

KOKONAISVALTAINEN JA ASIAKASLÄHTÖINEN KYSYNNÄN HALLINTA

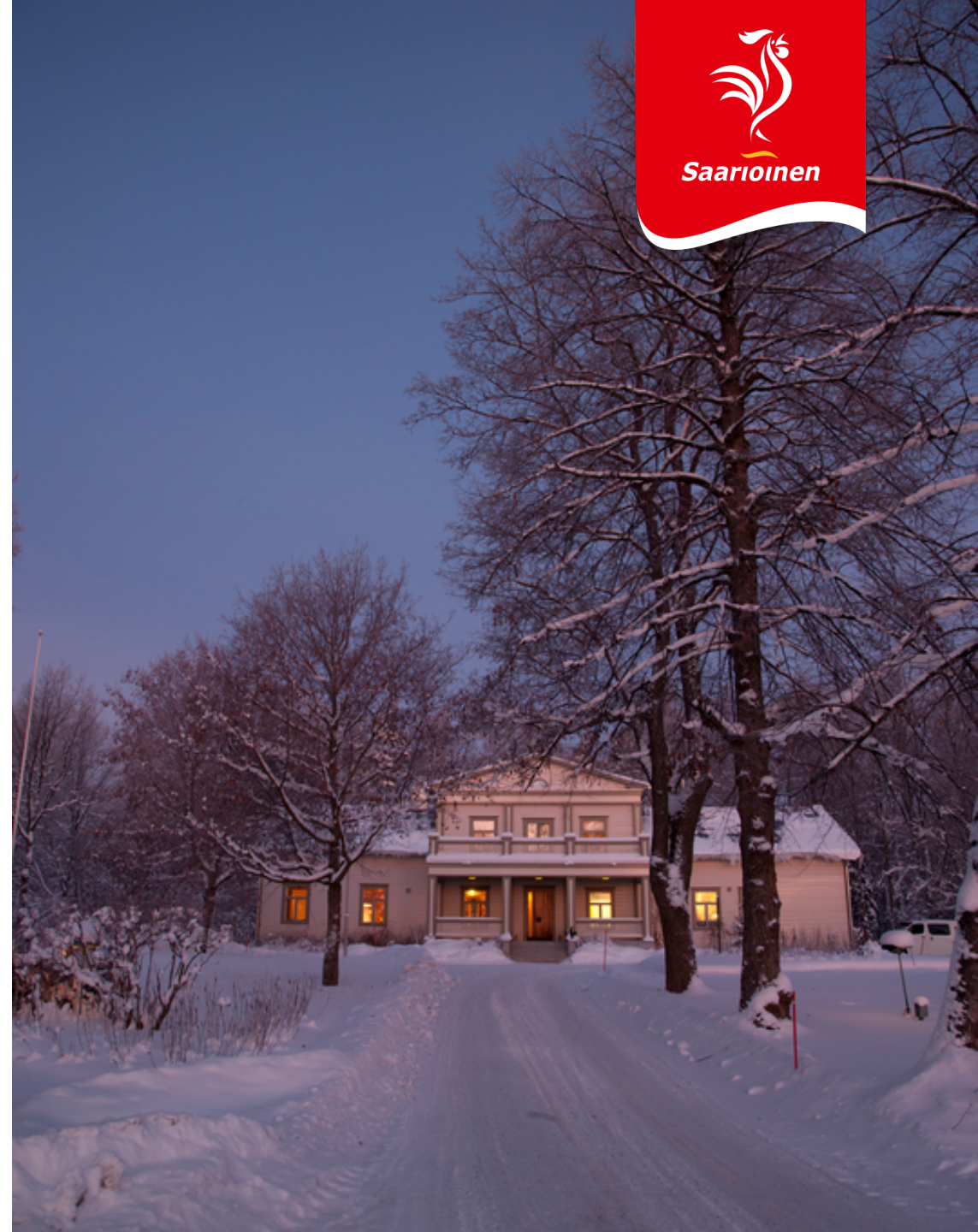
