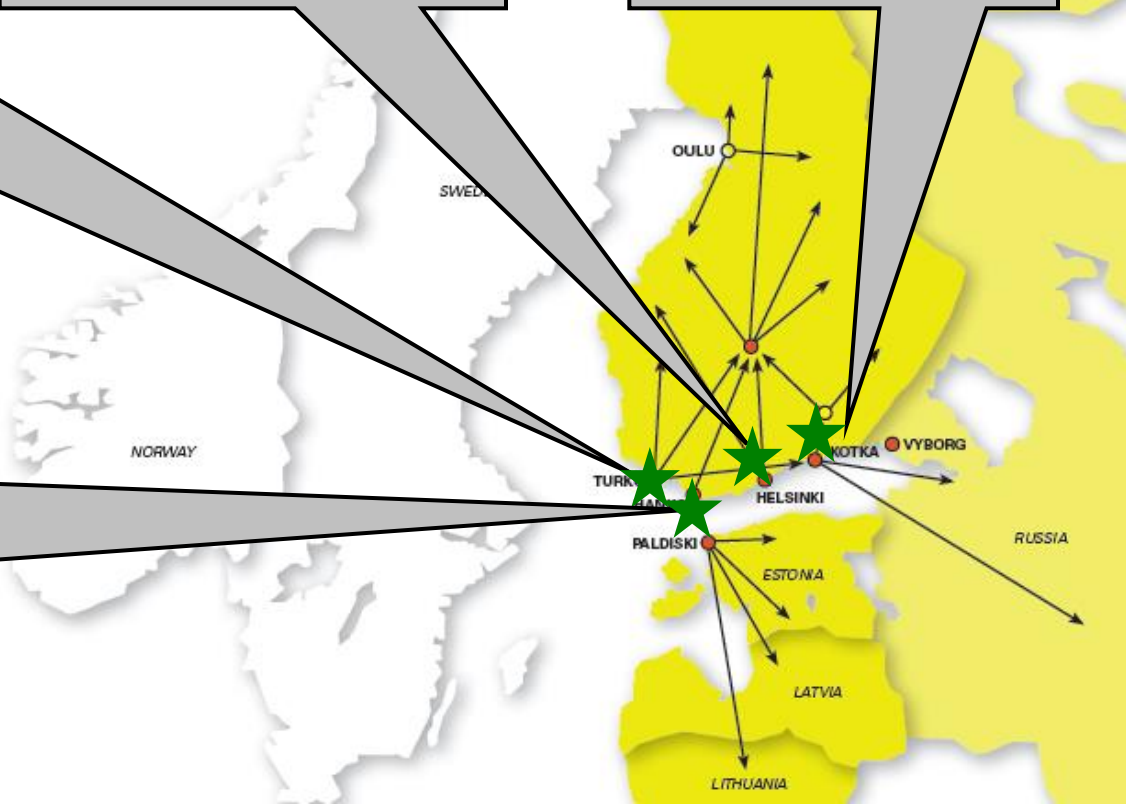
SE Makinen LOGISTICS

# TransSmart Seminaari

Finlandia talo
11.11.2015

# SE Mäkinen Logistics

Distribution network and vehicle compounds



# SE Mäkinen Logistics

## Palvelut

- Kuljetusjärjestelmä Suomi, Baltia, (Venäjä), market4
- Terminaalipalvelut ja autovarastot
- Maahantulotarkastukset, vaihtoautojen prosessointi
- Tekniset työt (lisälaiteasennukset, kuormatilaratkaisut)
- Hallintopalvelut (autoverotus, ennakkorekisteröinti, tullaus)
- Autokantojen koordinatio- ja hallintaratkaisut

## Resurssit

- Asiakaspalvelutoimistot Turku, Hanko, Vantaa, Kotka, Paldiski
- Rekkalaivue 90
- Raidekuljetuskapaiteetti Pohjois-Suomeen (VR)
- Sisämään jälleenlastausterminaalit JKL, OU
- Tekniikkakeskukset Hanko ja Vantaa
- Satamaterminaalit Turku, Hanko, Kotka

