

— HUHTIKUU/2020 —

XPOINT INTERNATIONAL OY

OPAS KAUKOIDÄN HANKINTOIHIN

...



SISÄLTÖ

1. Uudelleen suunnattujen hankintojen tavoitteiden määrittely
Kokonaishyötyjen määrittely
Muut kuin suorat kustannushyödyt
Resurssi- ja kapasiteettihyödyt
2. Omat valmiudet onnistuneiden hankintojen suorittamiseen
3. Hankintojen epäonnistumisen riskit ja niiden vaikutukset omaan liiketoimintaasi
4. Toimittajien kartoittaminen
5. Valitse sopivat kumppanit ja kilpailuta ne
6. Suunnittele Kaukoidän hankintojen logistiikka ja toimitusketju
7. Sopimukset
8. Käytännön hankinnat

ALKUSANAT

Ostojen merkitys etenkin valmistavan yrityksen kulurakenteessa on huomattava. Hyvin monessa valmistavassa yrityksessä ostojen osuus liikevaihdosta on 40% – 60%. Ei siis ole samantekevää, miten ja millaisin kustannuksin ostot toteutetaan.

Yksi vartenotettava vaihtoehto ostokustannusten alentamiseen ovat Kaukoidästä tehtävät hankinnat. Oikein toteutetuilla Kaukoidän hankinnoilla voidaan saavuttaa helposti 5% - 30% säästöt, joisakin yksittäisissä tapauksissa jopa suuremmat.

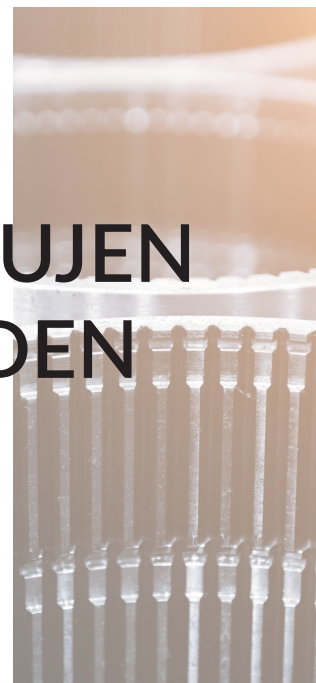
Tässä oppaassa esitellään..

Jari Rönkkö
Toimitusjohtaja

YHTEYSTIEDOT
www.xpoint.fi
partner@xpoint.fi
p. +358 50 320 4804

OSOITE
Xpoint International Oy
PL 6, 85801 Haapajärvi

1. UUDELLEEN SUUNNATTUJEN HANKINTOJEN TAVOITTEIDEN MÄÄRITTELY



A Kokonaishyödyt

On tärkeää, että ennen kuin minkäänlaisiin toimenpiteisiin hankintojen suhteen ryhdytään, määritellään mitä uudelleen suunnatuilla hankinnoilla halutaan saavuttaa. Ensin tulee tarkastella sitä hankintojen kokonaisuutta, josta hyötyjä halutaan hakea. Valittu tai valitut nimike- tai tuoteryhmät määrittävät potentiaalisesti saavutettavat rahalliset säästöt ja muut toiminnalliset hyödyt.

B Kustannushyödyt

Kun määrittelet tavoitetta suorista kustannussäästöistä, perusta tavoite tietoon mahdollisuuksista ja arvioi myös mikä on nykyisten hankittavien osien kustannusrakenne. Esimerkiksi materiaalien hinnat ovat lähelle samoja kaikkialla maailmassa.

C Muut hyödyt

Kun hankintoja suunnataan uudelleen, tulee tarkastella myös muita kuin suoria säästötavoitteita. Ainakin seuraavia kohtia kannattaa pohtia tavoitteita määrittellessä:

- a. Laadulliset tavoitteet
- b. Designiin liittyvät tavoitteet
- c. Toimitukselliset tavoitteet
- d. Kassavirta ja sen optimointi



2. OMAT VALMIUDET ONNISTUNEIDEN HANKINTOJEN SUORITTAMISEEN

Kuten yleensäkin hankintoja suunniteltaessa, kannattaa potentiaalisista toimittajista selvittää erilaisia perustietoja kuten taloudellinen asema, konekanta, laatu järjestelmät, yleinen toimituskyky yms.

Kun lähdet suunnittelemaan hankintoja Kaukoidästä, tulee sinun miettiä, miten selvität yllä olevat asiat. Merkittäviä hankintoja tehtäessä toimittaja täytyy tavata, ja sen tuotantolaitokset ja prosessit auditoida. Toimitus- ja laadun-

tuottokyky täytyy siis tavalla tai toisella varmistaa. Tuotannon käynnistäminen ja siihen liittyvä seuranta sekä kommunikointi tulee myös miettiä etukäteen. Varmista, että omat tuotesuunnitelmat ja valmistuskuvat ovat täsmällisiä ja soveltuvat Kaukoidän hankintaan. Toimitusseuranta ja laadunvarmistus ovat keskeisiä asioita hankinnan onnistumisessa. Varmista että sinulta löytyy tarvittava osaaminen ja resurssit näiden asioiden hoitamiseen.

