



Osto-, logistiikka- ja myyntimanagerin työn kuvaus

Marina Karhu

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Amk-opinnäytetyö

2021

Liiketalouden koulutusohjelma

Tiivistelmä

Tekijä(t)

Marina Karhu

Tutkinto

Tradenomi, Liiketalouden koulutusohjelma

Raportin/Opinnäytetyön nimi

Osto-, logistiikka ja myyntimanagerin työn kuvaus

Sivu- ja liitesivumäärä

63

Tässä päiväkirjamuotoisessa opinnäytetyössä perehdytään osto-, logistiikka ja varastopäällikön sekä Venäjän myyntipäällikön työnkuvaan yrityksessä, joka myy hotellikosmetiikkaa ja vierastuotteita. Opinnäytetyössä kuvataan päivittäisiä työtehtäviä 07.01.2020-13.03.2020 aikaväliltä sekä analysoidaan niitä viikkotasolla. Työympäristönä toimi Yritys X.

Seurantajakson aikana korostui hyvän suullisen ja kirjallisen englannin sekä venäjän kielen taidon tärkeys, Venäjän kulttuurin tuntemus, vuorovaikutustaitojen hallinta, organisointikyky, työtehtävien priorisointi, ymmärrys ostoista, varastonhallinnasta ja logistiikasta, asiakaspalveluhenkisyys sekä monien eri asioiden yhteensovittaminen.

Kirjoittaja on saanut koulussa opitulle teorialle käytännön kokemusta tässä työssä. Hän on päässyt myös käytännössä kokeilemaan asioita, joita koulussa oppi, muun muassa ostoissa ja varastonhallinnassa, venäjän vientidokumenttien teossa sekä ymmärtää paremmin business-venäjää. Kirjoittaja oppi ostoista ja niiden suunnittelusta, miten varastonkierto pysyisi tehokkaana ja oikeat tuotteet ovat varastossa oikeaan aikaan. Oppi paljon myös logistiikasta; mitkä asiat vaikuttavat kuljetuksiin, Incoterms eli toimituslausekkeista ja niiden vaikutuksista. Sekä kirjoittajalle mielenkiintoisimmasta osa-alueesta, Venäjän viennistä. Myynnistä/jakelusta Venäjällä, tullimuodollisuuksista (vientiasiakirjat) sekä hotellibisneksestä yleisesti.

Uusien asioiden oppiminen motivoi kirjoittajaa suuresti. Häneltä ei esimerkiksi löydy SAP-toiminnanohjausjärjestelmän osaamista ja se kiinnostaa hyvin paljon, koska hän uskoo sen olevan erinomainen työkalu ostojen teossa.

Opinnäytetyön valmistuminen kesti suunniteltua kauemmin koronavuoden tuomien asioiden takia. Koronatilanne oli hyvin alkuvaiheista asti läsnä työyhteisössä, koska Yritys X oli päivittäin yhteydessä kiinalaiseen yhteistyökumppaniin.

Asiasanat

Ostot, logistiikka, vienti, tuonti, laskutus, myynti

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Lähtötilanteen kuvaus	3
2.1	Oman työn kuvaaminen	3
2.2	Tarvittava osaaminen	7
2.3	Omat kehittymistavoitteet	7
2.4	Sidosryhmät työpaikalla	9
3	Päiväkirjaraportointi	10
3.1	Seurantaviikko 1: 07.01.2020 – 10.01.2020	11
3.2	Seurantaviikko 2: 13.01.2020 – 17.01.2020	16
3.3	Seurantaviikko 3: 20.01.2020 – 24.01.2020	21
3.4	Seurantaviikko 4: 27.01.2020 – 31.01.2020	28
3.5	Seurantaviikko 5: 03.02.2020 – 07.02.2020	33
3.6	Seurantaviikko 6: 10.02.2020 – 14.02.2020	38
3.7	Seurantaviikko 7: 17.02.2020 – 21.02.2020	43
3.8	Seurantaviikko 8: 24.02.2020 – 28.02.2020	47
3.9	Seurantaviikko 9: 02.03.2020 – 06.03.2020	51
3.10	Seurantaviikko 10: 09.03.2020 – 13.03.2020	54
4	Yhteenveto ja johtopäätökset	58
4.1	Oman kehittymisen arviointia ja tavoitteiden toteutuminen	59
	Lähteet	61

1 Johdanto

Tässä päiväkirjamuotoisessa opinnäytetyössä perehdytään osto-, logistiikka ja varastopäällikön sekä Venäjän myyntipäällikön työnkuvaan yrityksessä, joka myy hotellikosmetiikkaa ja vierastuotteita. Opinnäytetyössä kuvataan päivittäisiä työtehtäviä 07.01.2020-13.03.2020 aikaväliltä sekä analysoidaan niitä viikkotasolla.

Osto-, logistiikka ja varastopäällikön sekä Venäjän myyntipäällikön työ vaatii hyvää suullista ja kirjallista englannin sekä venäjän kielen taitoa, Venäjän kulttuurin tuntemusta, vuorovaikutustaitoja, organisointikykyä, työtehtävien priorisointia, ymmärrystä ostoista, varastonhallinnasta ja logistiikasta, asiakaspalveluhenkisyttä sekä monien eri asioiden yhteensovittamista. Työ saattaa olla joskus hyvin hektistä, joten työtehtävien hoitaminen edellyttää hyvää stressinsietokykyä.

Yritys X on kotimainen perheyritys, joka myy hotellikosmetiikkaa ja vierastuotteita. Vierastuotteilla tarkoitetaan erilaisia pientarvikkeita, mitä esimerkiksi hotellit tarjoavat vierailleen. Valikoimaan kuuluu sekä kuuluisia brändituotteita että tuotteita, joissa yritys on itse valmistuttajana. Yrityksen tärkein myyntikanava on verkkokauppa, joka on ollut olemassa vuodesta 2010.

Yrityksen tärkein asiakasryhmä on hotellit. Suomessa kohderyhmänä ovat kaiken tasoiset hotellit. Hotellien lisäksi oleellisia asiakasryhmiä ovat Suomessa toimivat varustamot, lentoyhtiöt, ravintolat sekä hyvinvointialan yritykset. Suomen lisäksi yritys panostaa myyntiin Baltiassa ja Venäjällä. Näissä maissa oleellisin asiakasryhmä on neljän ja viiden tähden hotellit. Venäjällä toimintaa pyörittää oma yritys.

Liiketoimintamallissa fokuksena ovat tuotteet, joiden tulee vastata asiakkaiden tarpeita. Tuotteissa tulee huomioida laatu, design ja sopiva hinta. Tämän takaavat luotettavat ja asiantuntevat valmistajat ja tavarantoimittajat. Lisäksi liiketoimintaa ohjaa ISO 9001 -laadunhallintajärjestelmä. Myynti ja markkinointi suunnitellaan vuosittain laadittavassa ja jatkuvasti ylläpidettävässä myynti- ja markkinointisuunnitelmassa. Liiketoiminnan tavoitteena on tehdä ratkaisuja, jotka mahdollistavat vuosittaisen kasvun. Yrityksen arvot on määritelty englanniksi "Identity, Interaction and Inspiration", eli identiteetti, vuorovaikutus ja inspiraatio.

Vastasin työssäni pääosin ostoista, logistiikasta, varastohallinnasta sekä Venäjän ja Baltian myynnistä. Olemme pieni tiimi (neljä henkilöä), joten mitään työtehtävää ei voinut täysin ohittaa. Toimistomme, joka sijaitsee Helsingissä, ilmapiiri ja yhteishenki on todella hyvä.

Teoriaosuus on liitetty viikkoanalyysiin ja käsittelee laskutusta sekä osto- ja logistiikka-toimintaa.

2 Lähtötilanteen kuvaus

2.1 Oman työn kuvaaminen

Työtehtäväni olivat laajat ja monimuotoiset. Pääsin näkemään ja olemaan mukana pienen yrityksen kaikissa prosesseissa alusta loppuun, joita harvemmin pääsee kokemaan isommissa yrityksissä. Tämä antoi hyvän ymmärryksen tämän alan toiminnasta. Työnimikkeeni oli Purchasing, Logistics & Warehouse Manager / Sales Manager Russia. Työtehtävät, jotka laaja-alainen rooli pääasiallisesti käsitti, olivat:

Osto-, logistiikka- ja varastopäällikkö

Valtuutettu:

- Tilaamaan valikoima- ja omien tuotemerkkien tuotteita hyväksytyjen kuvamateriaalien ja Key Account Managerien ohjeiden mukaisesti.
- Pitämään jatkuvasti yllä hintaneuvotteluja toimittajien kanssa ja järjestää tapaamisia tarvittaessa.
- Suunnittelemaan ja järjestämään kuljetukset parhaalla mahdollisella tavalla.
- Ylläpitämään hyviä työsuhteita varaston kanssa.

Työ- ja vastuutehtävät:

- Kehittää ja ylläpitää jatkuvasti toimivaa ja ajantasaista ostojärjestelmää, joka perustuu tilastoihin ja myyntiennusteisiin.
- Toimitusaikojen ja -tapojen hallinta.
- Hallita varastoa ja varmistaa, että yhteistyö on sujuvaa ja sopimuksen mukaan.
- Käydä säännöllisesti varastossa, tarkistaa ostetut tavarat ja käydä läpi yhteistyötä.
- Tarkistaa hinta- ja tuotetiedot toimittajilta.
- Neuvotella, vertailla ja hyväksyä hintoja toimittajilta.
- Hinnoittelurakenteen valmistelemine (hinnasto, milloin hintoja pitäisi nostaa).
- Tuoterekisterin ylläpito.
- Vastuu kaikkien ostettujen tuotteiden laatu- ja näytteenäytteistä.
- Tehdä myyntiennusteet yhdessä Key Account Managerien kanssa ja lähettää asianomaiselle toimittajalle.
- Seurata jatkuvasti ja systemaattisesti, että yrityksemme toimii liiketoimintasuunnitelmassamme olevan ympäristöpolitiikkamme mukaisesti.

Tavoitteet:

- Ostotilaus on 100% oikein ja sisältää kaikki tarvittavat tiedot.
- Varastossa on aina tuotteita. Meillä ei pitäisi koskaan olla jokin tuote loppu varastosta (loppu varastosta = myynnin menetys)
- Antaa kuljetusyhtiöille 100% täydelliset tiedot, jotta he pystyvät toimittamaan toimitukset ajoissa.
- Yhteistyö varaston kanssa toimii hyvin, jotta voimme pitää lupauksemme varastoinnista ja toimituksista asiakkaillemme.
- Tilaus toimitetaan asiakkaalle ajoissa ja kustannustehokkaasti.

Laskutus**Työ- ja vastuutehtävät:**

- Tilausten siirtäminen laskutusta varten.
- Ilmoittaa Key Account Managereille, jos asiakkailla on maksamattomia laskuja ja lähettää maksumuistutuksia.
- Ylläpitää ja päivittää asiakkaiden laskutustietoja/Finvoice -tietoja.

Tavoitteet:

- Laskut ovat oikein ja asiakkaat maksavat laskut ajoissa.

Luoda tarjouksia ja tukea myyntitiimiä Pietarissa, Venäjällä**Valtuutettu:**

- Pyytää hintoja päätoimittajiltamme.
- Tekemään tarjouksia ja lähettämään ne toimistollemme Pietariin.
- Tilaamaan näytteitä ja toimittamaan ne Venäjän myyntitiimillemme.
- Järjestämään ja pitämään viikoittaiset kokoukset Venäjän tiimin kanssa.

Työ- ja vastuutehtävät:

- Kommunikoida päätoimittajiemme kanssa.
- Tehdä tarjouksia ja kuvailla tuotteita Venäjällä sijaitsevalle myyntitiimille tai asiakkaalle.
- Hallita Venäjältä saapuvia tilauksia.
- Ottaa huomioon Venäjän myyntitiimin erityispyynnöt ja vaatimukset sekä suorittaa näihin liittyvät tehtävät.

- Kantaa päävastuu viestinnästä Hermeksen ja Bulgarin kanssa (tarjouksista ja tilauksista).
- Valmista ja lähetä kokouksen pöytäkirja Venäjän tiimin viikkokokouksista (Russian Weekly Meeting).

Tavoitteet:

- Tarjousten laskelmat ja kysytyt tuotteet ovat 100% oikein.
- Varmistaa, että Pietarin kollegoillani on kaikki tarvitsemansa tiedot nopean ja tehokkaan myyntiä varten.
- Lisätä yrityksemme myyntiä Venäjällä.

Hallinnollisten tehtävien hallinta Venäjällä, jotka liittyvät Yritys X liiketoimintaan Venäjällä, mukaan lukien vienti ja logistiikka

Valtuutettu:

- Pyytää hintoja kuljetusyhtiöltä.
- Tilata tuotteita toimitettavaksi Venäjälle varastostamme.
- Tilata lähetyksiä ja lähettää lähetyksiä Venäjälle.
- Laskutus.

Työ- ja vastuutehtävät:

- Kommunikoida emoyhtiömme ja Pietarin varastohenkilöstön kanssa, kun toimintusta Venäjälle valmistellaan.
- Kommunikoida kuljetusyhtiön kanssa Venäjälle toimitettavien tavaroiden aikataulusta ja noutamisesta.
- Toimitusasiakirjojen valmistelu.
- Varmistaa, että toimitetut tavarat ovat samat kuin laskutettu ja mitkä loppuasiakas on tilannut.
- Laskuttaa Pietarin toimistoa tilauksista.
- Varmistaa, että vientiasiakirjat ovat 100% oikein.
- Laskuta asiakkaalle toimitettavat tai toimitetut tilaukset.

Tavoitteet:

- Kuljetusyhtiö saa 100% oikeat tiedot (kuten kuljetusasiakirjat), jotta tavaroiden toimitus sujuu viipyilemättä ja virheettömästi.
- Saada vientiasiakirjat, jotka ovat 100% oikein.
- Asiakas saa tilatut tavarat määrättyssä ajassa.
- Kuljetusyhtiöllä tai asiakkaalla ei ole valituksia.

Varaston käsittely**Valtuutettu:**

- Varaston hoito.
- Hallita ostoreskontraa.
- Auttaa tuotteiden rekisteröinnissä Venäjällä.

Työ- ja vastuutehtävät:

- Suorittaa jatkuvaa inventaariota ja hallita tavaroiden vastaanottoa DL-toiminnanohjausjärjestelmässä.
- Vertailla ja täsmäyttää varastosaldolistaa varaston lähettämän varastosaldolistan kanssa.
- Lähettää EU- ja vapaavaraston varastoarvoilmoituksen kirjanpitäjälle kuukauden 15. päivään mennessä.
- Ostolaskujen kirjaaminen ostoreskontraan, mukaan lukien tilien selvitys.
- Kuljetuslaskujen tarkastus (onko laskutettu oikein).
- Tehdä yhteistyötä varaston kanssa ja varmistaa yhdessä heidän kanssa, että varastosaldo on oikein ja reaaliaikainen.
- Auttaa tuotteiden rekisteröinnissä Venäjällä.

Tavoitteet:

- Myyntilaskut ovat 100% oikein.
- Asianosaisilla ei ole valituksia.
- Laskujen päivämäärät asetettava mahdollisimman lähelle toimituspäivää. Tärkeää varsinkin kuukauden lopussa, jotta varaston varastosaldo olisi sama kuin meidän.
- Varastosaldo on oikein ja reaaliaikainen.
- Ostoreskontraan syötetyt tiedot ovat oikein ja tehdyt hyvissä ajoin ennen laskun eräpäivää.

Muut työ- ja vastuutehtävät:

- Asiakaspalvelu
- Asiakashankinta ja myynti Baltian maissa
- RINKI käsittely ja rekisteröinti (kerran vuodessa kaikki suomalaiset pakkausten kierrätys RINKI Oy:n jäsenyritykset raportoivat RINKI portaaliin edellisen vuoden aikana käyttämiensä pakkausten määrän.)
- Osallistua viikoittaisiin ”Weekly Meeting” palavereihin ja antaa tietoja Venäjän tilanteesta ja myynneistä.
- Sijaistaa kollegoita tarvittaessa.
- Varmistaa yhdessä muun tiimin kanssa, että saavutamme asetetut tavoitteet.

2.2 Tarvittava osaaminen

Osaamistasoni työtehtävässä oli ”Taitava suoriutuja: syvälinen ymmärrys työtehtävästä, suoriutuminen on jatkuvasti työtehtävien vaatimusten tasolla”. Minulla ei ole vielä montaa kokemusvuotta tältä alalta, mutta työni sujuu hyvin ja suoriudun tehtävistäni itsenäisesti.

2.3 Omat kehittymistavoitteet

Omat kehittymistavoitteeni pyörii suurilta osin työn selkeämmän organisoinnin ja priorisoinnin ympärillä. Toisaalta tämä on hyvin haasteellista, koska äkillisiä ongelmia saattoi tulla yllättäen ja ne piti hoitaa heti, jolloin toiset työtehtävät jäivät vähemmälle.

Myöskin avun pyytäminen kiireisinä aikoina, jottei työkuorma kasaantuisi niin suureksi. Tämä oli tosin vaikeaa, koska tiesi, että kollegoilla oli myös paljon töitä eikä halunnut keittää vaivata.

Pääasiallisena konsernikielenä meillä oli ruotsi, jonka olisin halunnut opetella, mutta ajan puutteen ja kiireisten työpäivien takia en ehtinyt.

Kehittymistavoitteisiin kuului myös ostot ja niiden suunnittelu. Työkalut saldojen läpikäymiseen ja riittävyyden keston. Tarkoituksena tehokas varastonkierto ja oikeat tuotteet olisivat varastossa oikeaan aikaan.

