aina tuotteiden toimitukseen asiakkaalle. “Ajatuksena on, että näitä prosesseja pitää pystyä koordinoimaan järjestelmällisesti ja strategisesti. Helposti saatavilla olevat tarkat tiedot ovat kaikki kaikessa”, Robert Kaup selittää.

Integroitujen ratkaisujen ansiosta asiakkaat saavat yhdellä silmäyksellä kaikki tiedot, joita he tarvitsevat nopeisiin päätöksiin. Ratkaisut sisältävät myös työkalut päätöksen välittämiseen eteenpäin. Esimerkiksi myynnin ja toiminnan suunnittelu voidaan ottaa käyttöön, jotta nähdään, mikä vaikutus kysynnän vaihteluilla on kannattavuuteen sekä tuotantolaitosten ja koneiden käyttöasteeseen.

Läpinäkyvyys auttaa kehittämään liiketoimintaa

Integroitujen IT-ratkaisujen avulla organisaatiot pystyvät näkemään vaikutukset koko toimitusketjussa. Tämä edistää läpinäkyvyyttä yrityksen sisällä ja suhteessa asiakkaisiin. Liiketoimintaprosessien kehittymisen pitäisi näkyä sekä parantuneena palveluna että kustannussäästöinä.

“Oletetaan, että yritys valmistaa yleisiä vakiotuotteita, joita voi myydä eri asiakkaille eri nimisinä tai eri tavoin pakattuina. SCM-järjestelmän avulla voi vähentää varastovajaustilanteita silloin, kun tuotteita valmistetaan asiakkaita varten varastoon. Vajausten kokonaismäärän väheneminen parantaa palvelua”, Robert Kaup kuvailee.

Toimittajan hallinnoiman varastopalvelun (Vendor Managed Inventory, VMI) avulla yritykset voivat tarjota automaattisen täydennyspalvelun, joka perustuu sähköisiin liittyisiin. “Esimerkiksi paperiteollisuudessa tieto paperirullien kulu- tuksesta asiakkaan luona tulisi suoraan tuotantolaitokseen. Tämän tiedon sekä ennusteiden perusteella järjestelmä pystyy tekemään oikeanlaiset täydennys- tilaukset”, sanoo Robert Kaup.

Asiakkaalle voidaan myös ilmoittaa tarkka toimituspäivä heti, kun tilaus on tehty. Yksi SCM-järjestelmän säännön- mukaisesti tuomista parannuksista on tarvittavan käyttöpääoman pieneminen.

“Eräs SCM-järjestelmämme hiljaitain käyttöön ottanut asiakas siirtyi 100-prosenttisesta tilausperustaisesta liiketoiminnasta malliin, jossa 80 prosenttia valmistetaan varastoon ja 20 prosenttia tilausten perusteella. Koska asiakas- kohtaisia varastoja ei enää ole, kyseessä on nyt geneerinen varastoon valmistuksen prosessi. Sen ansiosta varastossa on nyt keskimäärin 30 prosenttia vähemmän tavaraa kuin ennen, joten tarvittava käyttöpääomakin on pienempi”, Robert Kaup selittää.

Tavoitteista toteutukseen

Tieto tarjoaa toimialakohtaisia SCM-ratkaisuja valmistavan teollisuuden yrityksille kaikkialla maailmassa. Valmistavan teollisuuden ohella IT-palveluja toimitetaan globaalisti autoteollisuuden, rahoituspalvelujen, televiestinnän ja tiedotusvälineiden, sosiaali- ja terveys- toimen, energiateollisuuden sekä kaupan ja logistiikan toimialoille.

Integroidun SCM-järjestelmän käytännön toteutus alkaa tavallisesti siitä, että määritetään tavoitteet yhdessä asiakkaan kanssa.

“Yleensä aloitamme tavoitteiden ja päämäärien kartoituksella. Vertailussa käytetään keskeisiä yleisesti tunnettuja suorituskykymittareita ja toimialan benchmark-mittareita. Tämän jälkeen pystymme toimialan syvälliseen tuntemukseemme tukeutuen tasapainottamaan asiakkaan tavoitteet, oman kokemuksemme ja päämääränä olevat tulevaisuudenkuvat”, selittää Detlef Eichhorn, Tiedon Industry Offering for Industrial Manufacturing -yksikön johtaja.



Kuvassa Detlef Eichhorn, Industry Offering for Industrial Manufacturing -yksikön johtaja ja Robert Kaup, SAP Alliance Manager, Tieto

Siirtymä voi olla suurikin muutos henkilöstölle ja koko organisaatiolle – etenkin jos asiakas on tottunut kotikutoiseen järjestelmään – mutta yhteistyössä kokeneen toimittajan kanssa liiketoiminnan siirto pystytään toteuttamaan melko sujuvasti.

“IT-ratkaisun vaihdos on muutos positiiviseen suuntaan ja yhdenmukais- taa liiketoimintaprosesseja keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä. Noin puolen vuoden kuluttua päästään todella näkemään, mitä etua läpinäkyvyydestä ja uusista ominaisuuksista on”, sanoo Detlef Eichhorn.

Lisätietoja antavat:

robert.kaup@tieto.com

detlef.eichhorn@tieto.com