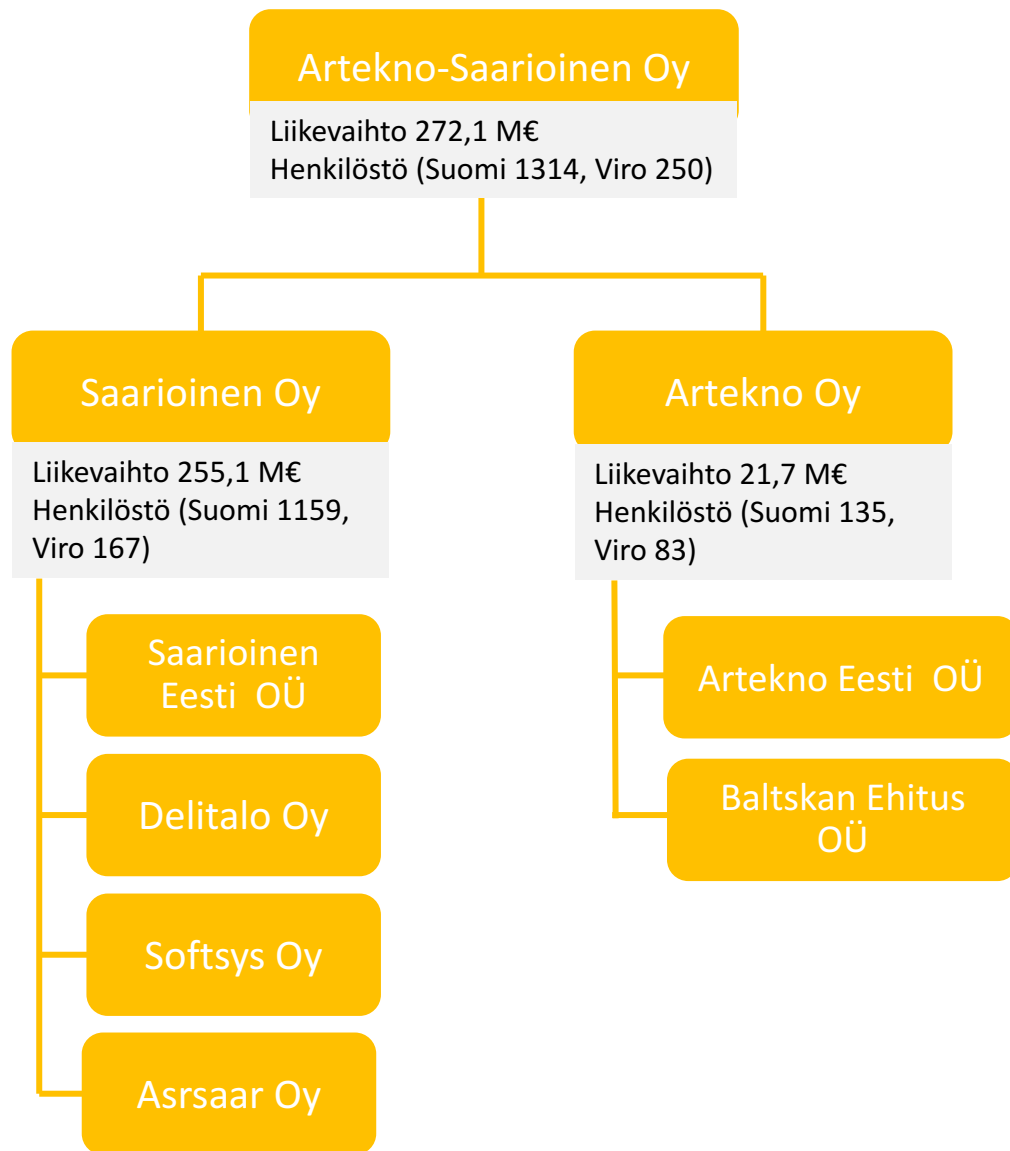
Satu Haapala 23.1.2018