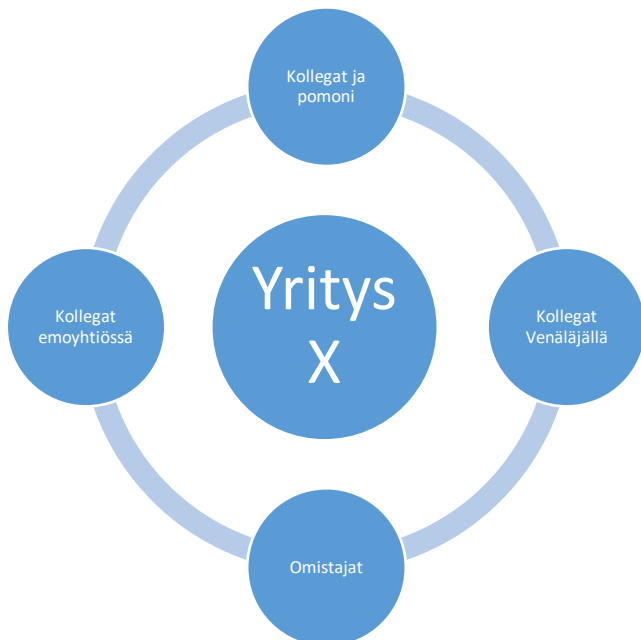
Tärkeänä kehittymistavoitteena oli myös Venäjän vientiin liittyvien dokumenttien teon helpottaminen ja nopeuttaminen.

Taulukko 1. Kehityskohteet

Otsikko	Kuvaus kehityskohteesta	
Oman työn vaikutus	Oman työn organisoiminen ja nopea reagointi tilanteisiin	Kehittyminen
Työyhteisö	Ruotsin kielen opettelu	Kehittäminen
Kokonaisuuden ymmärtäminen	Ostot ja niiden suunnittelu	Substanssi
Ominaisuudet, jotka liittyvät työhön	Venäjän vienti	Kehittäminen

2.4 Sidosryhmät työpaikalla

Työpaikkani sidosryhmiin kuuluu sekä sisäisiä että ulkoisia sidosryhmiä. Sisäisiä sidosryhmiä ovat kollegani Suomessa sekä Venäjällä, emoyhtiössä työskentelevät kollegani, pomoni ja omistajat. Ulkoisia sidosryhmiä ovat asiakkaat, tavarantoimittajat, alihankkijat (mm. meidän ulkoistettu varasto), kilpailijat, viranomaiset, yhteistyökumppanit.



Kuva 1. Yrityksen sisäiset sidosryhmät



Kuva 2. Yrityksen ulkoiset sidosryhmät

3 Päiväkirjaraportointi

Olen ottanut jokaiselle seurantaviikolle omat teemansa, joita avaan teoriaan peilaten jokaisen viikon lopussa viikkoanalyysissä. Kaikki suunnitellut teemat eivät kuitenkaan aivan toteutuneet korona poikkeusolojen vuoksi.

Seurantaviikko 1: 07.01.2020 – 10.01.2020

Viikon tavoite ja aihe: Laskutusprosessi ja myyntilaskutus. Tällä viikolla käyn läpi yrityksemme laskutusprosessia, Finvoice – sähköistä laskutusta sekä asiakkaiden laskuttamista.

Seurantaviikko 2: 13.01.2020 – 17.01.2020

Viikon tavoite ja aihe: Ostotilausprosessi. Tuotesaldojen läpikäynti ja ostotilauksien teko.

Seurantaviikko 3: 20.01.2020 – 24.01.2020

Viikon tavoite ja aihe: Ostolaskujen käsittely Basware InvoiceReady- ohjelmistossa. FTL ja LTL -kuormat. Kosmetiikkatuotteiden CPNP-dokumentit ja niiden ilmoitus CPNP portaaliiin.

Seurantaviikko 4: 27.01.2020 – 31.01.2020

Viikon tavoite ja aihe: Venäjälle menevän kuorman toimitusasiakirjojen teko, EX 1 vienti-ilmoitus ja muut vienti-ilmoitusasiat.

Seurantaviikko 5: 03.02.2020 – 07.02.2020

Viikon tavoite ja aihe: Venäjän vientidokumentit; Invoice, Packing list, CMR, Certificates.

Seurantaviikko 6: 10.02.2020 – 14.02.2020

Viikon tavoite ja aihe: Tuonti Kiinasta, kontit FCL ja LCL sekä RINKI-ilmoituksen suunnittelu.

Seurantaviikko 7: 17.02.2020 – 21.02.2020

Viikon tavoite ja aihe: Venäjälle vietävien tuotteiden pakollinen merkitseminen QR-koodilla ja maksumuistutusten teko asiakkaille.

Seurantaviikko 8: 24.02.2020 – 28.02.2020

Viikon tavoite ja aihe: Tuonti Kiinasta; merikuljetusten dokumentit sekä tullausohjeet.

Seurantaviikko 9: 02.03.2020 – 06.03.2020

Viikon tavoite ja aihe: Laatumäytteet - "Quality samples".

Seurantaviikko 10: 09.03.2020 – 13.03.2020

Viikon tavoite ja aihe: Vienti Venäjälle; sinetti ja kuorman oikeellisuus.

3.1 Seurantaviikko 1: 07.01.2020 – 10.01.2020

Tiistai

Ensimmäinen seurantaviikko alkoi asiakkaiden laskutuksella. Sähköpostiin tulee joka aamu varastolta "Toimitetut lista" -Excel, jonka mukaan teen DL Software -toiminnanohjausjärjestelmässä laskutuksen. Laskut lähtevät joko sähköisesti Finvoicena, sähköpostitse tai kirjeinä. Tänään oli vain verkkolaskuja sekä paperisia. Laskutusta tehdessä huomasin, että asiakkaalla ei ole verkkolaskuosoitetta ilmoitettuna meille, joten laitoin asiasta sähköpostia. Huomasin kysyä asiaa siksi, että muilla ketjun hotelleilla on verkkolaskutus käytössä.

On viikon ensimmäinen työpäivä, joten tein viikoittaisen varastontäsmäytyksen ja -arvon laskemisen. Otan DL-järjestelmästä varastosaldon sekä sähköpostiin varastoltamme, joka aamu tuleva "Varastosaldo"-listan ja yhdistän ne samaan Exceliin. DL:n listauksessa on laajemmin listattu tuotteet; siinä on määrät, tilatut, laskutuksessa olevat ja jokaisen tuotteen hinta. Nämä kaksi Exceliä pitää saada samalle sivulle ja täsmäyttää, eli täsmävätkö DL:n sekä varaston tuotteiden saldot toisiinsa. Tuotteet eivät yleensä ole samassa järjestyksessä DL:n ja varastomme varastosaldoissa, joten joudun laittamaan oikeat tuotteet samoille riville, jotta niitä voi verrata keskenään. Käyn tällä tavalla kaikki tuotteet läpi ja samalla saan päivitettyä ja laskettua koko meidän varaston arvon, jonka yleensä ilmoitan meidän maanantain palaverissa muillekin. Usein jos on tullut esimerkiksi Kiinasta kontti tai kontteja, varaston saldo saattaa pompahtaa suureksi. Tämä sitten pikkuhiljaa tasaantuu ja laskee normaaleihin lukemiin, kun tuotteita myydään asiakkaille. Joskus konteissa saattaa olla paljon asiakkaille suoraan meneviä logotuotteita, jotka lähtevät melkein saman tien asiakkaalle. Joitain logotuotteita me varastoimme meidän varastossa, jolloin tarjousta tehdessä asiakkaalle varastointikulut on otettu huomioon hinnassa. Yleisimmin me varastoimme asiakkaalle toiveita, koska tilausmäärät ovat yleensä hyvin suuret ja asiakkaalla ei välttämättä ole noin isoille määrille varastointitilaa. Logotuotteet voivat olla myös asiakkaalle räätälöidyt hotellikosmetiikka, laukut ja pussit, tarjottimet, lasten tuotteet sekä muut hotellitarvikkeet kuten hammasharjasetit, vanusetit ja silmälaput. Ne yleensä lähtevät saman tien, kun ovat tulleet Kiinasta meidän varastollemme.

Koska on samalla myös kuukauden sekä vuoden ensimmäinen työpäiväni, teen myös kuukausivarastontäsmäytyksen, joka lähetetään kirjanpitäjällemme. Tällöin otan kuun viimeisen (tässä tapauksessa joulukuun 31.12.2019) varaston saldon, joka tullut aikaisemmin sähköpostiini ja samoin DL:stä. On tärkeää aina muistaa ennen kuin tekee kuukausivarastontäsmäytyksen, että on ottanut kaikki siinä kuussa tulleet tavarat saldoille sekä on käynyt hyväksymässä ostolaskut Basware-ohjelmassa. Eli laskut ja tulleet tavarat pitää olla samassa kuussa. Kuukausivarastontäsmäytys pitää tehdä ennen kuun 10-12 päivää. Jos täsmäytyksen tekee heti kuun alussa, pitää ilmoittaa kirjanpitäjälle, että kaikki laskut, jotka roikkuvat Basware InvoiceReady:ssä voi siirtää seuraavalle kuulle. Lähetän varastoarvo Word-tiedoston kirjanpitäjällemme ja talouspäällikölle.

Keskiviikko

Päivä alkoi asiakkaiden laskutuksella sekä sähköpostien lukemisella ja niihin vastaamisella. Tein Bulgarin ja Hermes tilauksen Venäjää varten. Kollegani Venäjältä on lähettänyt minulle tuotteiden määrät mitkä he tarvitsevat Venäjälle seuraavaksi n. 2-3 kuukaudeksi. Myynti on ollut noususuhdanteista, joten ainakin Bulgarin tilauksesta tulee aika iso. Bulgarin tilaus tehdään DL-ohjelmaan. Ensin varmistan Bulgarin hinnastosta pakkauskoot, eli kuinka monta tuotetta on myyntierässä sekä ostohinnan (koska DL:ssä ei aina välttämättä hinta eikä pakkauskoot pidä paikkaansa). Sen jälkeen teen tilauksen syötön, ostotilaukskohdassa. Toimittajan kohdalla valitsen Bulgari, "viitteemme" kohdalle syötän oman nimeni ja "viitteenne" kohdalla yhteyshenkilön nimen (jokaisella brändillä on yleensä yksi yhteyshenkilö keneltä teemme tilauksen). Sen jälkeen syötän jokaisen tuotteen erikseen järjestelmään laittamalla ensin tuotenumeron ja sitten vaihdan oikean tilattavan kappalemäärän ja tarkistan hinnan sekä korjaan sen tarvittaessa. Kun kaikki tilattavat tuotteet on syötetty DL:ään tallennan tilauksen ja tallennan sen tietokoneelle ostotilaukset -kohtaan nimellä ja tilausnumerolla (esim. Bulgari_2345). Tämän jälkeen lähetän tilauksen PDF-muodossa sähköpostilla Bulgarille tilauksia käsittelevälle henkilölle sekä yhteyshenkilöllemme. Teen saman Hermes tilauksen kanssa DL:ssä. Hermes tilaukset tehdään myös heidän omalle tilauslomakkeelle, joka löytyy tallennettuna tiedostoista Hermes-kansiosta. Täytän siis Hermes tilauslomakkeen (Excel) sekä teen DL-järjestelmäämme saman. Samalla pysytyn tarkistamaan, että taas pakkauskoot ja ostohinnat pitävät paikkansa. Lopuksi lähetän molemmat, Excel tilauslomakkeen sekä PDF-tilauksen, sähköpostilla Hermes yhteyshenkilöllemme. Kun tilaukset on lähetetty jään odottamaan tilausvahvistuksia.

Koska molemmat tuotetilaukset ovat menossa Venäjälle, on hyvin tärkeää muistuttaa molempia brändejä ostotilauksen yhteydessä, että lähettävät meille uusimmat tuotteet. Eli tuotteiden valmistus päivä (production date) pitää olla mahdollisimman tuore. Venäjällä on todella tärkeää, että tuotteilla on BBD (best before date – parasta ennen päivämäärä) yli

1-1,5v eteenpäin. Koska markkinat siellä ovat aina hyvin epävarmat ja pelätään, että tuotteita jää varastoon ja ne vanhenevat. Myöskin asiakkaat (eli hotellit) ovat hyvin tarkkoja päivämääristä, kuten myös hotellivieraat osaavat nykyään katsoa myös kosmetiikan päivämääriä ja saattavat valittaa asiasta.

Ennen virallista tilausvahvistusta molemmat brändit ilmoittavat minulle tilattujen tuotteidensa valmistuspäivämäärät ja odottavat minun hyväksyntää ennen kuin laittavat pakkauskäskyn varastoilleen. Jos jollain tuotteella on ns. huono päivämäärä eli liian vähän käyttöaikaa jäljellä, varmistan asian Venäjältä kollegaltani, että otammeko tuotteen silti. Jotkut tuotteet ovat hyvin kriittisiä ja tarve on heti. Eli esimerkiksi asiakkaalla on jo tuotteet loppuneet ja ovat esimerkiksi jo maksaneet etukäteismaksun tuotteista, jolloin tuotteen myynti on ns. varmaa. Tällaisissa tapauksissa otamme tuotteen, vaikka parasta ennen päiväykset ovatkin alle sen määrätyn rajan, koska tuote menee saman tien käyttöön ja vanhentumisvaara ei ole.

Hermes ja Bulgari menevät 99,9% vain Venäjälle 5-tähden hotelleihin. Suomessa ei ole näille brändeille niinkään kysyntää. Suurin syy ehkä tähän on, että Suomessa ei ole hirvästi sen tason hotelleja, joihin nämä brändit suostuisivat myymään tuotteitaan käyttöön. Toisin sanoen näiltä kahdelta brändiltä pitää aina saada hyväksyntä, "Brand Approval", ennen kuin voi tarjota tuotteita hotellille. Näillä kahdella brändillä on omat "Request for property approval" -lomakkeet, jotka täytän huolellisesti kuvien ja kysytyjen tietojen kanssa. Kysytyjä tietoja ovat mm hotellin lyhyt esittely ja yhteystiedot, kuvia hotellista, tähtiluokitus, huonemäärä (perus- ja premium-huoneet sekä sviitit), hinta per yö, viimeisimmät matkailijoiden arvostelut Tripadvisor-sivustolta sekä muuta oleellista.

Keskiviikkoisin meillä on yleensä Venäjän tiimini kanssa Teams-palaveri, jossa käymme läpi mm. ajankohtaisia asioita, myyntejä sekä asiakkaita Venäjällä. Myös suunnittelemme tulevaa Venäjän autoa, eli milloin mahdollisesti olisi lähdössä Suomesta Venäjälle kuljetus.

Aloitin käymään varastosaldoja läpi ja suunnittelen ostoja. Käytän hyväkseni omatekemää Excel taulukkoa, jossa on eri välilehdillä merkeittäin kaikki tuotteemme. Kerään jokaisen tuotteen kohdalle tämänhetkisen saldon (saan ne DL:stä). Olen aikaisemmin katsonut jo jokaisen tuotteen keskimääräisen kuukausimenekin, mutta seuraan DL:stä samalla, että onko tuotteen menekki pysynyt samana.

Torstai

Päivä alkaa laskutuksella ja sähköpostien läpikäynnillä.

Palaamme pomoni kanssa yhteen sarjaan, mitä olemme ajatelleet ottavamme valikoimaamme, varsinkin Venäjän markkinoille. Teen hänelle sähköpostin, jossa on tärkeimmät kysymykset, joihin tarvitsen tiedot, jos saamme sarjan valikoimiimme. Pomoni on pääasiallisesti yhteydessä kyseisen sarjan päämiehiin ja neuvottelee sopimuksista sekä hinnoista. Tarvitsemiani tietoja ovat esim. tulevatko tuotteet Ruotsista, onko valmistus Euroopassa vai Euroopan ulkopuolella, Hotel Kit-tuotteiden sekä isompien annostelijoiden hinnat jne. Hintoja esimerkiksi tarvitsen siihen, jotta voin laskea Venäjälle arvioituja hintoja. Tuote on siis ajateltu enemmän menevän Venäjän markkinoille kuin Suomeen.

Huomaan varaston saldoilta, että muutaman tuotteen kohdalla ei saldot täsmää meidän DL:n kanssa. Varmistan asian vielä järjestelmistä, meidän DL:stä katson tilaukset ja muut tiedot ja sitten varaston extranetistä mm lähteneet tilaukset. En saa tätä selvitettyä itse enkä vastausta varastolta, joten joudun ottamaan yhteyttä DL järjestelmän tukeen. Toivon, että palaavat minulle pian asiaan.

Jatkan tuotesaldojen käymistä läpi. Vuorossa on Rituals. Heillä on myös oma tilauslomake Excel, joka pitää täyttää ja lähettää heille, kun tekee ostotilausta. Huomio tilausta tehdessä – DL:ssä tilataan kappalemäärinä, mutta Rituals tilauslomakkeessa määrät ilmoitetaan laatikkomäärinä. Tilausnumeron saan kuitenkin meidän omasta DL järjestelmästä. Rituals tuotteet ovat hyvin kriittisiä, koska niitä menee paljon. Varastoa ei kannata kuitenkaan pitää kovin isona, siksi pitää seurata näiden tuotteiden menekkiä hyvin tarkkaan. Onneksi tuotteet ovat Euroopassa, joten ne yleensä tulevat meidän varastolle noin viikossa. Rituals tilauksiin minuun ei tarvitse hoitaa kuljetusta vaan Rituals hoitaa sen itse. Jään odottamaan tilausvahvistusta.

Perjantai

Ensimmäisenä hoidan taas laskutuksen ja sähköpostit.

Bulgari ja Hermes vastaavat minulle päivämäärä -asiaan. Samalla he ilmoittavat, että jotkin tuotteista eivät välttämättä ehdi tilaukseen mukaan, koska eivät ehdi valmistumaan tuotannosta ja vanhaa varastoa ei ole enää jäljellä. Lähetän tiedon eteenpäin Venäjälle kollegalle ja otamme Teams palaverin asiasta. Päätämme, että voimme hyväksyä Bulgarian ja Hermeksen tuotteet päivämäärineen. Otamme kaikki tuotteet, jotka olimme tilanneet vaikka parin tuotteen kohdalla ei olekaan kovin hyvä parasta ennen päivämäärä. Tuotteita silti tarvitaan eikä tuotannosta ole tulossa lähiaikoina uutta tuotantoerää, joten hyväksymme sen. Lähetän sähköpostia molemmille brändeille hyväksyen tuotteet, jotta he pääsevät etenemään heidän järjestelmissään ja tuotteita alettaisiin pakkaamaan meitä varten.