3. HANKINTOJEN EPÄONNISTUMISEN RISKIT JA NIIDEN VAIKUTUKSET OMAAN LIIKETOIMINTAASI

Uusi toimittaja, olipa se mistä päin maailmaa, on aina myös riski. On tärkeää, että määrittelet riskien suuruuden ja teet suunnitelman, miten minimoit ne. Hyvät suunnitelmat, kunnossa olevat hankinnan prosessit ja riittävät resurssit hoitaa Kaukoidän hankintoja auttavat alentamaan riskejä. Myös luotettava ja asiansa osaava kumppani voi pienentää riskiä merkittävästi.





4. TOIMITTAJIEN KARTOITTAMINEN

Potentiaalisten toimittajien kartoittaminen on työläs ja tärkeä vaihe. Tähän vaiheeseen kannattaa varata aikaa resursseja. Ensimmäisenä sinun tulee määrittää miltä alueelta ja millaisia toimittajia olet hakemassa. Kaukoita on maantieteellisesti suuri alue ja toimittajat kannattaa rajata omien resurssien mukaan niin että hankinnat ovat hoidettavissa. Toimittaja Kiinassa vaatii erilaisen tulokulman kuin toimittaja Intiassa.

Potentiaalisia toimittajia voi löytää monien kanavien kautta. Luotettavin kanava ovat omat verkostot. Ehkäpä sinulla on tuttuja yrityksiä tai henkilöitä, joilla on jo kokemusta Kaukoidän hankinnasta, tai voit löytää kontakteja alan messuilta Euroopassa ja Aasiassa.

”Kannattaa muistaa kuten täällä kotimaassakin, se halvin toimittaja ei välttämättä ole se paras. Eikä myöskään kallein.”

5. VALITSE SOPIVAT KUMPPANIT JA KILPAILUTA NE

Toimittajien kartoittamisen jälkeen valitaan ehdokkaista parhaat ja soveltuvimmat kilpailutuskierrökselle. Kilpailutusta tehdessä voi Kaukoidän toimittajien kanssa toimia aika pitkälle samalla tavalla kuin kotimaisten tai lähellä Suomea olevien toimittajien kanssa, kunhan tätä edeltävät vaiheet on tehty huolellisesti. Kannattaa muistaa kuten täällä kotimaassakin, se halvin toimittaja ei välttämättä ole se paras. Eikä myöskään kallein.

6. KAUKOIDÄN HANKINTOJEN LOGISTIIKKA JA TOIMITUSKETJU

Kun toimittajat on valittu ja kilpailutettu täytyy sinun ryhtyä suunnittelemaan Kaukoidän hankintojen logistiikkaa ja toimitusketjua. Ota tässä suunnittelussa huomioon, miten synkronoit kaukaa tulevat toimitukset omaan tuotantoosi ja tarpeeseesi. Jos olet tehnyt toimittajanvalinnan huolella, toimittaja yleen-

sä hoitaa lähetyksestä ja merirahdista huolehtimisen, mutta silti sinun täytyy valita huolitsija kotimaan päähän. Huolitsijoiden palveluissa ja hinnoissa on selviä eroja. Mieti myös, miten seuraat valmistuksessa tai matkalla olevan toimituksen vaiheita.

7. SOPIMUKSET

Ennen ensimmäistä tilausta sinun tulee huolehtia, että olet tehnyt toimittajan tai toimittajien kanssa toimitussopimukset. Kuten Suomessakin, sopimuksissa tulee määritellä normaalit kaupan tekemiseen liittyvät ehdot. Huomioi että sopimus tehdään englannin kielellä. Toimittajalla, jolla ei ole valmiutta englanninkieliseen sopimukseen, ei tulevaisuudessakaan ole hyviä edellytyksiä kommunikoida kanssasi. Eri maissa on erilainen käsitys sopimusten pitävyydestä, mutta sopimus on tärkeä tehdä koska se virallistaa toimittajasuhteen. Kiistatilanteissa olet ainakin henkisesti vahvemmalla puolella, jos voit vedota sopimukseen.



8. KÄYTÄNNÖN HANKINNAT

Kun kaikki valmistelut on tehty, voidaan aloittaa käytännön hankinnat. Kaukoidän hankintasi kehittyi kokemusten, sekä omasta organisaatiostasi ja toimittajilta saamasi palautteen kautta. Tärkeintä on pitää prosessi hallinnassa ja välttää hyvin erilaisia toimintatapoja. Tämä ei tarkoita sitä, etteikö prosessia voisi kehittää saatujen kokemusten pohjalta.

Säännöllinen yhteydenpito toimittajiin sekä määräajoin toteutuvat tapaamiset vahvistavat tilaaja/toimittajasuhdetta. Toimitusten seuranta ja aika-ajoin tehtävät auditoinnit pitävät toimittajan heireillä.

Sinulla tulee olla myös hyvä suunnitelma ja toimintaprosessi mahdollisten reklamaatioiden hoitamiseen. Toimittajalta on jämäkasti vaadittava sovituksella laadussa pysymistä.

Mittaa myös käytännössä niitä hyötyjä, joita olet lähtenyt Kaukoidän hankinnoilla hakemaan. Vain näin voit olla varma, että olet saavuttanut ne hyödyt, joita alun perin lähdit hakemaan.

...

xpoint

www.xpoint.fi

...