Saarioinen

ÄITIEN TEKEMÄÄ RUOKAA VUODESTA 1957

Saarioinen yrityksenä



Toimitusketjun hallinta

- Saarioinen Oy:llä on tuotantolaitokset Sahalahdella, Valkeakoskella, Huittisissa ja Raplassa.
- Yrityksen toimitusketjun hallintaa kehitetään tilaus-toimitusprosessin johdolla; prosessitiimissä on edustettuna niin tuotanto-, logistiikka- kuin asiakkuustoiminnot.
- Ennustaminen on osa tilaus-toimitusprosessia, ja se on organisoitu yrityksen asiakaskokemusorganisaatioon.



Saarioisen RELEX yhteistyö

- Saarioinen ja Relex aloittivat yhteistyön kesällä 2016.
- Ennustejärjestelmän määrittelyprojekti aloitettiin syyskuussa 2016, ja tammikuussa 2017 Relex-ennusteratkaisu otettiin tuotantokäyttöön.
- Tällä hetkellä Relexillä ennustetaan Saarioisten kaikkien tuotteiden kysyntää.
- Syksyllä 2017 siirrettiin myös myyntibudjetin laatiminen Relexiin.



Kehityspolku asiakaslähtöisyyteen



- Ennen Relexin käyttöönottoa kysyntää ennustettiin tuotelähtöisesti.
 - Suunnittelijalla oli vastuutuotteet, ja suunnittelijoiden vastuut oli jaettu lähinnä tehtaittain.
- Nyt ollaan siirrytty asiakaslähtöiseen ennustetoimintaan;
 - Suunnittelijalla on yksi tai useampi vastuuasiakkuus ja kaikki sen tuotteet.



Asiakaslähtöinen ennustaminen

- Tuotteiden menekkiä ennustetaan neljän suunnittelijan toimesta
 - Kaksi VK- ja kaksi FS-suunnittelijaa
- Jokaisella suunnittelijalla on vastuullaan 4 – 6 suunnittelutasoa.
- Ennustettavia tuotteita on yli 900 kpl
 - Päivätasolla ennustetaan noin puolet
 - Muita tuotteita ennustetaan viikko- tai kuukausitasolla
- Ennustettavien tuotteiden määrä on lisääntynyt, mutta toisaalta asiakkuusprosesseista keskitytään vain muutamaamaan.



RELEXin jalkauttaminen Saarioisen sidosryhmiin

- Relexillä tuotetaan kaikkien Saarioisten tuotteiden ennusteet.
- Myynti osallistuu erityisesti sesonkien ja uutuustuotteiden ennustamiseen.
- Ennusteita ei laadita muissa organisaatioissa.
- Samaa ennustetta hyödyntävät niin tuotannonsuunnittelu, hankinta, logistiikka ja talous.

Tulevaisuudessa on tavoitteena

- vakiinnuttaa myynnin henkilöiden ennustamiseen liittyvät roolit
- lisätä ennustamisyhteistyötä asiakkaiden kanssa operatiivisella tasolla



Ennustetarkkuus johtamisen työkaluna



- Ennustetarkkuutta mitattiin ennen tuote- ja tehdaskohtaisesti.
- Ennustamisvastuiden määrittely asiakkuuksittain on herättänyt ajattelemaan, että ennustetarkkuutta tulisi mitata asiakkuuksittain;
 - *Tulemme muuttamaan ennustemittarit asiakkuusvastuiden mukaisiksi.*
- Ennuste palvelee yrityksemme useita eri toimintoja, ja ennusteita suunnitellaan asiakkaittain, joten on hyvin tärkeää olla tietoinen eri asiakkuuksien ennustetiedon tarkkuudesta.



Ennustetarkkuuden mittaaminen

- Ennustetarkkuutta mitataan;
 - tuotetasolla erikseen eri asiakasryhmissä
 - päivä-, viikko- ja kuukausitasolla
- Tavoitetaso ennustetarkkuudelle on +/- 10 %
- Tuote- ja asiakaskohtaisten ennustetarkkuuksien tunteminen ohjaa ajankäyttöä haasteellisimpiin tuotteisiin.



Yhteenveto

- Relex-ennusteratkaisun käyttöönotto on ollut ”hyvä veto”.
- Projekti sinänsä sujui hallitusti ja ilman suurempia haasteita.
- Ratkaisu on joustava, ja se mahdollistaa monipuolisesti erilaisten liiketoiminnan tarpeiden ratkaisemisen.
- Suositteaisin 😊





Saarioinen

ÄITIEN TEKEMÄÄ RUOKAA VUODESTA 1957