Työkaverini ovat tänään vapaalla, joten hoidan tänään myös asiakaspalvelun. Kytken siis asiakaspalvelu puhelimen omaani ja käyn myös asiakaspalvelu sähköpostia lukemassa sekä vastaamassa sähköposteihin myös sillä puolella. Hoidan tämän päivän myös kaikki tilaukset, eli puhelimitse, sähköpostitse sekä verkkokaupan kautta tulleet. Meidän järjestelmä ei vielä ”keskustele” verkkokaupan kanssa, joten kaikki tilaukset pitää manuaalisesti syöttää DL:ään, tallentaa PDF:nä kansioon tietokoneelle ja lähettää tilaus varastolle pakettavaksi. Pidämme myös yllä Excel-tiedostoa, johon merkitsemme kaikki tilaukset tilausnumeroittain ja päivämäärittäin. Kaikki tilaukset, jotka ovat tulleet ennen puolta päivää, lähtevät samana päivänä varastoltamme. Tilaukset, jotka ovat tulleet sen jälkeen, lähtevät seuraavana arkipäivänä. On myös olemassa jälkitoimitus mahdollisuus, joko asiakkaan omasta tahdosta taikka sitten sen takia, ettei meillä ollut asiakkaan tilaamaa tuotetta tarpeeksi tai ollenkaan varastossa juuri tilaus hetkellä. Meillä on toki myös tuotteita, jotka ovat vain tilaustuotteita, jolloin niitä ei automaattisesti löydy heti varastosta. Tästä on kuitenkin erikseen maininta verkkosivuillamme. Myymme myös asiakkaille logotuotteita. Näistä sovimme ja suunnittelemme erikseen asiakkaan kanssa. Logotuotteissa kollegani hoitavat Suomen ja minä hoidan Baltian sekä Venäjän asiakkaat.

Viikkoanalyysi

Ensimmäinen seurantaviikko, joka oli myös vuoden ensimmäinen viikko, alkoi kiireisesti. Jokapäiväiseen rutiiniini kuuluu asiakkaiden laskutus ja se on yksi tärkeimmistä työtehtävistäni. Lahti ja Salminen korostavat (2014) ”Laskutus on yritykselle erittäin kriittinen toiminto. Mikäli laskutusprosessissa on viiveitä tai virheitä, voi yrityksen maksuvalmius heikentyä ja koko toiminta vaarantua. Lisäksi laskutus näkyy yrityksen asiakkaille ja on näin osa imagoa ja yrityksen asiakaspalvelua.”

Laskutusprosessi käynnistyy laskun laatimisesta, kun tarkastellaan myyntilaskutuksen kokonaisprosessia. Koko prosessi taas päättyy siihen, kun maksusuoritus on kohdistettu oikein myyntireskontraan ja kirjaukset näkyvät pääkirjanpidossa. (Lahti, S. & Salminen, 2014, 78)

Käytössämme on Finvoice - sähköinen laskutus, jota toivomme, että asiakkaamme sekä yhteistyökumppanimme käyttäisivät myös. Sähköinen laskutus on myös huomattavasti ympäristöystävällisempi vaihtoehto, kuin paperinen lasku. Se on myös turvallinen, nopea ja tehokas tapa vastaanottaa sekä maksaa laskuja.

”Finvoice-esitystapaan perustuvassa Finvoice-välityspalvelussa ostaja vastaanottaa laskun sähköisessä muodossa omiin taloushallinnon järjestelmiinsä ja lasku on täsmäytettä-

vissä tilausviitteellä suoraan tilaukseen. Verkkolaskuaineistoja voidaan välittää pankkiyh-teyshohjelmalla pankin kautta, kuten maksuaineistot, tai sähköisten laskujen välitystä tar-joavien verkkolaskuoperaattoreiden kautta.” (Finanssiala, 2021)

Yleisesti kun puhutaan sähköisestä laskutuksesta, usein puhutaan hyvin suppeasti vain laskunlähetysvaiheesta ja -väylästä. Kannattaa kuitenkin tarkastella sähköistä myyntilas-kutusprosessia laskuttajan näkökulmasta koko prosessin osalta laskujen muodostami-sesta alkaen ja päättyen maksujen vastaanottoon sekä kuittaukseen. Laskun laatimispro-sessi sähköisesti, mahdollisimman automaattisesti sekä tehokkaasti saattaa olla itse las-kuttavalle organisaatiolle oman tehokkuuden kannalta merkittävämpi asia kuin se, mitä väylää käyttäen lasku on lähetetty vastaanottajalle. (Lahti, S. & Salminen, 2014, 78)

3.2 Seurantaviikko 2: 13.01.2020 – 17.01.2020

Maanantai

Viikon ensimmäinen päivä alkaa laskutuksella, sähköpostien läpikäynnillä ja viikkovaras-tontäsmäytyksellä.

Maanantaisin meillä on yleensä myös ”Weekly Meeting”, jossa kävimme taas läpi perintei-sesti myynnit ja kaikki ajankohtaiset asiat. Ilmoitan tässä palaverissa myös tämänhetkisen varastosaldon.

Sain Ritualsilta tilausvahvistuksen. Huomasin, että pari tuotetta puuttuu tilauksestani, koska ne ovat ”Out of stock”. Käyn ne saman tien korjaamassa DL-järjestelmäämme, jotta tilatut määrät ovat oikein ja helpottaa tuotteiden vastaanottoa DL:ssä, kun tuotteet saapu-vat varastollemme. Kirjoitan itselleni saman tien muistiin, että seuraavaan tilaukseen pitää sisällyttää nämä tällä tilauksella poisjääneet tuotteet. Lähetän samalla tiedon varastolle, että noin viikon päästä on saapumassa Ritualsilta tuotteita ja listan tuotteista tuotenum-e-roineen ja määrineen. Teen näin jokaisen saapuvan kuorman kanssa, koska se helpottaa ja nopeuttaa varaston työskentelyä, kun tietävät jo etukäteen mitkä tuotteet tulevat. Ja jos esimerkiksi kuormasta puuttuu joitain tuotteita tai on mennyt kuljetuksessa rikki, he ilmoit-tavat siitä minulle ja teen reklamaation suoraan toimittajalle.

Ritualsilta yleensä tulee maanantai iltapäivisin ”Out of stock”-lista. Eli lista tuotteista, jotka ovat tällä hetkellä loppu ja mikä on niiden ”estimated delivery time” eli milloin olisivat taas tilattavissa. Arvio tilattavissa olosta on yleensä viikkotasolla, mutta se riippuu hyvin paljon myös siitä, miten Rituals pystyy valmistamaan niitä. Joskus käy niin, että joitain tuotteita

joutuu odottamaan kauemmin, koska on joko suuri kysyntä tai heillä on valmistus/toimitusvaikeuksia. Seuraan tätä "Out of stock" -listaa ja otan tämän huomioon suunnitellessani ostoja.

Tiistai

Päivä alkaa asiakkaiden laskutuksella ja sähköpostien läpikäynnillä.

Jatkan tuotesaldojen käymistä läpi. Varsinkin ILLI annostelijat (saippua ja shampoo) ovat kriittiset tuotteet, koska niitä menee suuria määriä kerralla (Sokos hotellit) eli kiertonopeus on iso ja niitä pitää olla aina saatavilla. Toimittajamme myöskin valmistaa meille tuotetta, joka menee pelkästään Sokos Break hotelleille. Teen ostotilauksen DL:ssä ja lähetän PDF-ostotilauksen yhteyshenkilölle. Heiltä yleensä vastataan samana päivänä tilaus- ja toimitusvahvistuksen kanssa.

Jatkan tuotesaldojen käymistä läpi ja ostojen suunnittelua muiltakin osin. Meillä on omaa tuotantoa sekä Suomessa, Italiassa että Kiinassa. Näiden tuotteiden kohdalla lasken tarkkaan, kuinka kauan tuotteita riittää meidän varastolla, kuinka kauan kestää uusien tuotteiden valmistus ja toimitus meidän varastolle. Minun pitää myös varmistaa valmistajilta/tehtailta miten heiltä onnistuu valmistus. Sesonki- tai loma-aikana esimerkiksi valmistus saattaa viivästyä, jolloin tämä pitää ottaa huomioon ostoja suunnitellessa ja varastosaldoja silmäillessä.

Meillä on tänään myös tuotepalaveri. Käymme tuotteitamme läpi – mitä pidetään valikoimassa, pitääkö jokin poistaa, onko vanhenevia tuotteita, asiakkaiden logotuotteita, uusia projekteja jne.

Aloitan tekemään Venäjälle uusia 2020 hinnastoja. Käyn vanhoja hintoja läpi ja katson, onko tullut alkuvuodesta korotuksia meidän ostohintoihin, jolloin se sitten vaikuttaa myös Venäjän hintoihin. Jos korotuksia on tullut, teen uudet laskelmat Excelissä ja lähetän Venäjän kollegalleni uudet hinnastot. Käyn jokaisen toimittajan läpi ja teen hinnastot brändeittäin.

Saan Hermekseltä tiedon, että tilaamamme tuotteet ovat valmiina noudettavaksi heidän varastollaan. Saan samassa sähköpostissa tiedon tilauksen mitoista ja painosta sekä lavamääristä. Tilaan Schenkeriltä kuljetuksen eSchenker -sähköisen palvelun kautta. Minulla on jo tallennettu eSchenkeriin valmiiksi pohja Hermeksen noutoja varten, joten ei tarvitse joka kerta nouto- ja toimitusosoitetta syöttää. Liitän kuljetustilaukseen kuskille mu-

kaan annettavat packing list (pakkausluettelo) ja delivery note (kuormakirja) PDF-asiakirjat. Ilman näitä asiakirjoja kuski ei saa kuormaa kuljetettavaksi. Kuljetustilauksen vahvistamisen jälkeen, ilmoitan Hermekselle, että Schenker noutaa kuorman sekä on yhteydessä heihin ennen noutoa.

Keskiviikko

Päivä alkaa normaalisti asiakkaiden laskutus ja sähköpostien lukemisella. Normaalisti meillä olisi Venäjän tiimin kanssa tänään "Russian Weekly meeting" Teams:issä, mutta tänään emme pidä, koska Ritualsilta on tullut yhteyshenkilömme Suomeen asiakastapaamisiin sekä toimistollemme pitämään koulutusta koko täksi ja seuraavaksi päiväksi. Koulutuksen aikana käymme läpi Suomen ja Baltian markkinaa, Ritualsin uutuuksia sekä tulevia muutoksista ja muutenkin keskustelemassa yrityksestä sekä muista meitä koskevista asioista.

Torstai

Tänään jatkui Rituals koulutus koko päivän. Aamulla kuitenkin luin sähköpostit ja vastasin niihin niiltä osin minkä ehdin sekä tein asiakkaiden laskutuksen. Toisinaan myymme asiakkaille tuotteita, jotka ovat esimerkiksi meidän emoyhtiön varastossa. Tällöin kuluja ja aikaa säästääksemme lähetämme tuotteet suoraan sieltä asiakkaalle. Otamme asiakkaan tilauksen vastaan ja ilmoitamme emoyhtiön varastoon, että asiakkaalle voi lähettää tuotteet. Kollegani, jotka hoitavat myyntitilaukset informoivat minua tällaisista tilauksista, jotta osaan seuraavana päivänä laskuttaa asiakasta. Tällainen myynti ei näy varastoltamme joka aamu tulevassa "Toimitetut"-listassa, joten siksi siitä pitää erikseen minua informoida.

Perjantai

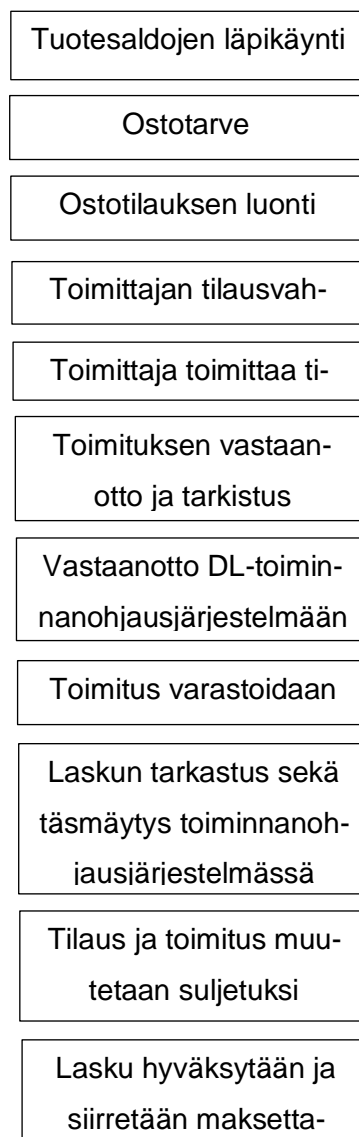
Koska pari edellistä päivää meni Rituals koulutuksessa, tämän päivän aamu menee suuremmilta osin sähköpostien purussa sekä tietenkin laskutuksen hoidossa. Autan myös kollegaani asiakaspalvelun sähköposteissa ja tilauksissa.

Jatkan Venäjän hinnaston tekoa niiltä osin, kun ovat kesken. Kollegani Venäjältä pyytää minua myös päivittämään venäjänkielisille nettisivuillemme uudet hinnat, korjaamaan muutaman tuotteen pakkauskoon sekä poistamaan yhden tuotteen. Meillä ei ole Venäjällä verkkokauppaa käytössä, koska siellä on käytössä ennakkomaksu, jolloin emme myy tuotteita laskulla niin kuin Suomessa.

Varastolle oli saapunut ILEE (I Love Eco Essentials) -kuorma, ja varasto ilmoitti siitä minulle. Tallennan varastosta tulleen ”Saapumisilmoitus” -PDF:n kansioon tietokoneelle, jossa on jo toimittajalta tullut lasku tallennettuna. Otin vastaan tuotteet DL-järjestelmässä ja samalla tarkistin toimittajan laskun, jotta määrät ja hinnat täsmäivät sekä kaikki tuotteet tulleet oikein. Samalla huomasin, että kuormasta oli puuttunut yksi tuote. Ilmoitin siitä ILEE yhteyshenkilölle ja he lupasivat lähettää sen meille erikseen jälkitoimituksena. Aloitin tänään tekemään delivery documents (suom. toimitusasiakirjat) Venäjälle menevälle kuormalle. Lähetin varastolle lähetteen Venäjälle menevistä tuotteista, jotka ovat meidän varastossa. Muistutan samalla, että tuotteet pitää olla mahdollisimman ”tuoreet”, eli viimeksi tulleet, joissa on hyvä parasta ennen päivämäärä. Pakattuaan varasto ilmoittaa minulle laivojen määrät, painot, mitat ja mikä tuote on milläkin lavalla. Näitä tietoja tarvitsen, kun teen delivery documentsejä (suom. toimitusasiakirjat).

Viikkoanalyysi

Tuotesaldojen läpikäynti ja ostotilauksien teko kuuluu jokaviikkoiseen työnkuvaani. Ostotilausprosessi työssäni menee yleisesti alla olevan kaavion mukaan:



Kuva 2. Ostotilausprosessi

”Ostotoiminta (Purchasing, Procurement) on ostamisen yleistermi. Perinteisesti sitä kuvataan prosessina, joka alkaa tarpeen määrittelyllä ja päättyy ostolaskujen maksuun.” (Logistiikan maailma s.a.) Tällaiseen prosessiin myös sisältyy hankinnan toteutus mahdollisimman kustannustehokkaasti. Hankintatoimen yhtenä tehtävänä on hankkia yrityksen tarvitsemat tuotteet ajallisesti, määrällisesti, laadullisesti ja hinnaltaan niin kuin on sovittu ja yrityksen strategia vaatii. Tällaisiin tuloksiin päästään muun muassa yhdistämällä tilauksia, rahteja ja laskuja. Hankinta- ja ostotoimessa pitäisi aina pyrkiä ennakoivuuteen, jotta yrityksen toiminta ei olisi ongelmiin reagoimista vasta sitten kun ne ovat jo paljastuneet. Hankintatoimessa lisäksi pyritään hyvin toimiviin toimittajasuhteisiin ja niiden jatkuvaan kehittämiseen. (Logistiikan maailma s.a.)

Hankintojen keskimääräinen osuus liikevaihdosta vaihtelee alottain. Hankintojen osuus vähittäiskaupassa on hyvin suuri - jopa 60-85 prosenttia. Tämä taas johtuu vähittäiskaupan perusideasta, jossa ostetaan ja myydään tuotteita. Ostettavia tuotteita ei välttämättä jalosteta, vaan ne myydään edelleen suoraan asiakkaille. (Nieminen 2016)

Hankintatoimi jaetaan yrityksissä usein strategiseen sekä operatiiviseen hankintaan. Operatiivisesta hankinnasta käytetään myös käsitteitä osto tai ostotoiminta. Strategista hankintaa ohjaa yrityksen liiketoimintastrategia ja se keskittyy hankintojen johtamiseen sekä kehittämiseen liiketoiminnan näkökulmasta. Pitkän tähtäimen tavoitteet ja toimenpiteet, kuten uusien toimittajien etsiminen ja sopimusten teko ovat strategisen hankinnan pääpiirteet. Operatiivinen hankinta puolestaan keskittyy vain päivittäisiin toimintoihin, kuten esimerkiksi ostotilausten tekemisiin, toimitusten valvontaan, vastaanottoihin, ostolaskujen tarkistuksiin sekä suorituskyvyn seurantaan. (Nieminen 2016)

Käydessäni tuotesaldoja läpi seuraan samalla jokaisen tuotteen menekkiä. Tavoite on huolehtia, että oikeat tuotteet ovat varastossa oikeaan aikaan. Tilaukset tehdään toimittajilta, joiden kanssa olemme jo tehneet yhteistyötä pidemmän aikaa. Toki yritämme laajentaa mahdollisuuksien ja kiinnostuksen mukaan brändiportfoliota, jotta pystymme tarjoamaan asiakkaillemme mahdollisimman laajan valikoiman. Näin meillä on käytössä molemmat, sekä strateginen että operatiivinen hankintatoimi.

3.3 Seurantaviikko 3: 20.01.2020 – 24.01.2020

Maanantai

Viikon ensimmäinen päivä alkoi laskutuksella. Sitten tein, joka maanantaihin kuuluvan viikkovarastontäsmäytyksen, sähköpostien läpikäyntiä ja niihin vastaaminen.