## Asiakkaat

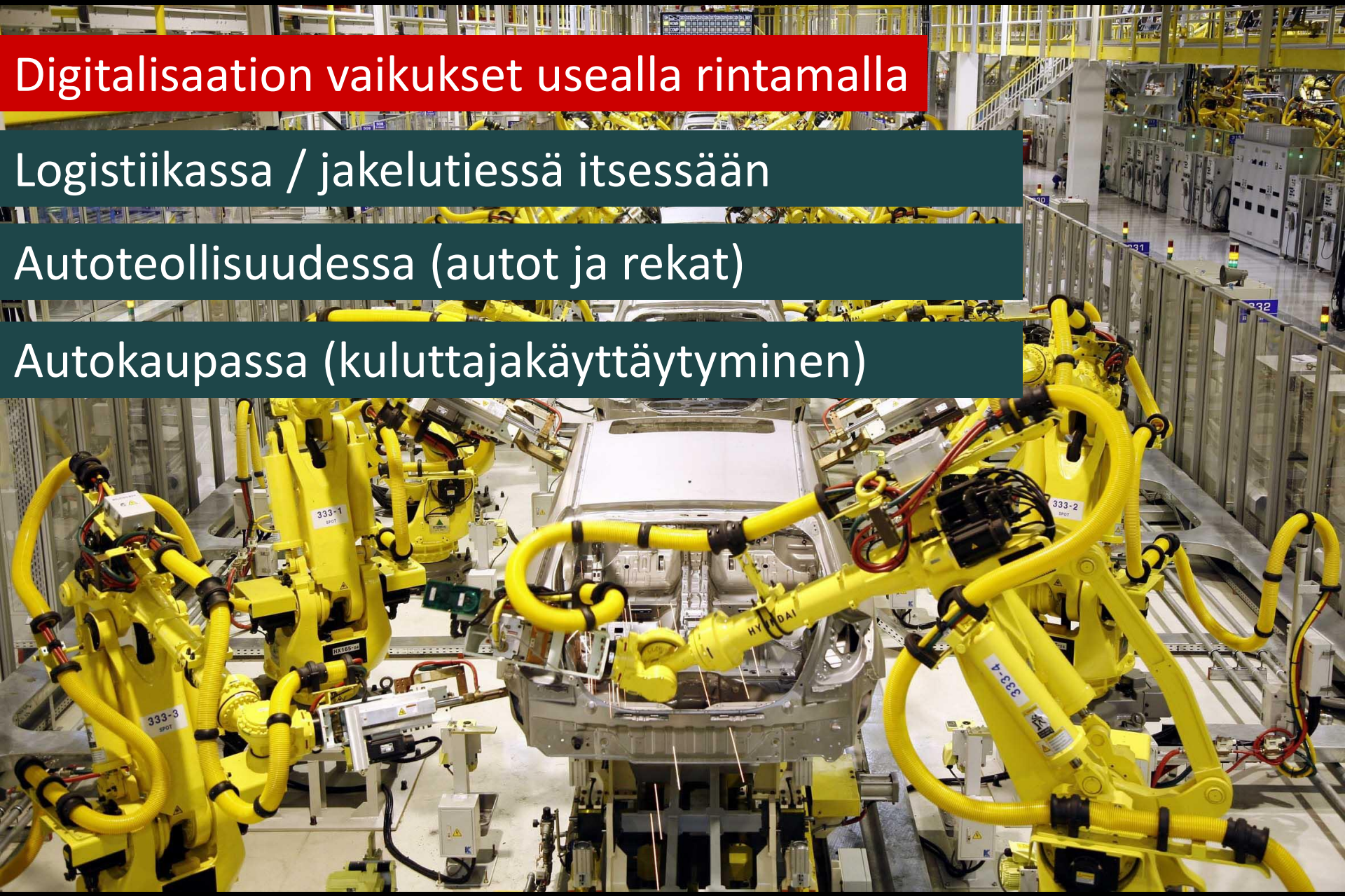
- Maahantuojat, tehtaat, valm. logistiikkayhtiöt
- Jälleenmyyjät, leasing-yhtiöt, vuokraamot, fleet-asiakkaat
- Käsiteltyjä ajoneuvoja 2014: **178 389**

# Digitalisaation vaikukset usealla rintamalla

Logistiikassa / jakelutiessä itsessään

Autoteollisuudessa (autot ja rekat)