Kiinasta lähtevien konttien koot eivät ole ihanteelliset (eli 25-27 CBM). Lähetän asiasta sähköpostia Kiinaan tehtaallemme yhteyshenkilölle, mutta heillä alkoi kiinalainen uusi vuosi, joten vastausta pitää odottaa helmikuun alkuun.

Dermosil tilausta ei oltu laitettu eteenpäin Venäjän kollegan toimesta, tarkistin tämän asian emoyhtiömme varastojohtajalta. Varmistin lopullisen tilauksen vielä kerran Venäjän tiimiltä ja laitoin sen eteenpäin. Tilaus sisältää varsinaisen tuotetilauksen, näytetilauksen sekä näytteet sertifiointia varten.

Tarkistin loppuvan kuljetusvakuutuksen tilannetta vakuutusyhtiöltä koskien Venäjälle lähteviä kuljetuksia. Pyysin heiltä päivitettyä vakuutustodistusta englanniksi sekä venäjäksi. Sain vakuutustodistuksen vain englanniksi, joten nyt minun pitää ottaa selvää mistä saan sen venäjän kielellä vai käännäkö itse.

Bulgari ja me odotamme sopimuksen allekirjoitusta yhden Venäläisen hotellin kanssa. Asiakkaalla on sopimukset lakimiehillä tarkistettavina. Ennen kuin ne ovat allekirjoitettu, emme tee heille ostotilausta Bulgarilta. Tämä on käytäntö Venäjällä, ensin pitää olla sopimus ja jonkinlainen tae siitä, että asiakas sitoutuu ostamaan sovitut tuotteet. Informoin tästä tilanteesta Bulgaria, jotta hekin ovat ajan tasalla.

Sain Kiinasta tulevan kontin shipping documentsit (suom. laivausasiakirjat) sähköisessä muodossa. Tallensin ne omaan kansioon tietokoneelle ja jään odottamaan originaaleja, jotka lähetetään meille DHL:llä. Kun ne saapuvat minulle, välitän ne tarvittavien tietojen kanssa eteenpäin huolitsijallemme.

Sain Bulgarilta vastauksen, ettei eräs asiakas saa hyväksyntää käyttää Bulgarian tuotteita hotellissaan. Informoin tästä Venäjän tiimiä, jotka ilmoittavat pahoittelujen kera asiakkaalle.

Pidimme jokaviikkoisen "Weekly Meeting" palaverin. Kävimme läpi myyntejä, asiakkaita, varastoarvoa (jonka laskin aamulla), tulevaa osallistumista Tallinnan Hospitality Forumille sekä tuotteitamme.

Tiistai

Päivä alkaa taas asiakkaiden laskutuksella ja sähköposteihin vastailulla. Latviasta oli uusi yhteydenotto, koskien meidän tuotteita. Pieni boutique hotelli olisi kiinnostunut ostamaan meiltä tuotteita. Vastasin heille ja pyysin lisätietoja, mm. minkälainen business heillä on, löytyykö nettisivuja, minkälaisista tuotteista ovat kiinnostuneita jne.

Kyselin toimittajaltamme Bulgarin tilauksemme perään. Lupasivat lähettää iltapäivällä rahetikirjat ja muut tarpeelliset dokumentit, jotta voin tilata kuljetuksen keskiviikoksi. Myöhemmin iltapäivällä tulivat dokumentit ja lasku, mutta sen verran myöhään, että kuljetuksen tilaus jää keskiviikolle.

Tein alustavan tilauksen Venäjän kuljetukselle 3.2.2020. Kyselin tarjousta, lämpökuljetuksen mahdollisuutta ja CMR:n tekoa. Kuljetusliike vastasi ja sovimme aikatauluista; milloin pitää toimittaa rahdin paino ja lavamäärät, milloin dokumentit ja kenelle ne pitää sähköisesti lähettää. Nyt on kyse kokonaisesta rekasta, koska meillä on niin iso kuorma lähdössä Venäjälle, joten sellaisen saaminen on helpompaa kuin osakuorma-kuljetus.

Kyselin merirahtejamme hoitavalta kuljetusliikkeeltämme, Kiinasta tulevan kontin tilanetta. Kontti olisi viimeisimpien tietojen mukaan pitänyt saapua jo eilen Suomeen. Kyseinen kontti on alun perin jo ollut myöhässä ja sen ETA, Estimated Time of Arrival (suom. arvioitu saapumisaika), on vaihdellut jo muutamaaan otteeseen. Sain vastauksen kuljetusliikkeeltämme, että kontti on saapumassa huomenna illalla maahan ja tullauksen hoitavat torstaina. Kontissa on kahden eri asiakkaan logotossuja, jotka pitäisi päästä matkaan asiakkaalle mahdollisimman nopeasti, joten pyysin kontin vetoa varastollemme perjantaille. Tätä eivät pystyneet lupaamaan, mutta yrittävät parhaansa. Sain samalla kyseisestä kontista saapumisilmoituksen sähköpostiini.

Pitkäaikainen yhteyshenkilömme Bulgarilla ilmoitti vaihtavansa yrityksen sisällä työnkuvaa ja saamme uuden yhteyshenkilön, joka vastaa Euroopan ja Venäjän myynneistä. Samalla aloimme puhumaan Bulgarin seuraavasta visiitistä Suomeen ja Venäjälle, joka olisi mahdollisesti maaliskuun alkupuolella.

Eilen saapui sähköpostiin Hermeksen lasku, samaan aikaan kun tilaamani kuljettaja haki kuorman Ranskasta. Lähetin sen laskusähköpostiin. Laskusähköpostiin lähetetään kaikki laskut, jotka ovat tulleet yrityksellemme. Laskut tulevat joko sähköpostitse tai paperisena, jolloin ne ensin skannataan ja sitten lähetetään sinne. Laskusähköpostista emoyhtiössä

oleva kirjanpitäjämme laittaa laskut Baswareen. Käyn yleensä 1-5krt viikossa hyväksymässä laskuja Baswaressa, jonka jälkeen pomoni hyväksyy ne ja sen jälkeen ne menevät maksuun.

Ilmoitin varastolle tällä viikolla jälkitoimituksessa saapuvasta ILEE käsisaippua laatikosta. Kuorma oli siis saapunut jo viime viikolla, mutta siitä oli puuttunut yksi laatikko käsisaippuista. Laskulla oli laskutettu kuitenkin tilattu määrä.

Autoin kollegaani asiakaspalvelun kanssa. Yksi työkaverini on lomalla, joten autoin laittamaan asiakkaiden nettisivun kautta tehtyjä tilauksia järjestelmäämme sekä ilmoittamaan ne varastolle, jotta he pakkaavat ja lähettävät ne asiakkaille. Tilaukset on tehtävä ja lähetettävä varastolle ennen puolta päivää, jotta he ehtivät pakkaamaan tilaukset ennen kuin Postin auto tulee hakemaan tilaukset.

Aloitin katsomaan tuotteiden saldoja ja suunnittelemaan seuraavia tilauksia.

Rituals tilaus saapui varastolle ja he ilmoittavat siitä minulle niin kuin aina sähköpostilla, joka sisältää saapumisilmoituksen. Otan tuotteet varastosaldoille DL:ssä ja käyn hyväksymässä Rituals laskun Baswaressa.

Keskiviikko

Päivä alkaa taas laskutuksella. Saan vastauksen laskutusasiakkaalta eilen kysymääni verkkolaskuosoitetta ja kirjaan sen samalla järjestelmäämme. Seuraavan laskutuksen yhteydessä lasku menee sähköisesti, eikä tarvitse lähettää paperista.

Saan kirjanpitäjältä pyytämäni vakuutuslaskun meidän kuljetuksiin, jonka pohjalta minun pitää kirjoittaa kuljetusvakuutustodistus venäjäksi ja lähettää sen venäläiselle kollegalleni ennen seuraavaa toimitusta.

Pomoni lähetti minulle uusien 500ml Hotel Edition - tuotteidemme (hair&body, handwash, conditioner) CPNP-dokumentit. Tallensin ne kansioon kyseisten tuotteiden kohdalle, jotta kaikki löytävät ne tarvittaessa.

Jäin aamupäiväksi yksin toimistolle, koska kollegani lähtivät asiakastapaamiseen. Hoidin sillä aikaa asiakaspalvelun sähköpostia sekä -puhelinta, kirjasin tilaukset DL:ään ja lähetin tiedon varastolle. Kirjasin myös kaikki tilaukset Excelliin (pvämäärä, tilausnumero ja mitä kautta tilaus tullut esim netti, mail, puh), josta seurataan, että miten nopeasti tuotteet menevät perille asiakkaalle. Seuraamme samalla, että varasto toimii sovitusti.

Koska Bulgari oli lähettänyt myöhään eilen iltapäivällä dokumentit ja laskun, tilasin tänään heti aamulla eSchenkerin kautta tuotteiden kuljetuksen Suomeen. Kuljetusyhtiön on ehdottomasti oltava Bulgariin yhteydessä ennen noutoa sekä kuljettajalla on oltava sovitut dokumentit mukana, muuten Bulgari ei luovuta kuormaa kuljettajalle. Informoin Bulgaria, että nouto on tilattu torstaiksi Schenkerin kautta.

Samalla kun tarkistin Bulgarin dokumentteja (pakkauslistaa ja laskua) huomasin, että listalta puuttuu yksi tuote, joka olisi siellä oltava. Lähetin asiasta kyselyä Bulgarille ja he vastasivat, että olivat minulta kysymättä ottaneet kyseisen tuotteen pois koska siinä oli liian lyhyt parasta ennen päiväys. Venäjän tuotteissa pitää siis olla mahdollisimman uudet tuotteet ja parasta ennen päivä ainakin 1-1,5vuoden päähän. Muuten asiakkaat eivät ota tuotteita eikä niitä saa myydä. Varmistin vielä asian Venäjän kollegaltani, mutta hän sanoi, että tällä kertaa on tehtävä poikkeus, koska asiakas, jolle nämä tuotteet luvannut on hyvin tärkeä ja tarve tuotteelle on suuri. Pyysin Bulgaria lisäämään nämä tuotteet takaisin kuormaun, jos vain mahdollista. Ja siten ettei lähetys myöhästyisi seuraavan päivän kuljetuksesta. Pyysin myös lähettämään uudet dokumentit ja laskun.

Informoin samalla varastoa, että ensi viikolla saapuu Bulgarilta 4 lavaa tuotteita, joita ei tarvitse purkaa meidän varastoon, koska jatkavat matkaa suoraan Venäjälle 03.02.2020 lähtevällä autolla.

Pyysin Venäjän kollegaani ilmoittamaan minulle marras-joulukuulta Bulgarin myynnit. Minun pitää lähettää 2kk välein "Sales Report" Bulgarille. Tähän mennessä se on koostunut vallan Venäjän myynneistä, mutta toivottavasti tulevaisuudessa löydämme asiakkaita myös Suomessa ja Virossa.

Jatkoin saldojen läpikäyntiä ja ostojen suunnittelua. Tein suuremman tilauksen ILLI-tuotteille. Lähetettyäni tilauksen toimittajalle, sain melkein heti vastauksen koskien seinätelineitä ILLI annostelijoista. Pakkauskoot ovat muuttuneet 25 kappaleesta 10 kappaleeseen, joten nostin meidän tilausmäärää 30 kappaleeseen. Ilmoitin myös asian sähköpostitse kollegoilleni sekä vaihdoin tiedon DL:ään tuotteen kohdalle.

Tein myös SAGA-tuotteiden tilauksen toimittajallemme. Sieltä vastasivat, että laittamani toimituspäivä olisi liian pian, joten palaavat sen kanssa vielä asiaan.

Torstai

Aamu alkaa taas laskutuksella. Saan kuljetusyhtiöltä tiedon, että konttimme on tullattu. Kyselen heti perään, että milloin kontti ajetaan varastollemme. Heiltä pyydetään olemaan yhteydessä varastoon, koska varastomme tilaavat kuljetuksen Espooseen. Kyselen tämän kyseisen kontin perään taas ahkerasti, koska kontissa tuli yhden asiakkaan logotossuja, joita he kovasti odottavat.

Työkaverini menee hetkeksi asioille ja pyytää, että minä hoidan asiakaspalvelupuhelinta ja tilauksia.

Sain Venäjän kollegaltani Bulgarin "Sales report", jota eilen pyysin ja lähetin sen pomolleni katsottavaksi, ennen kuin lähetän eteenpäin Bulgarille.

Ilmoitin varastolle ensi viikolla saapuvista kuormista.

Jatkoin Venäjän delivery dokumentsejä (suom. toimitusasiakirjat) tekoa eteenpäin. Kuorma on todella iso, joten näiden dokumenttien teossa menee valtavan paljon aikaa.

Perjantai

Koska yksi kollegoistani on lomalla ja toinen aina vapaalla perjantait, niin hoidan myös asiakaspalvelun. Eli vastaan puhelimeen sekä hoidan sähköpostit ja kaikki tilaukset. Aamu alkaakin puhelimeen tiuhaan tahtiin vastaamalla. Tulee sekä tilauksia että muita kyselyitä. Yhteen tilaukseen oli tullut muutoksia ja jouduin selvittämään voiko jo jakelussa olevaa toimitusta vaihtaa maanantaiksi sekä mahdollisesti myös osoitetta. Hetken tutkituani ja Postin asiakaspalvelun kanssa oltuani yhteydessä, selvisi että jollei vastaanottaja ole paikalla, lähetys jätetään lähimpään postiin, josta asiakas sen voi noutaa. Ilmoitan tämän asiakkaalle ja saatiin asia hoidettua.

Myös Latviasta aikaisemmin viikolla kyselyä laittanut asiakas vastasi minun sähköpostiini ja kertoi enemmän bisneksestään sekä mistä tuotteistamme on kiinnostunut. Laitoin korvamerkin, että siihen pitää vastata.

Meillä oli tammikuun puolessa välissä Rituals koulutus ja nyt yhteyshenkilömme lähetti meille yhteisen "summary/recap" -yhteenveto sähköpostin koskien meidän tapaamista, yhtä asiakastapaamista sekä siellä käytyjä keskusteluja ja kysymyksiin vastauksia.

Venäjän kollegani lähetti minulle Venäjän myynnit tähän mennessä tammikuulta. Hän lähettää minulle yleensä perjantaisin nämä tiedot ja minä siirrän myyntiluvut sitten meidän omaan Sales-Exceeliin, joka käydään maanantaisin ”Weekly meetingissä”.

Sain myös tiedon emoyhtiömme varastosta, että Dermosil tuotteet ovat valmiita ja ne lähetetään meidän varastollemme Espooseen. Nämä tuotteet siis lähtevät meidän tuotteiden kanssa Venäjälle 03.02. Sain samassa sähköpostissa PDF-dokumentin, jossa spesifioidaan kuinka monta kappaletta ja laatikkoa ja millä lavalla mikäkin tuote on. Tarvitsen kaikki nämä tiedot, kun teen virallisia delivery documentsejä (suom. toimitusasiakirjoja). Maanantaille jääkin informoida varastoa saapuvasta kuormasta ja että sitä ei tarvitse purkaa vaan se menee kokonaisuudessaan Venäjälle. Varasto voi ottaa ne täysinä lavoina vastaan.

Varmistelin ILLI-tuotteiden toimittajalta, että saapuuhan tilaamani tuotteet jo viikon päästä. Muutamalle tuotteelle on jo tarvetta, joten emme voi odotella 1,5 viikkoa. Varmistui, että ETA (Estimated time of arrival, suom. arvioitu saapumisaika) on ensi viikon loppuun mennessä.

Lähetin lopullisen listan meidän tuotteista sekä tuotteiden valmistuspäivät kollegalle Venäjälle. Venäjän kollegan pitää tilata tarrat, jossa on venäjänkieliset tekstit ja tuotteiden valmistuspäivät, jokaiselle tuotteelle. Nämä tarrat liimataan tuotteisiin, ennen kuin ne myydään asiakkaille. Tämä on lakisääteistä ja ilman kyseistä tarraa tuotteita ei saa myydä Venäjällä. Käänsin myös venäjäksi vakuutustodistuksen ja lähetin sen Venäjälle kollegalleni tarkistettavaksi.

Laskin ja lähetin sähköpostitse Dermosilin muutaman tuotteen hinnat Venäjälle. Hoidan siis Venäjälle meneviä kuormia koko konsernin osalta ja lasken tarvittaessa myös tuotteiden hintoja Venäjälle emoyhtiön puolella.

Viikkoanalyysi

Viikko sisälsi monivaiheisia hoidettavia työtehtäviä. Tuotteita saapui varastolle ja kävin hyväksymässä laskuja Basware InvoiceReadyssa. Basware InvoiceReady on ostolaskujen, hankintojen, matkalaskujen, matkasuunnitelmien ja sopimusten käsittelyyn tarkoitettu ohjelmisto. Ohjelmiston avulla voidaan myös arkistoida ostolaskuja, hankintoja, sopimuksia, matkalaskuja ja muita taloushallinnon aineistoja. (Basware s.a.)

Ostolaskun käsittely yleensä alkaa paperilaskun skannauksesta tai verkkolaskun noudosta. Sen jälkeen ohjelmiston pääkäyttäjä täyttää laskutiedot ja määrittää laskun kierto-
ketjun. Laskukierron käsittelijät voidaan asettaa automaattisesti organisaatioyksikön, yrityksen tai toimittajan mukaan. Laskun käsittelijät saavat ensin sähköpostimuistutuksen, sitten tarkastavat laskut ja lopuksi hyväksyvät laskut InvoiceReadyn työlistan kautta. Kun kaikki laskut ovat hyväksytyt, ne siirretään maksatukseen. (Basware s.a.)

Venäjälle lähtevä kuormamme on hyvin suuri, joten tilasin kokonaisen rekan meidän kuormalle, eli täyskuormakuljetuksen. ”Täyskuorma ja kokokuorma (FTL, Full truck load) ovat kuljetuksia, joissa rahtitila on täysin samaa kuljetussuoritetta ja kuljetetaan sellaisenaan lähtöpaikasta päätepesteseen.” (Logistiikan Maailma s.a.)

Pienemmissä kuormissa käytämme usein osakuormakuljetusta. ”Osakuorma (LTL, Less than truck load) on tavaralähetys, joka ei täytä yksinään koko rahtitilaa. Taloudellisuuden ja ekologisuuden vuoksi yhteen kuljetukseen kootaan useita osakuormia.” (Logistiikan Maailma s.a.)

Laajennamme mahdollisuuksien mukaan tuotekategoriaamme ja kehittelemme koko ajan myös uusia omavalmistamia tuotteita. Jokaisella uudella tuotteella pitää olla CPNP-dokumentit ja se on ilmoitettuna CPNP portaaliin. Lyhennelmä CPNP tulee sanoista Cosmetic Productions Notification Portal.

”Ennen kuin kosmeettinen valmiste tuodaan EU-/ETA-markkinoille, vastuuhenkilön pitää ilmoittaa valmiste Euroopan komission ylläpitämään sähköiseen tietokantaan, Cosmetic Product Notification Portal (CPNP) -portaaliin.

Vastuuhenkilö ilmoittaa CNP-portaaliin seuraavat asiat:

- kosmeettisen valmisteen tuoteryhmä ja kaupp nimi tai nimet, jotka mahdollistavat valmisteen tunnistamisen
- vastuuhenkilön nimi ja katuosoite, jossa tuotetietoja pidetään saatavilla
- valmisteen alkuperämaa, jos valmiste tuodaan EU-/ETA-alueen ulkopuolelta
- EU-/ETA-jäsenvaltio, jossa tuote tuodaan markkinoille
- henkilön nimi, johon voidaan tarvittaessa ottaa yhteys
- aineiden esiintyminen valmisteessa nanomateriaaleina
- kehyskoostumus, jonka avulla voidaan antaa nopeaa ja asianmukaista lääkintää vaikeuksien ilmetessä.” (Tukes s.a.)

3.4 Seurantaviikko 4: 27.01.2020 – 31.01.2020

Maanantai

Päivä alkaa laskutuksella, sähköposteilla sekä viikkovarastontäsmäytyksellä. Täytin Sales Excelin Venäjän myyntien osalta, kirjoitin ”Weekly Meeting” -palaveripohjaan Venäjän tapahtumat viikolta, myös Baltian tilanteen, varastoarvon ja varastoon sekä tuotteisiin liittyviä asioita.

Dermosil tuotteet ovat valmiita emoyhtiömme varastossa lähetettäväksi meidän varastoon Espooseen. Varastopäällikkö varmisti osoitteen varmuuden vuoksi ja kysyi voiko lähettää ne jo nyt meille. Minä varmistelin lavojen kokoja ja painoja, jotta voin alkaa tekemään delivery documentseja myös tämän kuorman osalta.

Tänään olisi pitänyt saapua kaksi konttia. Lähdin kyselemään niiden perään, koska toisessa on kauan jo loppuunmyytyjä Sokoksen tossuja. Kuljetusyhtiömme vastasi, että nämäkin kontit ovat pahasti myöhässä ja ne saapuvat vasta ensi viikolla. Eivät siis itsekään olleet tietoisia asiasta ja lähtivät varmistelemaan sitä yhteyshenkilöiltään. Jostain syystä tästä myöhästymisestä ei ollut tullut mitään tietoa, yleensä siis ilmoittelevat, jos jokin kontti on myöhässä tai on muuta poikkeavaa.

Laitoin kollegalleni tietoa, että seuraavassa kontissa tulevien tossujen tuotenumerot ovat vaihtuneet ja ne pitää päivittää meidän nettisivuille. Tuotekoodin vaihtuminen johtuu siitä, etteivät tossut ole enää pakattu yksittäin muovipussiin vaan niissä on vain paperikääre ympärillä. Sama asia koskee vanhoja suihkumyssyjä, jotka olivat pakattu yksittäin muovipusseihin ja ne ovat nyt loppuneet. Uusia, jotka ovat pelkällä paperikääreellä, on jo meidän varastossa, mutta uutta tuotenumeroa ei löydy nettisivuiltamme, joten en voi ”avata” tuotetta sinne. Uusien suihkumyssyjen hinta on vähän korkeampi ja tästä johtuen meillä menee vähän saldot sekaisin, koska asiakkaat tilaavat ns. vanhoja myssyjä, mutta me lähettämme uusia myssyjä. Kollegani pitää tehdä ne korjaukset, koska hän vastaa nettisivuista meillä eikä valitettavasti tätä asiaa pysty itse korjaamaan.

Kun jokin tuote loppuu meidän varastostamme, pitää käydä ottamassa se netistä pois tai laittaa sinne tieto, että milloin tuote on mahdollisesti taas varastossa. Hoidan tämän asian, jos esimerkiksi kollegani ei ole paikalla tai hän on kiireinen.

Lähetin parit laskut laskusähköpostiin, jotta kirjanpitäjämme laittaa ne eteenpäin Baswareen meille hyväksyttäväksi ja maksettavaksi.

Lähetin sähköpostitse muutamia ohjeita varastoon koskien Venäjälle lähtevää autoa. Hermeksen tavarat tulivat ja ne piti ottaa ensin saldoille. Sitten pyysin varastoa pakkaamaan ne muutamit laatikot samoille lavoille kuin jo meidän varastossa olevat tuotteet, jotka lähtevät Venäjälle. Näin saamme kokonaisia lavoja, vajaiden sijaan. Jatkoisin eteenpäin Venäjälle lähteviä delivery documentsejä meidän kuorman osalta.

Tiistai

Päivä alkaa laskutuksella ja sähköpostien lukemisella.

Varasto on pakannut valmiiksi Venäjälle lähtevät lavat meidän varaston tuotteista ja ilmoittivat lavojen määrät, mitat ja painot, jotta saan nämä tiedot laitettua delivery documentseihin.

Lähetin postin mukana originaalit dokumentit tulevasta kontista kuljetusyhtiöllemme sekä tiedon ja skannatut dokumentit sähköpostitse. Originaaleihin papereihin, laskussa jokaisen tuotteen kohdalle pitää laittaa ”Tullataan” ja tossujen kohdalle ”Tullataan muovipohja / kangaspohja”. Tuotteet siis tullataan, jos ne jäävät meidän varastoon Suomeen. Toisinaan Kiinasta tulee Venäläisille asiakkaille logotuotteita, joita ei tarvitse tullata. Ne jäävät vapaa varastoon odottamaan seuraavaa Venäjälle menevää autoa. Ennen kuin vapaa varastosta saa tuotteita matkaan asiakkaalle, pitää tehdä passitus.

Meillä oli tänään varastomme kanssa palaveri. Keskustelimme edellisestä vuodesta, miten on mennyt, hyvistä ja huonoista asioista, kehityksestä, mitä haluamme jne. Kirjoitin palaveri muistion palaverin jälkeen, jonka tallensin tiedostoon tietokoneelle. Pomoni, joka oli mukana palaverissa, täyttää sitä minun jälkeeni omalta osaltaan.

Vastasin Tšekeistä tulleeseen kyselyyn koskien Rituals tuotteita. Jouduin kieltäytymään myymästä yhdelle hotellille, koska meidän myyntioikeus koskee vain Suomea ja Baltiaa.

Kyselin tanskalaiselta toimittajaltamme tuotteiden saatavuudesta. Yksi meidän asiakas on tekemässä lähiaikoina päätöstä, minkä sarjan haluaa ottaa hotelliinsa käyttöönsä ja kun he ilmoittavat päätöksensä, meillä on kiire tilata. Asiakas tarvitsee tuotteet vkolla 8 ja tällä kyseisellä toimittajalla on varasto vain keskiviikkoisin auki sekä pitää ottaa huomioon kuljetusaika.

Keskiviikko

Päivä alkoi laskutuksella ja sähköpostien lukemisella sekä lähetin muutamat laskut meidän omaan laskusähköpostiin.

Varmistelin emoyhtiömme varastopäälliköltä yksittäisen laatikon olinpaikkaa. Dermoshopin lavat saapuivat meidän varastoon ja ne ovat menossa sellaisinaan Venäjälle. Yhden lavan päällä pitäisi olla yksittäinen valkoinen laatikko, jolle teen erikseen delivery documentsit. Laatikossa on tuotteita, jotka ovat menossa sertifiointia varten Venäjälle muun kuorman mukana. Ennen olemme lähettelleet sertifiointia varten tuotteita DHL:llä Venäjälle, se on nopeaa mutta kallista. Nykyään pyrimme laittamaan kyseiset tuotteet aina meidän kuorman mukana. Ilmoitin varastolle lavan numeron, jonka päällä laatikko pitäisi olla.

Ilmoitin varastolle, että tällä viikolla pitäisi saapua tuotteita, jotka lähetetään suoraan asiakkaalle. Laitoin sähköpostin liitteeksi jo lähetteen, jotta varasto voi suoraan laittaa tuotteet eteenpäin.

Sain vastauksen tanskalaiselta toimittajalta, että heiltä löytyy kaikki tarvitsemamme tuotteet heti hyllytavarana. He myös informoivat, että Suomessa olisi kuljetuslakko ja sen takia kuljetukset ovat myöhässä muutamalla päivällä. Tämä pitää ottaa huomioon, jos haluaa saada tuotteet ajoissa varastoon ja asiakkaalle. Nämä tuotteet ovat tulossa uuteen hotelliin, joten tuotteiden pitää olla asiakkaalla ajoissa, ennen lopputarkastusta.

Torstai

Aamu alkaa taas laskutuksella. Hoidan myös asiakaspalvelun, joten kytkin puhelimen asiakaspalveluun, katson asiakaspalvelu sähköpostin sekä hoidan tilaukset. Vastaan sähköposteihin, tarkistan nettisivuilta tulleet rekisteröintipyynnöt; onko yritys ja onko Suomesta vai ulkomailta. Jos yritys on suomalainen, onko meidän alalta; hotelli tms majoitusliike. Päästämme toisinaan joogastudioita, uimahalleja ja muita yrityksiä rekisteröitymään meidän nettisivuille. Jos yritys ei ole suoraan hotelli tai majoitusyritys, laitamme heille sähköpostia ja kysymme lisätietoja. Laitamme myös ulkomailta tuleviin kyselyihin sähköpostia ja pyydämme lisätietoja. Monesti ulkomaalaiset ovat löytäneet meidän nettisivut etsiessään Googlesta tiettyjä brändejä (esim. Rituals, Bulgari, Hermes) ja haluavat ostaa niitä meiltä. Meillä on kuitenkin rajalliset oikeudet brändien kanssa, eli meillä on myyntioikeudet joko vain Suomessa tai myös Venäjällä sekä Baltiassa. Harvemmin siis ulkomailta halutaan ostaa meidän oman tuotannon brändejä, vaikkakin nykyään enenevässä määrin kysyntää on tullut meidän ympäristöystävälliselle Eco Friendly –hotellitarvikesarjalle, jossa

tuotteiden muoviosat, kuten hammasharja ja suihkumyssi, on valmistettu biohajoavasta materiaalista. Muun muassa tästä huomaa, että myös hotellialalla aletaan miettimään ympäristöystävällisempiä vaihtoehtoja.

Varastolle saapui Bulgarian kuorma ja he lähettivät minulle saapumisilmoituksen mukana myös pyytämäni jokaisen lavan mitat ja painot, jotta saan tehtyä Delivery Documentsit loppuun. Yleensä kun Bulgarian kuorman tiedot on lähetetty Italiasta minulle, jotta voin tilata Schenkerin tai muun kuljetusyhtiön kautta noudon, he antavat koko tilauksen kokonaispainon sekä jokaisen lavan mitat. Mutta jostain syystä heidän antamat tiedot pitävät harvoin paikkansa, joten pyydän meidän varastoa aina punnitsemaan lavat uudelleen, jottei Venäjän rajalla tule ongelmia. Delivery documentseissa tarvitaan myös tieto jokaisesta tuotteesta, nettopaino, bruttopaino, kpl- sekä total -hintaa, kappalemäärä (kokonaisuudessa, laatikossa sekä kuinka monta master-kartonkia), millä lavalla mikäkin laatikko sijaitsee, jokaisen tuotteen tullinimikkeet, valmistuskuukausi ja -vuosi, valmistaja, valmistusmaa, kuljetusyhtiö, osoitetiedot, pakkauslistan numero sekä laskunnumero (jotka molemmat saadaan meidän DL-järjestelmästä) sekä näiden päivämäärät, toimituksen päivämäärä, tullinimikkeiden yhteenvetotaulukko ja tyhjien lavojen paino. Kun olen omalta osaltani kaikki tehnyt kuntoon, lähetän dokumentit sähköpostilla tarkistettavaksi kollegalleni Venäjälle. Hän tarkistaa, että painot, tullinimikkeet, tuotteiden nimet ja valmistusmaat sekä valmistajan tiedot ovat oikein ja samalla tavalla kirjoitettu kuin sertifikaateissa, toimitusosoite oikein jne. Jos hän huomaa jotain korjattavaa, hän laittaa korjausehdotukset ja korjaan ne dokumentteihin. Kun dokumentit on viilattu kuntoon, lähetän ne kuljetusyhtiölle, jotta he voivat tehdä meille CMR:n. Teen sen jälkeen itse EX1 eli vientiselvityksen tullin sivuilla.

Perjantai

Päivä alkaa laskutuksella, sähköpostien silmäilyllä ja koska hoidan myös tänä perjantaina asiakaspalvelun sähköpostin niin katson tulleet tilaukset ja sähköpostin myös asiakaspalvelun puolelta.

Kollegani Venäjältä lähettää korjausehdotukset delivery documentseihin ja korjaan ne heti. Lähetän samalla varastolle lavaetiketit (engl. pallet labels) kaikille lavoille, jotta varasto voi laittaa ne paikoilleen jokaiseen lavaan. Lavaetiketeistä löytyy seuraavat tiedot: lähettäjä, vastaanottaja, toimitusosoite, tuotenumerot, laatikoiden määrä sekä tuotteiden kappalemäärä, lavan yhteispaino ja mitat.

Kun dokumentit ovat valmiit ja kaikki oikein, teen tullin sivuilla EX1 vientiselvityksen. Tullin sivuille pääsee kirjautumaan Katso-tunnuksin, jotka olen saanut kirjanpitäjältäamme. Kirjautuessa sisälle, aluksi pitää valita oikea yritys, joka on viemässä tuotteita pois maasta. Eli

tässä tapauksessa minun pitää huomioida, että teen molemmille yrityksille, meidän että emoyhtiöllemme omat EX1. EX1 vientiselvityksiä tulee tehdä niin monta kuin on laskuja. Eli jokaiselle laskulle tulee oma CMR sekä oma EX1. Aloitan ensin meidän yrityksen tuotteista, koska niillä on vain yksi lasku. Vientiselvitykseen pitää ilmoittaa: Lähettäjä/Viejä, vastaanottaja, viennin päivämäärä, kuljetustapa (truck eli rekka), kuorman kokonaispaino, tavarain sijaintipaikka, rajanylitys-/poistumispaikka, kauppalaskun ja pakkausluettelon numerot sekä päivämäärät, lavojen määrä, jokainen tullikoodi erikseen ja kuinka monta kartonkia kyseistä tuotetta on, tullikoodin yhteisarvo sekä netto ja bruttopainot, Taric-koodiin liittyvät ehtokoodit. Taric-koodi määrittää tavarain vientiin tai tuontiin liittyvät rajoitukset ja kiellot.

Teen aina EX1 vientiselvitykset kopioimalla edellisen, koska se säästää aikaa ja vaivaa. Vaihdan vain ajankohtaiset tiedot; kauppalaskun sekä pakkauslistan numerot ja päivämäärät, viennin päivämäärän, kuorman kokonaispainon, lavojen määrät, tullikoodit ja tuotteet. Kun kaikki tarvittavat tiedot on syötetty, tarkistan yhteenveto sivulta, että kaikki on oikein, sitten lähetän ilmoituksen tulliin. Valmis EX1 vientiselvitys tulee muutaman minuutin päästä tullin portaaliin ja sieltä sen voi ladata itselleen. Jokaiselle EX1 vientiselvitykselle on oma MRN-numero (Movement Reference Number), joka on tullin järjestelmän antama tunnistenumero.

Viikkoanalyysi

Tällä viikolla suurimman osan työajasta täytti Venäjälle menevän kuorman toimitusasiakirjojen teko. Kuorma on hyvin iso ja toimitusasiakirjojen teossa pitää olla hyvin tarkka, ettei tule virheitä. Venäjälle vietäville tuotteille vaaditaan muun muassa EX 1 vienti-ilmoitus, jossa kaikille vietäville tavaroille on myös ilmoitettava tullinimike (TARIC). On tärkeää käyttää oikeaa nimikettä, koska se määrittää muun muassa tavarasta kannettavan tullin määrän sekä tavarain vientiin tai tuontiin liittyvät rajoitukset ja kiellot.

”Viennillä tarkoitetaan unionitavaroiden vientiä EU-alueen ulkopuolelle. Tavarat on vientitullattava ennen niiden vientiä Suomesta eli viejän on annettava Tullille viennin tullin ilmoitus. Aineettomia hyödykkeitä ja palveluita ei tarvitse tullata.” (Tulli s.a.)

”Viejänä pidetään henkilöä, joka on tavarainhaltija eli tekee tullin ilmoituksen omissa nimissään tai jonka nimissä ilmoitus tehdään ja joka on tavarain omistaja tai niistä samantyyppisellä oikeudella määräävä ilmoituksen vastaanottamishenkilö.” (Logistiikan Maailma s.a.)

Yrityksen on annettava useimmissa EU-alueen tullilmoituksissa EORI-numero (EORI = Economic Operators Registration and Identification System). Muiden EU-jäsenmaiden tulliviranomaisten kanssa asioinnissa tunnisteena käytetään EORI-numeroa. Suomalaiset yritykset voivat hakea Tullista EORI-numeroa. Suomalaisen yrityksen EORI-numero käyttää muotoa: maakoodi FI + Y-tunnus. (Suomi.fi s.a.)

Suomen valtion ja myöskin tullin palveluissa edellytetään vahvaa tunnistautumista, joka on hoidettu Suomi.fi-palvelun kautta. Maksuttoman tunnistautumisen voi tehdä verkkopankkitunnuksilla, mobiilitunnuksilla tai käyttämällä varmennekorttia. (Logistiikan maailma s.a.)