Autokaupassa (kuluttajakäyttäytyminen)



# Sisäinen digitalisaatio SEM silmin

Autojenkuljetustoiminta alkoi 1964

Suomen autokauppa vapautui vasta 1962

Paino työvälineiden suunnittelussa

Tänäänkin kilpailukyky pohjautuu tukevasti käytettyyn tuotantovälineistöön

Linjassa asiakkaiden odotusten ja vaatimusten kanssa ympäristötehokkuudesta

Tavoite johtamisjärjestelmästä valmis 1982

Teknologia ei ollut: mobitex, Inmarsat, DataCar, hakulaite, telex, telefax

Uuden sukupolven tietokoneet (PC) ja GSM Data tasoittivan tien laajemmalle digitalisaatiolle

*from pencil calculations* *to real time optimisation*

## Huomioita otetuista digitalisaation askeleista

- Motiivi: yrityskoon kasvu / toiminallinen laajuus tekee manuaalisesta tilaustenhallinnasta työlästä ja virhealtista.

- Sähköinen tilauskanta. Tilaus kiteyttää asiakkaan tarpeen. Tilauskeskeisyys turvaa myös asiakaslähtöisyyden. Maantieteen määrittely. Asiakasrekisteri. Kuljetettavan tavaran määrittely. (+XML/EDI liikenne asiakasrajapinnassa)

- Tuotannon suunnittelu. Mittareiden valinta. Varovaisuus arvoksi = kuljetusjärjestelmän osan optimointi ei turvaa kokonaisuuden optimointia.

- Valmiit järjestelmät voivat tuoda mukaanaan vinoutuneita ominaisuuksia. (Soran kuljetuksessa kuorman paino voi olla keskeisin parametri - autojenkuljetuksessa koko) Miten koko määritellään? Ala vai tilavuus vai jotakin muuta?

- Valittujen fundamenttien muuttaminen jäljestä ei helppoa. (Miten määritellään ”täysi kuorma”? miten lasketaan etäisyydet? mistä aikaleimoista toimitusaika lasketaan? Mikä on ”keikka”? Mikä on toimitusvuorokausi (24h vai jotain muuta). Miten terminointi huomiodaan laskennassa? jne.

## Huomioita otetuista digitalisaation askeleista

- Tilaus – toimitus – laskutus prosessin sähköistaminen.
- Sähköinen tuotantokanta luo laajat mahdollisuudet analyysityökaluille (data-mining).
- Sähköinen ohjekirjasto. Toiminta lastaus- ja purkupaikoilla. Poikkeamat. Autojen käsittelyn ohjeistus. Laadun johtaminen.
- Koneavusteinen optimointi.
- Mobiilipäätteet (rekkapääte, käsipääte) täydentävät ja reaaliaikastavat prosessien seurannan.
- Perinteisesti kuljetusliikkeet ovat rakentaneet sähköisen johtamisjärjestelmän resurssien ympärille (rekat ja kuljettajat). SEM asiakasprosessien mallinnuksesta ja tilauskannasta. Eivät toisiaan poissulkevia, mutta suuri vaikutus lopputulokseen.

## Huomioita otetuista digitalisaation askeleista

- Mitä mitataan sitä saadaan. KPIt ovat vain kuva niistä parametreistä jotka valittu. Esim. kuljetusjärjestelmän rakennetta tulee kyseenalaistaa tämän viitekehyksen ulkopuolella.

- Datan määrä tulee minimoida. Liika määrä tukahduttaa johtamisen.

- Eri järjestelmien ja manuaalisyöttöjen yhdistelmä vääjäämättä korruptoi kantaa. Jatkuva korjaava työ, jotta datan arvo säilyy.