”Ilmoitusprosessi viennissä:

1. Viejä/edustaja lähettää tullilmoituksen tulliin hyvissä ajoin ennen vientilähteyksen lähtöä.
2. Tullin tietojärjestelmästä lähtee vastaussanoma, joka on joko hyväksymis- tai hylkäyssanoma.
3. Normaalitylanteessa (ilmoitus virheetön ja hyväksyty) hyväksymissanomaa seuraa luovutussanoma, jonka liitteinä ovat luovutus päätös ja viennin saateasiakirja EAD. EAD:hen sisältyy MRN-viite, joka yksilöi ilmoituksen tulliviranomaisten tietojärjestelmissä.
4. EAD on esitettävä poistumispaikalla yhdessä vienti-ilmoituksilla esitettyjen tavaroiden kanssa.
5. Poistumispaikan tulliviranomainen vahvistaa poistumisen suoraan tietojärjestelmään.
6. Viejä saa poistumisvahvistetun luovutus päätöksen, jolla viejä voi osoittaa viennin arvonlisäverottomuuden.” (Tulli s.a.)

3.5 Seurantaviikko 5: 03.02.2020 – 07.02.2020

Maanantai

Viikko alkaa samalla tavalla kuin aina; laskutuksella ja sähköpostien lukemisella ja viikko-varastontäsmäytyksellä. Joskus varastontäsmäytyksessä jostain syystä löytyy poikkeavuuksia, etteivät esimerkiksi saldot täsmää tai joitain tuotteita on vain DL:n tai vain varaston saldoilla, tarkistan ne sekä DL:stä sekä varastomme omasta extranetistä. Varaston extranetistä löytyy, samalla tavalla kuin DL:stä, kaikki tuotteet, joita juuri sillä hetkellä on varastossa. Tuotteet löytyvät tuotenumeroilla sekä nimellä. Tuotteen kohdalta myös löytyy

tieto, milloin tuote on tullut varastoon, parasta ennen päiväys, varastopaikka tai -hylly, kaikki tilaukset minne se on lähetetty sekä tuotteen nykyisen saldon. Jos jostain syystä ei vieläkään saldot täsmää ja olen katsonut kaikki lähteneet ja lähtevät asiakastilaukset, saatan pyytää varastoa tuplavarmistamaan tuotteen saldon manuaalisesti. Yleensä saldojen poikkeama johtuu siitä, että olemme toimistossa laittaneet DL:ään tulevat asiakastilaukset, mutta niitä ei olla vielä ilmoitettu varastolle, koska toimitus on joskus myöhemmin, sovittu esimerkiksi asiakkaan kanssa toimitusajasta tai odotamme ulkomaiselta asiakkaalta ennakkomaksua. Jos syy on edellä mainittu, asialle ei tehdä mitään, koska saldot korjaantuvat itsestään, kun tuote tai tuotteet ovat lähetetty varastoltamme asiakkaalle.

Lähetän Venäjän kollegalleni EX1 vientiselvityksen tarkastettavaksi sekä myös kuljetusliikkeen tekemät CMR eli kuljetusrahtikirjat. Hän varmistaa minulle niiden olevan kunnossa ja lähetän ne varastollemme tulostettavaksi kuskille. Kuski ei saa lähteä varastoltamme kuorman kanssa, jollei hänellä ole kaikkia dokumentteja, varsinkin CMR. Kun kaikki dokumentit on toimitettu varastolle, varasto on tulostanut ne ohjeideni mukaisesti, lastanneet auton ja kuski on päästetty matkaan, ilmoitan siitä kollegalleni Venäjälle, joka osaa odottaa yhteydenottoa tullibrokkereilta (suom. lisensoitu tulliagentti).

Pidimme myös jokaviikkoisen "Weekly meeting", jossa kävimme taas ajankohtaisia asioita läpi.

Tiistai

Sain tiedon tullin järjestelmästä, että meidän tuotteet ovat poistuneet EU:n alueelta. Tämä tarkoittaa sitä, että rekka on mennyt Suomen tullin läpi ja on Venäjän puolella. Ilmoitan tämän venäläiselle kollegalleni, jotta hän osaa olla käytettävissä, jos ja kun tulee tullibrokkereilta, kuskilta tai tullista yhteydenottoja tai kysyttävää. Yleensä tuotteet menevät suht ongelmitta Venäjälle, mutta toisinaan saattaa tulla Venäjän tullissa ongelmia. Ongelmat saattavat johtua esim. sertifikaateista, tuotteiden merkinnöistä, kuorman tai tuotteiden painoista, tai jostain muusta uudistuksesta mikä on tapahtunut edellisen kuorman viennin jälkeen. Venäjän tulli saattaa olla hyvin hankala ja seisottaa kuormaa tullissa ilman selvää syytä. Tämä sitten pidentää aina kuljetusaikaa perille.

Saldojen tarkempi katsaus ja tilausten teko. Teen myös Italiassa olevalle toimittajallemme tilauksen tuotteiden valmistuksesta. Meillä on siis toimittaja, joka valmistaa juuri meille olevaa kosmetiikkaa. Näissä tilanteissa toimitusaika on pidempi kuin jo valmiilla brändituotteella. Toimittaja hoitaa siis raaka-aineiden sekä pakkausten (meidän toivomalla logolla) tilauksen sekä tuotteen valmistuksen. Kun tuote on valmis, meitä informoidaan siitä ja

minä tilaan kuljetuksen. Ennen kuin lähetän virallisen tilauksen, varmistan tuotteiden hintaa ja ETA (= Estimated Time of Arrival. Suom. Arvioitu saapumisaika.) Hintaan vaikuttavat mm. MOQ (Minimum Order Quantity, suom. minimitalausmäärä), onko heidän alihankkijoilla hinnat nousseet, ja joudutaanko esim. reseptiä muuttamaan tai muuttamaan logoa/artworkia tuotteeseen. Nyt on kuitenkin kyseessä reorder (suom. uusinta tilaus viimeksitulatuista tuottaista), johon ei tarvitse tehdä minkäänlaisia muutoksia, joten tässä tapauksessa hinnan määrittää MOQ. Saan sähköpostilla tarjouksen eri määriille tuotetta. Vertaan kappalemääriä meidän menekkiin sekä arvioin tarvetta, eli milloin tuotteiden olisi hyvä olla meidän varastolla. Teen päätöksen ja hyväksyn hinnan sen mukaan mitä otamme. Teen tilauksen DL:ään, tallennan tiedoston koneelle ja lähetän sen yhteyshenkilöllemme Italiaan.

Keskiviikko

Jatkoin tänään saldojen tarkastelua, ostojen suunnittelua ja tilausten tekoa.

Tänään oli myös jokaviikkoinen ”Russian Weekly Meeting”, jossa käsitelimme ajankohtaisia asioita. Myynnit ovat olleet hyvät – tammikuun osalta tavoite täytetty. Päätimme nostaa kaikkien tuotteiden hintoja Venäjällä sekä alamme suunnittelemaan seuraavaa autoa Venäjälle.

Koska alkuviikko oli kiireinen Venäjälle lähtevän auton kanssa, tein tänään kuukausivarastotäsmäytyksen ja ilmoitin siitä kirjanpitäjällemme.

Otin työn alle katsoa DL-järjestelmästäme asiakkaiden maksamattomia laskuja. Otin DL-järjestelmästä Excel-tiedostoon maksamattomien laskujen tiedot; sisältäen yrityksen nimen, eräpäivän, laskun numeron sekä summan. Kävin jokaisen laskun läpi varmistaen, ettei siinä ole mitään epäselvää, sitten otin DL-järjestelmästä PDF-muistutuslaskuna ja lähetin ne asiakkaille sähköposteihin. Asiakkaiden sähköpostit käyn tarkistamassa DL-asiakasrekisteristä, jos ne eivät pidä paikkaansa, käyn etsimässä esim. asiakkaan nettisivuilta oikeaa sähköpostiosoitetta. Teen nämä maksumuistutukset yleensä 1-2 kertaa kuukaudessa. Yleisimmät syyt maksamattomille laskuille ovat, ettei alkuperäinen lasku ole tullut perille, verkkolaskuosoitettiedot ovat väärät tai puutteelliset tai lasku on jäänyt epähuomiossa maksamatta. Suomessa yleensä maksut maksetaan aina, harvemmin joutuu montaa kertaa ottamaan yhteyttä samaan yritykseen. Monesti myös nämä maksumuistutukset saatetaan hoitaa jo siinä kohtaa, kun asiakas on tekemässä uutta tilausta ja huomataan järjestelmästä, että edellinen lasku on maksamatta. Ilmoitetaan asiakkaalle, että heti kun on edellinen maksamatta jäänyt lasku hoidettu voimme ottaa uuden tilauksen vastaan.

Torstai

Päivä alkoi laskutuksella ja sähköpostien läpikäynnillä.

Minulla oli tänään palaveri Beweshipin kanssa. Toimistollemme saapui Beweshipin edustaja, jonka kanssa pidin palaverin kuljetusasioista. Hän kyseli tarpeitamme ja tämänhetkistä tilannetta kuljetusten osalta sekä kertoi mitä he voivat tarjota meille. Tein palaverin lopuksi pienen muistion ja tallensin sen tiedostoihimme. Sieltä tarvittaessa muutkin voivat käydä katsomassa palaverissa käytyjä asioita.

Jatkoin eilen aloittamiani maksumuistutusten tekoa ja lähettämistä.

Minulle tuli suoraan tilaus Venäjältä yhdeltä asiakkaalta. He tilaavat suoraan meiltä tuotteita, mutta hoitavat kuljetuksen Suomesta Venäjälle aina itse. Käyn heidän tilauksen läpi ja varmistan heille hinnat. Kun hinnat ja kappalemäärät täsmäävät, teen tilauksen ensin DL:ään ja sitten lähetän yhteyshenkilöllemme Saksaan. Nämä Venäjälle menevät tuotteet eivät ole meidän varastotuotteita vaan joudumme ne aina tilaamaan Saksasta meidän varastolle, ennen kuin voimme lähettää ne eteenpäin Venäjälle.

Perjantai

Olin tänäänkin yksin toimistolla, joten hoidin myös asiakaspalvelun ja tilaukset. Tänään oli kiireinen päivä tilausten ja asiakaspalvelun kanssa, joten suurin osa päivästä meni asiakaspalvelutehtävissä.

Kävin Baswaressa hyväksymässä ostolaskuja aikaisemmin viikolla saapuneista kuormista.

Yleensä perjantaisin lähetetään Kiinasta sähköpostitse ”Shipping Schedule”. Tämä Excel sisältää kaikki aikaisemmin tulleet kontit sekä tulevat. Siitä pystyy hyvin seuraamaan tulevia tuotteita, milloin ne ovat suunniteltu lähteväksi Kiinasta sekä konttien kokoja. Pystyn myös vaihtelevaan tuotteita konteissa, jos huomaan että jokin tuote onkin myyty nopeammin ja varasto on hupenemassa tai jos tuotteen menekki on ollut arvioitua huonompi. Tämä toki pitää ensin varmistaa Kiinasta, että onko se heidän aikataululla edes mahdollista.

Sain vastauksen Saksasta koskien eilistä ostotilaustani. Yksi tuote on poistunut valikoinnista, mutta muuten kaikki tuotteet löytyvät. Informoin tästä venäläistä asiakastamme ja

hän ei tee lisätilausta vaan jatkoimme muiden tuotteiden osalta. Ilmoitin Saksaan, että tilauksen saa laittaa eteenpäin ilman yhtä tuotetta ja samalla kysyn ETA (arvioitua saapumisaikaa), jotta voin alkaa ajoissa tekemään Delivery documentseja tälle kuormalle.

Rituals kuorma saapui varastollemme, mutta pari tuotetta oli mennyt rikki kuljetuksen aikana. Pyysin varastoa ottamaan siitä minulle valokuvat, jotta pystyn tekemään Ritualsille reklamaation. Täytin reklamaatiolomakkeeseen tarvittavat tiedot: tilaaja, tilausnumero, päivämäärä, reklamaation päivämäärä, tuotteet ja tuotenumerot, jotka menneet rikki, kappalemäärät ja yksikköhinnat. Myöskin selitys miten ovat menneet rikki tai vaurioituneet. Lähetin tämän lomakkeen PDF-asiakirjana Ritualsille yhteyshenkilölleni ja jään odottamaan heidän hyvityslaskua.

Viikkoanalyysi

Tällä viikolla vihdoinkin lähti kuorma Venäjälle. Kuorman lisäksi kuskille annetaan iso nippu dokumentteja, joita ilman hän ei saa lähteä kuorman kanssa matkaan eikä myöskään pääse rajan yli. Valmiit dokumentit tulostin, leimasin, allekirjoitin ja skannasin varastollemme, jotta he voivat ne tulostaa kuskille värillisinä. Tulostettavat dokumentit olivat:

CMR: Kansainvälinen autorahतिकirja, josta löytyy tiedot lähetyksestä. Toimii myös lähettäjän ja rahdinkuljettajan välisenä kuljetussopimuksena. Lähettäjä on aina vastuussa rahtikirjassa annettujen tietojen oikeellisuudesta. CMR-rahtikirjaa käyttö on pakollista, kun lastaaminen ja purkaminen tapahtuu eri maissa. Tällöin ainakin yhden näistä maista on oltava CMR-jäsen. CMR on lyhenne sanoista "Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route" tai engl. "Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road" eli "Tavaran kansainvälisessä tiekuljetuksessa käytettäviä rahtisopimuksia koskeva yleissopimus". CMR-sopimus on YK:n yleissopimus, joka allekirjoitettiin Genevessä vuonna 1956. Tällä hetkellä sen on ratifioinut jo 55 valtiota. (United Nations s.a.)

Packing list: Pakkalista. Tavallisesti kauppalaskun liite, jossa eritellään lähetyksen kappalemäärät, tuotteiden tiedot, lähetyksen kokonaiskolliluku, paino, tilavuus yms. (Varova 2014)

Invoice: Kauppalasku. Tavarán myyjän lasku ostajalle. Kun on kyse kaupallisista lähetyksistä, silloin laaditaan kauppalasku, joka sisältää kauppasopimuksen pääkohtien lisäksi erinäisiä tietoja tavarán ostajalle, tulliviranomaisille, huoltisijalle, kuljetusliikkeelle ja mahdollisesti myyjän edustajalle, agentille. Koska

kauppalaskussa olevat tiedot ovat perusteena useille muille vientikaupassa tarvittaville asiakirjoille, ne on ilmoitettava mahdollisimman tarkasti. (Logistiikan Maaailma s.a.)

EX1: Vientitullausilmoitus. Selvitetty edellisen viikon analyysissä.

Certificates: Sertifikaatit. ”Sertifikaatti on vastaavuustodistus, joka todistaa, että tuotteet täyttävät teknisten määräysten ja standardien vaatimukset. Tuotteen tarvitsemat vastaavuustodistukset voivat olla joko lähetyskohtaisia tietylle erälle tuotteita tai tuotekohtaisia jollekin tuoteryhmälle.” (SVKK, 2021)

”Sertifikaatit myöntää ja vakuutukset rekisteröi sertifiointilaitos. Järjestelmiä on Venäjällä kolme – GOST R, Venäjän tekninen säätely ja Tulliliiton tekninen säätely.” (SVKK 2020)

Tällä viikolla sain kyseiset dokumentit toimitettua sidosryhmille ja virheitä ei ilmennyt. Huolellisuus näissä dokumenteissa on tärkeää, jotta tavarat liikkuvat ajoissa.

3.6 Seurantaviikko 6: 10.02.2020 – 14.02.2020

Maanantai

Viikko alkoi taas laskutuksella, sähköposteilla ja viikkovarastontäsmäytyksellä.

Pidimme ”Weekly Meeting”, jossa taas kävimme perinteisesti ajankohtaisia asioita ja projekteja läpi. Olin myös tehnyt tammikuulta ”Supplier”- Excel-taulukon, johon olin koonnut kaikki toimittajamme ja miten paljon kuukausitasolla ostamme heiltä tuotteita. Toimittajat on värikoodattu – keltaisella kaikki, joilta ostamme yli 10.000 € / v, vihreällä 2.000-10.000 € / v ja punaisella alle 2.000 € / v.

Venäläinen kollegani kyseli yhden Pietarilaisen hotellin Hermeksen käyttöoikeuksista. Lähetin uudelleen kyselyä Hermeksen yhteyshenkilöllemme ja kysyin tilannetta. Sain vastaukseksi, että kyseinen hotelli saa käyttää Hermeksen kosmetiikkaa vielä tällä hetkellä. He katsovat asiaa uudelleen myöhemmin keväällä, kun pääsevät itse matkustamaan kohteeseen ja arvioimaan tilannetta paikan päällä. Hermes on hyvin tarkka hotelleista, joissa antaa käyttää tuotteitaan. Tämä nykyinen asiakas on käyttänyt jo pitkään heidän tuotteitaan sviiteissä, mutta todennäköisesti Hermes kokee/näkee, ettei kyseisen hotellin taso enää yllä Hermeksen tasolle.

Koska meillä on pieni työyhteisö ja autamme toisiamme paljon, tarkoittaa se sitä, että ns. pitää osata työkaverin työt myös. Tätä helpottaaksemme pidämme yllä ja päivitämme jatkuvasti oman osa-alueen ”routines & instructions” eli rutiineja ja ohjeita. Siellä on siis kohta kohdalta kirjoitettu työtehtävät ja miten mikäkin tehdään. Meidän yrityksessä puhutaan ainakin 4 eri kieltä (ruotsi, suomi, englanti ja venäjä), joten suurin osa dokumentaatiosta on englanniksi. Tästä dokumentaatiosta pomoni muistutti taas meitä viikkopalaverissa, jotta kaikki kävisivät taas päivittämässä oman osa-alueen ohjeita.

Olemme suunnitelleet viime vuoden loppupuolella uuden toimittajan kanssa tekevämme kylpytakkeja. Toimittajamme sijaitsee Intiassa. Nyt ensimmäinen erä olisi valmiina ja suunnitelmissa olisi niiden tuonti Suomeen. Aloin suunnittelemaan tuontia mm. lähettämällä tarjouspyynnöt laivarahdeille Intiasta meidän yhteistyökumppanille sekä parille muulle kuljetusyhtiölle. Kysyin myös Intiasta rahdin mittoja ja painoa, jotta saamme lasketua rahtikulut (ja siten lopullisen ulosmyyntihinnan kylpytakeille). Kuljetusehtona käytämme tämän toimittajan kanssa FOB:ia.

Tiistai

Kiinassa on loppunut Chinese New Year -loma ja olemme taas yhteyksissä tehtäseemme. Heillä on paljon ongelmia Covid-19 viruksen takia. Paljon tehtaan työntekijöitä on sairaana ja tuotantoa ei päästä samalla tahdilla aloittamaan kuin yleensä. Tämä vaikuttaa paljon meidän myynteihin ja luvattuihin toimitusaikatauluihin. Toivomme toki, että ihmiset siellä ovat kunnossa eivätkä sairastu virukseen. Kyselin paria tarjousta ja hintaa tuotteisiin, joita Venäjä tarvitsee – puinen kenkälusikka sekä paperinen juomalasinsuojus. Molempia tuotteita olemme heiltä aikaisemminkin tilanneet, joten etsin edelliset tilaukset ja käytän niistä saatuja tuotetietoja pohjana. Tämä helpottaa ja nopeuttaa hinnan saantia Kiinasta, kun kaikki tarvittavat tiedot ovat jo käsillä eikä tarvitse ns. rakentaa tuotetta alusta asti. Tuotteen ”rakentaminen alusta asti” tarkoittaa sitä, että aloitetaan tuotteen suunnittelu aivan alusta – materiaali, väri, koko, etiketit vai printit suoraan tuotteeseen, tekstiit tuotteeseen sekä tarvittavat merkinnät, pakkausmateriaali, kuinka monta pakkausta per kartonki ja per master-kartonki jne.

Kävin varastosaldoja brändeittäin läpi ja aloin suunnittelemaan ja tekemään tarvittavia tilauksia.

Aloitimme yhteistyössä emoyhtiössä olevan kollegani kanssa tekemään RINKI-ilmoitusta. Pyysin häneltä apua, koska en ole ennen tätä tehnyt ja asia on minulle täysin uusi. Lähetin samalla varastollemme sähköpostia, pyytäen heiltä raportin tilastoista paljonko lavoja,

laatikoita yms pakkaustavaroita käytetty, paljonko on ostettu lavoja – kaikki tulot ja ulosmenot vuoden 2019 aikana.

Keskiviikko

Joka keskiviikkoisessa ”Russia Weekly Meeting” puhuimme myynneistä ja suunnittelimme Bulgarin visiittiä Pietariin sekä Moskovaan. Sovimme alustavasti, keiden asiakkaiden luona he vierailisivat. Yleensä minä osallistun myös näihin toimittajien asiakasvisiitteihin, mutta tällä kertaa en osallistu, koska muut työt eivät anna periksi. Suunnittelimme samalla seuraavaa Bulgarin tilausta, joka tulee pelkästään yhdelle uudelle asiakkaallemme. Olemme sopineet kyseisen asiakkaan kanssa, että pidämme heille kaikki tarvittavat tuotteet aina saatavilla Pietarin varastolla. Koska kyseessä on iso asiakkuus, niin tilaus tulee olemaan todella suuri.

Lähetin Bulgarille kyselyä tuotteista, joita meidän pitäisi tilata edellä mainitulle asiakkaalle. Suuret ja pitkäaikaiset asiakkaat toisinaan saavat kaupan päällisiä tuotteita, joten kysyin FOC (Free of Charge) tuotteiden sekä yhden toisen tuotteen saatavuudesta, josta asiakas oli varta vasten tehnyt kyselyä.

Venäjälle on tulossa vuonna 2024 QR-koodipakko jokaiseen kosmetiikkatuotteeseen. Tästä on ollut erinäistä informaatiota ja sovimme mm. Bulgarin kanssa, että otamme lähipäivinä Teams palaverin asian tiimoilta.

Kiinasta vastattiin kyselyyni hinnoista Venäjälle meneviin tuotteisiin minimimäärän ja kuvien kanssa. Varmistin paluuviestillä vielä tuotanto ja toimitusajoista. Laskin myös Venäjälle hinnat näistä tuotteista käyttämällä valmista Exceliä, jolla aina laskemme hintoja Venäjälle. Excelissä on jo valmiiksi syötetty laskukaavat ja muut hintaan vaikuttavat kulut, kuten toimitus-, varastointi-, valuutta-, verot jne. Lisään Exceliin vain Kiinasta annetun ostohinnan sekä kappalemäärän. Lähetin lasketut hinnat kollegalleni Venäjälle kuvien ja tarkempien tietojen kera.

Käyn hyväksymässä laskuja Baswaressa ja jatkan saldojen käymistä läpi sekä tilausten tekoa.

Torstai

Jatkoin tuotesaldojen läpikäyntiä ja tilausten tekoa.

Sain Bulgarilta vastauksen koskien tuotteita, joita kyselin. Saamme asiakkaalle tietyn määrän FOC tuotteita, mutta toinen kyselemäni tuote on poistunut valikoimasta. Informoin tästä kollegaani Venäjällä.

Tein Bulgarin tilauksen DL:ään sekä lähetin sen Bulgarille – samalla muistuttaen tuotteiden hyvistä päivämääristä sekä mahdollisimman nopeasta toimituksesta.

Sovimme Bulgarin kanssa QR-koodien palaverista ensi viikoksi.

Olen saanut muutamalta logistiikkayhtiöltä tarjoukset koskien Intiasta tuontia. Kävin tarjoukset läpi sekä vertailin hintoja. Tein pienen yhteenvedon ja lähetin ehdotukseni kanssa sen pomolleni. Jäimme vielä miettimään näiden kylpytakkien kiireellisyyttä sekä sitä, että voisiko olla sittenkin mahdollista yhdistää meidän tuotteet emoyhtiölle tulevien tuotteiden kanssa, jolloin tulisi kuljetuskustannukset pienemmiksi.

Sain ilmoituksen kuljetusyhtiöltämme, että meidän yksi kontti on tullut maahan. Kontissa on parin asiakkaan logotuotteita, joten pyysin että kontti saataisiin vedettyä varastollemme mahdollisimman nopeasti.

Perjantai

Viikon viimeinen päivä alkoi laskutuksella ja sähköposteilla.

Kävin tarkemmin Kiinasta tulevien tuotteiden saldoja, tein lisätilauksia sekä siirtelin konttien kokoja järkevimmiksi. Käytämme yleensä FCL 20' tai 40' kontteja.

Kävin myös läpi muutamia Kiinasta tulevia tuotteita ja päivitin niiden tietoja DL:ään. Otin mm otsikosta pois ylimääräisiä nimikkeitä, varmistin, että jokaisen tuotteen kohdalla löytyy tarvittavat tuotetiedot sekä oikeat pakkauskooot ja myyntierät. Varmistin samalla meidän varaston extranetistä parasta ennen päivämäärät.

Viikkoanalyysi

Tällä viikolla kävin tarkemmin läpi meidän ostoja Kiinasta ja lähinnä konttien kokoja. Yritämme aina saada liikkeelle kokonaisia kontteja, eli joko 20 jalan tai 40 jalan kontteja.

”Suurilla linjaliikennevarustamoilla on omat markkinointi- ja myyntitoimistot, joita yhtiön kotipaikan ja maan lisäksi on yleensä myös maissa ja satamissa, joihin yhtiön laivat liikeneövät. Varustamoiden omien myyntiorganisaatioiden lisäksi lastitilaa asiakkaalle myyvät

myös varustamon asiamiehet eli agentit, jotka ovat itsenäisiä yrityksiä tai osa suurempia logistiikkapalveluja tuottavia ja/tai välittäviä yrityksiä.” (Logistiikan Maailma s.a.)

”Lastinantaja tai laivaaja lastinantajan lukuun toimiva taho puolestaan varaa tarvitsemansa lastitilan ja tekee joko varustamon tai sitä edustavan agentin kanssa sopimuksen kappaletavaran merikuljetuksesta. Sopimus sisältää kaikki olennaiset kuljetukseen liittyvät tiedot. Tästä lastinkirjauksesta lastinkirjauksesta eli ”bookkauksesta” varustamo tekee booking noten. Laivaaja toimittaa tavarat lastausatamaan (pääsääntöisesti) sovitun vakiolaivausehdon mukaisesti.” (Logistiikan Maailma s.a)

”Kuljetus voi tapahtua yhden laivaajan täydessä kontissa FCL -ehdoin (Full Container Load), LCL -menettelyn (Less Container Load) mukaisesti tai kappaletavarakuljetuksena vakiolaivausehtojen mukaisesti. Luovutettuaan tavarat varustamon haltuun, laivaaja saa tositteeksi tapahtuneesta kuitin, esimerkiksi perämiehenkuitin (mate’s receipt) tai tavara-kuitin (good’s receipt), jota vastaan varustamo tai sen edustaja antaa laivaajalle myöhemmin varsinaisen kuljetusasiakirjan, konossementin.” (Logistiikan Maailma s.a.)

”Erityisesti täysissä konttilasteissa tavara lastataan usein valmiiksi kontteihin lastinantajien tuotantolaitoksissa tai varastoissa, tai muualla sataman ulkopuolella olevissa varastoissa tai terminaaleissa.” (Logistiikan Maailma s.a.)

Tähän viikkoon mahtui myös yksi uusi projekti – RINKI-ilmoituksen suunnittelu. RINKI (Suomen Pakkauskierrätys RINKI Oy) on vuonna 1997 Suomen teollisuuden ja kaupan perustama ja omistama voittoa tavoittelematon palveluyhtiö. Rinki pyrkii tekemään kuluttajille pakkausten lajittelusta helppoa ja yrittäjille vaivattomaksi tuottajavastuun hoidon. Pakkausten tuottajavastuu koskee yrityksiä, joiden liikevaihto on vähintään miljoona euroa ja jotka pakkaavat, pakkauttavat tai maahantuovat tuotteita Suomen markkinoille. Tarkoituksena lainsäädännöllä on muun muassa ehkäistä ympäristölle koituvaa haittaa sekä säästää luonnonvaroja. Yritys siirtää pakkauksia koskevan tuottajavastuunsa hoitamisen pakkausalan tuottajayhteisölle tekemällä Ringin hallinnoiman sopimuksen. Tällaisen sopimuksen on jo tehnyt lähes 4500 yritystä Suomessa. Yritykset ovat rahoittaneet kustannustehokkaan tuottajavastuujärjestelmän, jonka ansiosta vain pieni osa jää hyödyntämättä pakkausten kokonaiskäytöstä. (Rinki s.a.)

3.7 Seurantaviikko 7: 17.02.2020 – 21.02.2020

Maanantai

Viikko alkoi ”Weekly meeting”, laskutuksella, viikkovarastontäsmäytyksellä ja sähköposteilla. Lähetin myös laskuja laskusähköpostiin, jotta ne sieltä menevät Baswareen.

Saimme ruotsalaiselta asiakkaalta tilauksen tekstiilituotteille, jotka valmistetaan Intiassa. Tämä on ollut kollegani projekti alusta loppuun, mutta nyt asiakas on vihdoinkin valmis tilaamaan kyseisen tuotteen. Ennen kuin voin tilata tuotteen minun pitää luoda DL-järjestelmään uusi tuote ja saan samalla tuotteelle tuotenumeron. Luodessa uutta tuotetta kirjasin DL:ään kaikki tarvittavat tuotetiedot; ostohinta, myyntihinta, nimi, minimiostomäärä, pakkauskoot, myyntierä, toimittaja, tullinimike, sarja jne. Kun tuote on järjestelmässä, pystyin tekemään ostotilauksen DL:ään ja sen jälkeen lähettämään virallisen tilauksen Intiaan toimittajalle. Pyysin samalla toimittajaa valmistamaan tuotetta mahdollisimman nopeasti, koska olemme luvanneet asiakkaalle, että toimitus on ennen kesäkuuta.

DHL toi Kiinasta lähetetyt originaalit dokumentit konteille, jotka ovat lähteneet matkaan. Minun pitää nämä originaalit dokumentit käydä läpi ja merkitä laskuihin tullausmenetelmät, toisin sanoen tullataanko tuote vai ei. Kun olen merkinnyt nämä tiedot, postitan taikka vien itse nämä dokumentit varastolle, josta ne kulkeutuvat Vantaalle kuljetusyhtiöllemme.

Tiistai

Varastoon oli saapunut tuotteita, joita otin vastaan saldoille sekä kävin hyväksymässä näiden ostolaskut Baswareessa. Hyväksyin samalla muita Baswareen saapuneita laskuja.

Yhden asiakkaan kanssa emme saa laskuja täsmäytettyä. Heidän järjestelmässä on eri laskut, jotka ovat auki ja meillä eri. Lähdin tutkimaan asiaa tarkemmin DL-järjestelmästä. Vertasin päivämääriä, laskun summia ja laskunumeroita. Lähetin myös kirjanpitäjälle nämä tiedot, joka auttoi minua täsmäyttämään laskut ja saimme asiakkaan kanssa tämän asian hoidettua loppuun.

Katsoin tuotteiden saldoja ja suunnittelin ostoja. Kävin samalla päivittämässä muutaman tuotteen ostohinnan myyntihintojen Exceliin, jotta kollegani saavat laskettua oikeat ulosmyyntihinnat asiakkailleen.

Keskiviikko

Yleensä pidämme Venäjän kanssa ”Russian Weekly Meeting”, mutta tänään kollegani olivat asiakaskäynnillä, niin siirsimme palaveria myöhemmälle.

Jatkoin saldojen tarkastelua ja ostojen suunnittelua.

Aloimme suunnittelemaan pomoni kanssa osallistumista Baltic Hospitality Forumiin, joka pidetään Tallinnassa huhtikuun alussa. Meillä on ollut jo pidemmän aikaa tarkoitus laajentaa enemmissä määrin myyntiä myös Baltiaan, mutta siihen ei ole löytynyt tarpeeksi aikaa. Olen ollut kiinnostunut Baltian myynnistä, joten olemme sopineet pomoni kanssa jo alkuvuodesta, että työtehtäväni laajenevat virallisesti myös Sales Manager- Baltics. Tarkoitus Baltic Hospitality Forumissa on tuoda yritystämme enemmän näkyville Baltiassa, tarjota Rituals ja Bulgari brändejä, koska meillä on yksinoikeus myydä hotellikosmetiikkaa näiltä brändeiltä Suomessa ja Baltiassa sekä verkostoitua Baltiassa. Teimme pomoni kanssa alustavan kyselyn, haluavatko brändit itse millä tavalla osallistua tähän tapahtumaan.

Sain iltapäivällä tiedon, että Bulgarian kuorma on valmiina noudettavaksi Italiasta. Tilasin Schenkerilta noudon perjantaiksi heidän eSchenker portaalin kautta. Liitän mukaan noutodistuksen sekä muistutan, että Schenkerin pitää olla yhteydessä Bulgariin ennen noutoa. Ilmoitin myös Bulgariille, että Schenker noutaa kuorman perjantaina.

Torstai

Meillä oli palaveri Bulgarian ja Venäjän kanssa QR-koodeista. Bulgarian henkilö, joka hoi-
taa tuotteiden sertifiointia antaa lyhyen selvityksen siitä mitä heillä on tällä hetkellä tie-
dossa asiasta. Tämä palaveri ei periaatteessa ole vielä ihan ajankohtainen, mutta halu-
amme varautua, jos laki Venäjällä muuttuukin nopeammin ja QR-koodipakko tulee ai-
kaisemmin niin osaamme reagoida nopeammin. Niin sanotusti suurimpana ongelmana on
QR-Koodien tarroittaminen – kuka sen tekee ja missä. Venäjän viranomaiset ja tullit vaatii,
että QR-koodi olisi jo tuotteessa tarroitettuna ennen kuin tuotteet saapuvat Venäjälle. Bul-
gari ei ota vastuulle tarroittamista, koska Venäjä on ainut, joka sen vaatii. Suomessa mo-
nen lavallisen tuotteiden tarroittaminen taas vie meidän varastolta paljon aikaa sekä se
maksaa suhteessa paljon. Halvinta ja kannattavinta sen tekeminen olisi Venäjän puolella,
mutta tässä syntyykin se ristiriita, että miten tuotteet saisi Venäjän puolelle laillisesti. Ai-
noat tuotteet, joita ei tarvitse tarroittaa QR-koodeilla ovat ”Not for sales” -tuotteet, eli 10ml
testerituotteet.

Saimme Bulgarilta ja Ritualsilta hyväksynät Baltic Hospitality Forumiin. Sovimme, että ilmoitamme myöhemmin mitä tuotteita yms messutuotteita tarvitsemme sinne mukaamme. Sovimme pomoni kanssa, että pidämme suunnittelupalaverin viikon päästä.

Joka vuosi me uusimme toimittajasopimukset brändien kanssa. Nyt pitää uusia taas sopimus Bulgarin kanssa ja tällä kertaa haluamme myös sinne lisättävän yksinoikeus hotelli-kosmetiikan myyntiin Baltiassa. Bulgari pyysi, että teemme heille arvion potentiaalisista asiakkaista Baltiassa. Tehtäväkseni siis tulee käydä läpi kaikki Baltian (Viro, Latvia ja Liettua) 5-tähden hotellit, jotka olisivat potentiaalisia Bulgari-asiakkaitamme.

Aloitin käymään läpi maksamattomien laskujen muistutuslistaa. Otin ensin listan ulos DL:stä ja sitten kävin jokaisen asiakkaan läpi, jolta on lasku jäänyt avoimeksi meille.

Koska Bulgarin kuorma on lähdössä huomenna meille päin, aloitin tekemään delivery documentsejä Venäjän kuormalle.

Perjantai

Jatkoin maksumuistutusten tekoa ja lähettämistä asiakkaille.