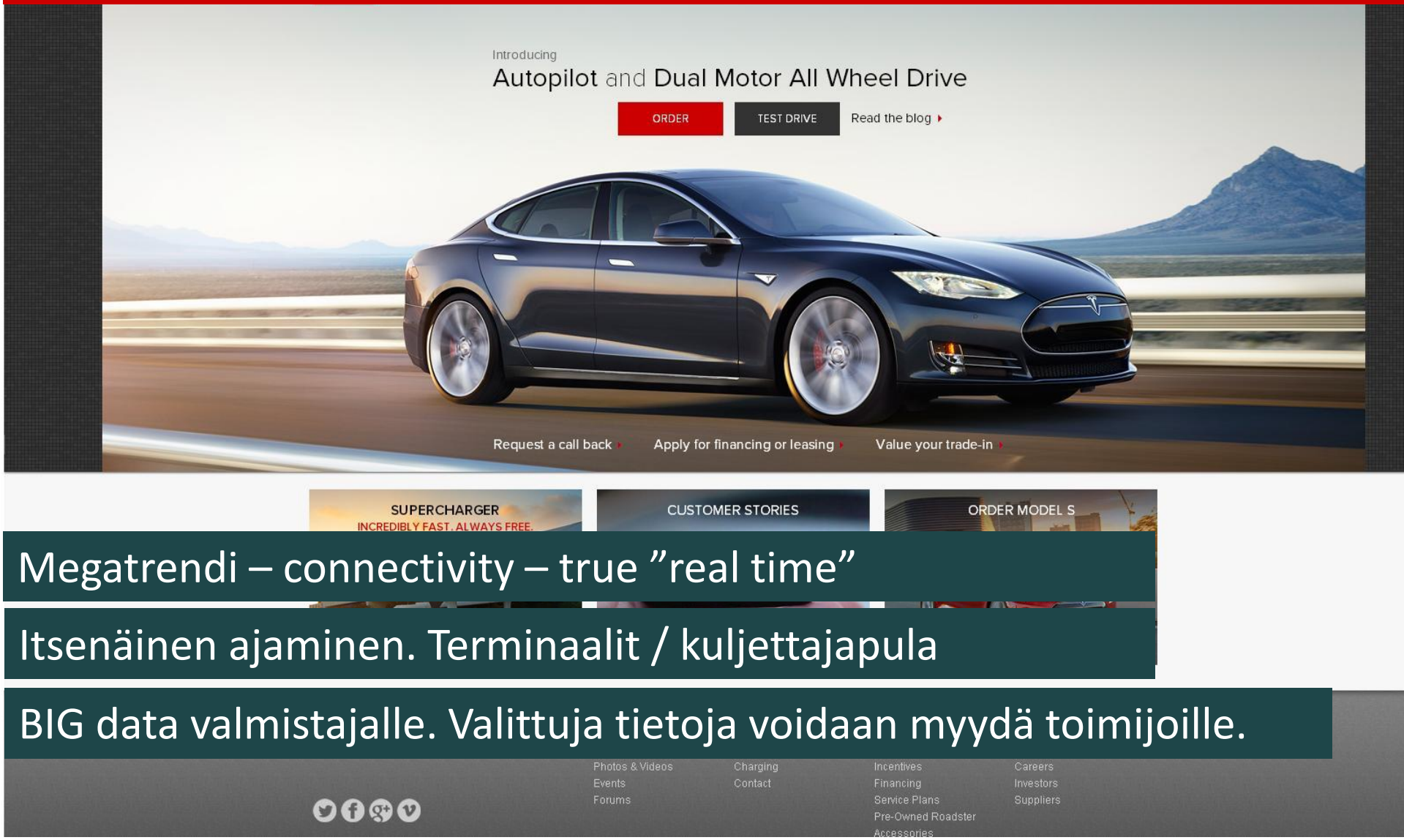
- Todellisuudessa edellä kuvattu rakenne on jo iäkäs. Vaiheet ovat pohjimmiltaan vielä kovin manuaalisia. Odotukset tulevaisuudelle: paremmat (ja käyttökelpoiset) ennusteet, automatisoinnin lisääntyminen ja datan neutraali jakaminen yli jakelutien toimijoiden.

Itsenäiset toimijat jakelutiessä osaoptiomoivat

Suomi on saari - laivausmanifesti

RFID: toteutukset paikallisia

# Autoteollisuuden kehitys




Megatrendi – connectivity – true ”real time”

Itsenäinen ajaminen. Terminaalit / kuljettajapula

BIG data valmistajalle. Valittuja tietoja voidaan myydä toimijoille.

## Installation of a pilot area

Robotiikka - täysautomaatio

Työkustannus sekä laatu. (24/7)

Onko jo vanhentunut? Terminaalissa self-driven cars...

Audi
Technik

Telematiikka kehittynyt: Turvallisuus (EBS –RSS),
Tiedon joustavat rajapinnat ja jalostettu muoto

Käyttäjän kriittisyys valmisjalosteille turvattava!

# Digitaalisuus mullistaa autokauppaa

## Autojen myynti on vähentynyt eivätkä perinteiset liikkeet vielä osaa verkkokauppaa

Juhani Saarinen HS

Santander Consumer Finance avasi autoja myyvän verkkokaupan. Aluksi on tarjolla Smart-malleja. Kuva on ruutukaappaus Santanderin verkkosivusta.

"Ihan varmaa on, että autotalojen organisaatio ympäri Suomea on aivan liian suuri", Rissa sanoo.

Kauppiaiden näkymät ovat heikot kahdesta syystä. Uusien henkilöautojen myynti on pudonnut liki kolmanneksella viime vuosikymmenen huippuvuosista, ja alan yritykset ovat heikossa kunnossa.

Lisäksi verkko näyttää mullistavan muun vähittäiskaupan tapaan myös autojen myynnin. HS kertoi internetin autokaupalle tuomista muutoksista jo 17. lokakuuta.

"Autoliikkeet eivät ole ihan täysin mieltäneet tätä maailmaa, eivätkä varsinkaan autonmyyjät", Rissa sanoo.

Miten taustalla oleva kauppa muuttuu?

Kuka ”omistaa” loppuasiakkaan?

Muutos on vielä ollut suomessa hidasta.

järjestö Autoalan kes-

johtaja Rissa kuvailee

ytettyjen autojen kau-
lveluja kovin pitkälle.



Connecting...

## Consider a few staggering facts about the changes in automotive retail

Roughly **500,000** cars are traded on eBay Motors' Web site every year

In China, the number of car dealerships has **more than doubled in the last 5 years,** while in the US and Europe it has fallen by **15%**

AutoScout24, Europe's biggest online car market place, registers **more than 300 million visits on profiles of cars on offer per month**

**27%** **of German automotive dealers** registered losses in 2013, up from 9% in the previous year

**85%** **of customers** still use the dealer touch points, but **1 in 4 customers** is not satisfied with his dealer experience in the car buying process

The average number of customer visits to dealers before buying a car has dropped **from up to 5 to frequently just 1** for some brands in some geographies

**More than one-third of customers** would **consider buying a car online**

**More than 80% of customers** take test-drives during the car buying process, underscoring the continuing strategic importance of dealers

**New-car sales account for less than 20% of dealer margin in the US** and often have even negative returns, but financing and warranties are becoming ever more important as sources of dealer income

Almost **90% of customers use dealer Web sites or OEM Web sites** in the early steps of their decision making journey

**Huomioita autokaupan digitalisaatiosta**

- Ryhmäpoikkeusasetus ylläpitää nykyrakennetta.
- Kuluttajien ostotapojen muutos vaikuttaa vääjäämättömästi.
- Autoissa jakelutien (laajasti) kustannus 1/3 auton hinnasta.
- Kaupan sähköistyminen luo logistiikkapalveluyhtiölle pikemminkin mahdollisuuksia.
- Miten luovutus kuluttajalle  jatkossa hoidetaan. Kuljettajan työ (asiakkaan brändin mukaisesti). ePOD käyttöönotto?
- Logistiikkatoimijan tulee strategisesti ymmärtää palvelemansa kaupan kehityksen suuntaa. Parhaimmassa tapauksessa auttaa aktiivisesti asiakkaitaan menestymään. (myös perinteinen pohdinta oikein kohdistetuista investoinneista niin IT kuin kivijalat.)

# Vaikuttavia megatrendejä tulevassa

Finanssikriisi jäädytti sektorin digitalisaation kehitysaskeleet. Survival mode on päättymässä

Pilvipalvelut, yhteysnopeudet ja mobiililaitteiden kehitys avannut uuden teknisten säästöjen ikkunan

Kuluttajakäyttäytymisen muutos: sharing economy, e-commerce, ecological footprint...

SE Makinen
LOGISTICS

www.se-makinen.fi