Aloitin Baltian 5-tähden hotellien "haravoimista". Tein itselleni Excel -taulukon, johon laitoin eri välilehdille maat. Aloitin Virosta ja Googletin sekä käytin booking.com, tripadvisor yms sivustoja apuna löytääkseni kaikki Viron 5-tähden hotellit. Otin kaikki mahdolliset tiedot ylös – Hotellin nimi, osoite, puhelinnumero, sähköpostiosoite, mahdollisesti hotellijoh-tajan tai muun vastaavan yhteystiedot. Näitä tietoja on helppo sitten yhdestä paikasta hakea, kun alkaa kontaktoimaan hotelleja ja sopimaan tapaamisia.

Saksasta saapui kuorma, jonka otin DL:n saldoille ja kävin samalla hyväksymässä ostolaskun Baswaressa.

Varmistin päivän päätteeksi Bulgarilta, että Schenker on noutanut Bulgarin kuorman, jotta osaan alkaa maanantaina suunnittelemaan ja varaamaan autoa Venäjälle. Selviää, että Schenker ei ole noutanut kuormaa. Otan Schenkeriin yhteyttä ja kysyn miksi ei ole haettu eikä myöskään minulle ole ilmoitettu asiasta. Asiakaspalvelussa lupasivat lähteä selvittämään asiaa Italian päästä ja palaavan minulle asiaan. Myöhemmin selviää, että kuorma-auto, joka oli laitettu hakemaan kuormaa, oli mennyt rikki eikä uutta autoa oltu saatu hake-maan kuormaa ajoissa. Annoin palautetta Schenkerille asiasta, koska tästä ei oltu minua millään tavalla informoitu ja tästä syystä meidän kuorman lähtö Venäjälle viivästyy. He pa-hoittelevat asiaa ja lupaavat hoitaa haun maanantaina.

Viikkoanalyysi

Kävimme mielenkiintoisen keskustelun sekä Bulgarin että Venäjän tiimini kanssa koskien QR koodeja, jotka ovat tulossa jossain vaiheessa pakollisiksi kaikkiin kosmetiikkatuotteisiin, jotka viedään Venäjälle. Halusimme ottaa ajoissa selvää asiasta, jotta osaamme olla valmiita, kun Venäjälle viennissä pitää ottaa tämä käytäntö käyttöön.

Yksi viimeaikaisimmista uudistuksista Venäjällä parin viime vuoden aikana on tuotteiden pakollinen merkitseminen yksilöllisillä QR-koodeilla. Uusi järjestelmä, Tšestnyj znak, tähtää siihen, että vuoteen 2024 mennessä kaikki kulutustavarat ovat merkitty koodilla, josta selviää jokaisen tuotteen tiedot ja historia koko toimitusketjun varrelta. Tšestnyj znak-järjestelmän tarkoituksena on estää laitonta kauppaa sekä tuoteväärennyksiä. Monia yrityksiä kuitenkin huolettua kyseinen järjestelmä, sillä aikataulu on tiukka, ohjeistus on puutteellista ja sen käyttöönnotosta aiheutuu kuluja. (SVKK 2019)

Tuoteryhmien astuminen pakollisen merkinnän piiriin on vaiheittaista. Merkintä tuli pakolliseksi ensimmäisenä tupakkatuotteisiin maaliskuussa 2019 ja seuraavana oli heinäkuussa 2019 vuorossa jalkineet. (SVKK 2019)

Vuoteen 2020 ulottuneessa aikataulussa oli kymmenen tuoteryhmää ja listaa oli jo vuonna 2019 ehdotettu laajennettavaksi vielä kahdeksalla tuoteryhmällä. Merkinnän vapaaehtoinen kokeilu oli myös samaan aikaan käynnissä. (SVKK 2019)

Venäjällä valmistaja merkitsee tuotteet tehtaalla, mutta vienti Venäjälle on hieman monimutkaisempi. Ulkomaisille yrityksille on paljon yksityiskohtia tuontitavaroiden kohdalla. Lain mukaan merkinnästä vastaa maahantuoja, mutta koodeja voi tilata vain venäläisen residentin kautta. (SVKK 2019)

Chestny ZNAK track & trace -järjestelmän päätavoitteena on taata asiakkaiden ostamien tuotteiden aitous ja ilmoitettu laatu. (Chestny Znak s.a.)

Tällä viikolla kävin myös läpi maksamattomia laskuja ja lähetin maksumuistutuksia asiakkaille. Yleensä asiakkaamme maksavat hyvin laskunsa, mutta toisinaan joltain on jäänyt maksamatta. Syyt maksamattomuuteen saattaa olla esimerkiksi siinä, ettei lasku ole tullut perille tai se on jostain syystä unohtunut.

”Maksumuistutus tai maksukehotus on velkojan tai velkojan asiamiehenä toimivan tahon toimittama kirjallinen ilmoitus siitä, ettei laskua ole maksettu eräpäivään mennessä. Mak-

sumuistutuksessa olevasta erittelystä käy ilmi, mihin avoimeen laskuun kyseinen huomautus liittyy. Maksumuistutuksessa on lisäksi ohjeet, joiden avulla maksamattoman saatavan voi maksaa velkojalle. Yleensä maksumuistutuksessa on myös lisäohjeet siitä, kuinka tulisi toimia, jos saatavaa ei pysty maksamaan kokonaisuudessaan maksukehotuksen ohjeiden mukaisesti.” (Visma s.a.)

”Kuluttajalle maksumuistutuksen saa lähettää piankin laskun erääntymisen jälkeen. Laissa määritetyn 5 euron perintäkulun voi kuitenkin vaatia vain, jos saatavan erääntymisestä on kulunut vähintään 14 päivää. Yritykselle maksumuistutuksen voi lähettää heti laskun erääntymisen jälkeen. Tätä ei ole määritelty erikseen perintälaisissa. Tavallisesti maksumuistutus lähetetään yritykselle noin seitsemän vuorokauden kuluttua eräpäivästä.” (Visma s.a.)

3.8 Seurantaviikko 8: 24.02.2020 – 28.02.2020

Maanantai

Viikko alkoi taas laskutuksella ja sähköpostien lukemisella. Tein heti aamusta myös viikko-varastontäsmäytyksen.

Meillä oli myös ”Weekly meeting”, jossa sain tehtäväksi varmistaa lentorahdin ja kuriirin hinnat Intiasta Suomeen. Yleensä käytämme merirahtia, mutta nyt pelkona on, ettei tuotteita ehditä saamaan ajoissa Suomeen.

Sain ilmoituksen Saksasta, että Venäläisen asiakkaamme tuotteet ovat valmiina noudettavaksi. Sähköpostissa oli myös tarvittavat tiedot kuljetusta varten, eli lavamäärä, paino ja mitat sekä nouto-osoite. Yleensä näiden tuotteiden kohdalla pyydän emoyhtiössä työskentelevää kollegaani tilaamaan kuljetuksen, koska heillä on hyvä sopimus yhden kuljetusyhtiön kanssa. Ilmoitin samalla varastollemme, että osaavat odottaa kyseistä kuormaa saapuvaksi noin viikon kuluttua. Muistutin samalla, ettei kuormaa tarvitse purkaa, vaan he voivat ottaa sen vastaan kokonaisina lavoina. Nämä lavat lähtevät melkein saman tien Venäjälle, kun asiakas saa tilattua noudon.

Aloitin katsomaan saldoja ja ostojen suunnittelua sekä jatkoin Baltian hotellien etsintää ja läpikäyntiä.

Tiistai

Sain uuden kyselyn Baltiasta, Riikasta. Asiakas oli kiinnostunut Rituals tuotteista. Heillä on avautumassa uusi pieni hotelli ja he olisivat kiinnostuneita ottamaan Rituals tuotteita sinne. Lähetin heille meidän hinnaston ja kyselin tarkempia tietoja heidän hotellista, sijainnista, valokuvia hotellista sekä löytyykö hotellin omia nettisivuja.

Saldojen läpikäyntiä sekä ostojen suunnittelua ja tilausten tekoa.

Kävin toimiston näytekaapit läpi – mitä puuttuu tai on liian vähän sekä löytyykö kaikkia uutustuotteita. Tein tilauksen varastolle puuttuvista tuotteista DL:ssä ja lähetin sen varastolle. Tällä kertaa heidän ei tarvitse lähettää tuotteita toimistolle vaan sovin, että tulen hakemaan ne torstaiamulla samalla, kun vien Kiinasta tulevien konttien originaaleja dokumentteja varastolle.

Sain kollegaltani emoyhtiöstä vahvistuksen, että kuljetustilaus on vahvistettu Venäläisen asiakkaan tuotteille. Aloitin samalla tekemään delivery documents näille tuotteille. Tuotteiden saapuminen meidän varastolle kestää noin viikon, joten ehdin hyvin saamaan dokumentit valmiiksi ja ilmoittamaan asiakkaalle tuotteiden noudosta.

Keskiviikko

Olen vapaalla tämän päivän.

Torstai

Aamulla menin varastolle viemään Kiinasta tulleita konttien originaaleja dokumentteja sekä noutamaan näytetilausta toimistolle. Vaihdoin samalla kuulumisia varaston kanssa.

Sain laskun kuljetusyhtiöltä, jota käytimme alkukuusta viemään kuorman Venäjälle. Koska kuormassa oli mukana myös emoyhtiömme tuotteita, laskin lähteneiden lavojen mukaan emoyhtiömme osuuden kuljetusmaksusta ja tein heille laskun kuljetuksesta. Näin teemme aina, kun Venäjälle menee molempien yritysten kuormat samalla autolla.

Joka keskiviikkoinen ”Russian Weekly Meeting” siirtyi keskiviikosta torstaille. Kävimme läpi myyntejä, meneillä olevia projekteja ja ajankohtaisia asioita. Informoin samalla mm siitä, että seuraava auto Venäjälle tulee olemaan aavistuksen myöhässä, koska kuljetus Italiasta on myöhässä.

Meillä oli suomen tiimin sisäinen "Product Meeting". Palaverissa kävimme läpi tuotteitamme ja uusia projekteja. Meille on muun muassa tulossa uudet lastentuotteet, joita kollegani on suunnitellut ja tilannut näytteitä Kiinasta.

Perjantai

Kollegani oli aamusta asiakaskäynnillä, joten autoin häntä asiakaspalvelun kanssa. Kytin puhelimen asiakaspalveluun ja kävin asiakaspalvelun sähköpostin läpi ja laitoin tilauksia eteenpäin.

Jatkoin saldojen läpikäyntiä sekä ostojen suunnittelua ja tilausten tekoa.

Otin yhteyttä kuljetusliikkeeseen ja kysyin autoa Venäjän kuormalle maaliskuun toiselle viikolle. Pyysin varaamaan auton meille tiistaille 10.03, mutta sillä varauksella, että Bulgari ei ole ehtinyt saapumaan meille, jolloin pitää siirtää autoa myöhemmälle. Sain soiton kuljetusyhtiön toimitusjohtajalta ja kerroin hänelle ongelmista Schenkerin kanssa. Hän tarjosi meille tulevaisuudessa myös kuljetuksia Euroopasta, heidän omilla kuskeillaan.

Venäjälle menevän kuorman delivery documents teko.

Olemme tiiviisti yhteydessä Kiinan tehtaamme yhteyshenkilöidemme kanssa sekä tuotteidemme takia, mutta myös siellä vallitsevan Covid-19 takia. He ovat edelleen etätöissä kotona ja tilanne ei siellä näytä hyvältä. Tehdas ei vielä kukaan tee täydellä teholla töitä ja se vaikuttaa sekä meidän, että muidenkin toimituksiin. Toivottavasti tilanne alkaisi kohta helpottamaan. Saimme samalla jokaviikkoisen "Shipping Schedule" tulevista konteista. Huomasin, että yhdestä tulevasta kontista puuttuu vielä originaalit dokumentit ja pyysin yhteyshenkilöäni lähettämään ne mahdollisimman nopeasti. Me emme tosiaan tee huolintaa itse vaan kuljetusyhtiömme tekee sen puolestamme.

Viikkoanalyysi

Viikko sisälsi paljon kuljetusasiakirjojen työstöä, sekä Venäjälle menevän kuorman, että Kiinasta tulevien konttien osalta. Me emme itse hoida huolintaa konttien osalta vaan kuljetusyhtiö tekee sen puolestamme. Kaikki tuonti Kiinasta Suomeen tapahtuu merirahtina.

Kiina on maailman suurin viejämaa ja ostaminen Kiinasta houkuttaa, koska valmistuskustannukset ovat alhaiset ja saatavilla on melkein mitä tahansa. Toki pitkä kuljetusmatka rajaa kuljetusvaihtoehdot vain muutamaan ja samalla nostaa merikuljetukset hyvin keskei-

seen rooliin. Käyttötavaroita ei kuljeteta pitkää merimatkaa sään armoilla vaan ne on lastattava kuljetusyksikköön eli konttiin. Logistiikka-alan ammattilaiset tekevät tiivistä yhteistyötä koko kuljetusketjun ajan, jotta kontinkuljetusprosessi sujuisi mahdollisimman ongelmitta. Näin pyritään varmistamaan, että kontit löytävät tuhansien konttien valtavista rah-tialuksista tiensä oikeaan aikaan oikeaan paikkaan. (Santalahti, H. 2017, 1)

Vaikka kuljetusyhtiö hoitaa konttiemme huollin, annan heille dokumenttien lisäksi tullausohjeet. Ilmoitan originaalien dokumenttien laskuihin jokaisen tuotteen viereen tullausohjeet. Ilmoitan originaalien dokumenttien laskuihin jokaisen tuotteen viereen tullausohjeet. Ilmoitan originaalien dokumenttien laskuihin jokaisen tuotteen viereen tullausohjeet. Konttien originaalit dokumentit lähetetään Kiinasta minulle ja minä puolestaan toimitan ne kuljetusyhtiöllemme täällä Suomessa.

Merikuljetusten dokumentteja ovat rahtaus sopimus ja tilanteesta riippuen joko merirahtikirja tai konossementti. Rahdinantajan ja rahdinkuljettajan välille tehdään rahtaus sopimus. Rahtaus sopimus pitää sisällään tiedot muun muassa aluksesta, rahdattavasta lastista, kulujen jakautumisesta, kuljetuksen ajankohdista, satamista sekä muista laivausehdoista. Konttien liikkeessä linjaliikenteessä rahtaus sopimusta ei juurikaan käytetä vaan silloin on käytössä konossementti tai vaihtoehtoisesti merirahtikirja. (Santalahti, H. 2017, 16)

Konossementti, Bill of Lading, on juridinen asiakirja, joka oikeuttaa tavaran hallintaan. Tavaralla luovutetaan sille, joka pystyy esittämään alkuperäisen dokumentin. Näin ollen tavaralla voi myös myydä konossementtia vastaan. Hallintaoikeuden lisäksi konossementti on linjaliikenteessä yleisesti käytetty rahtikirja. Se toimii todisteena kuljetussopimuksesta sekä kuittina tavaran vastaanotosta kuljetettavaksi. On yleistä, että huolitsija tai kuljetusliike tekee varustamon kanssa sekä rahtisopimuksen että merirahtikonossementin. Sen jälkeen vasta huolitsija laatii oman yhdistetyn kuljetuksen konossementin itsensä ja asiakkaan välille. Käytännössä siis laaditaan kaksi erillistä konossementtia - toinen varustamon ja huolitsijan välille ja toinen huolitsijan ja asiakkaan välille. (Santalahti, H. 2017, 16-17)

Meille tulee Kiinasta konossementin lisäksi Invoice eli lasku sekä Packing list eli pakka- lista tuotteista, jotka ovat kontissa.

3.9 Seurantaviikko 9: 02.03.2020 – 06.03.2020

Maanantai

Viikko alkoi perinteisesti laskutuksella ja sähköpostien läpikäynnillä. Koska on maaliskuun ensimmäinen työpäivä niin tein viikkovarastontäsmäytyksen yhteydessä myös kuukausi-varastontäsmäytyksen ja ilmoitin varastosaldon kirjanpitäjällemme.

”Weekly meeting” palaverimme oli tältä päivältä hyvin nopea, koska kaikilla oli työpöydällä paljon muita töitä. Kävimme akuutimmat asiat, projektit ja myynnit läpi.

Venäläisen asiakkaan kuorma saapui varastolle. Ilmoitin siitä asiakkaalle, jotta hän voi järjestää noutokuljetuksen. Tein delivery documentsit valmiiksi ja lähetin ne asiakkaalle vielä tarkistettavaksi.

Jatkoin meidän oman Venäjälle menevän kuorman delivery documents tekoa.

Koska viikonloppuna vaihtui kuukausi, sain varastolta automaattisen sähköpostin, jossa oli luettelo vanhenevista tuotteista. Kävin sen läpi ja tällä kertaa sinne oli kertynyt muutama tuote. Kävin vielä varmuuden vuoksi tarkistamassa niiden parasta ennen päiväykset ja sitten ilmoitin kollegoilleni nämä tuotteet. Päätimme yhteistuumin, että nämä saavat lähteä hyväntekeväisyyteen, koska emme usko, että saamme nämä tuotteet myytyä ennen kuin menevät vanhaksi. Lähetin meidän käyttämällemme hyväntekeväisyysjärjestöllemme kyselyä sähköpostilla, että haluavatko he nämä tuotteet.

Tiistai

Sain vahvistuksen venäläiseltä asiakkaalta, että delivery documentsit ovat kunnossa. Samalla hän ilmoitti kuljetusyhtiön ja että kuljetusyhtiö noutaa kuorman torstaina. Tein samalla EX1 -vienti-ilmoituksen valmiiksi.

Lähetin varastolle lavojen etiketit tulostettavaksi ja liimattavaksi jokaiseen lavaan. Etikeiteissä lukee lähtö ja määränpää osoitetiedot, mitä lava sisältää ja kuinka monta kartonkia, painon sekä mitat.

Jatkoin meidän oman Venäjälle menevän kuorman delivery dokumentts tekoa.

Saimme toimistollemme Kiinan tehtaaltamme lähetyksen, joka sisälsi ”Quality Samples” -laatunäytteet. Nämä laatunäytteet ovat siis tuotteet, joita on Kiinassa tehty ja tulleet meille viimeaikaisissa konteissa. Kiinasta lähetetään laatunäytteitä meille aina automaattisesti ja

lähetyksessä tosiaan voi olla muutaman kontin tuotteista laatunäytteet. Minä käyn kaikki tuotteet läpi, tarroitan ne tarvittavilla tiedoilla: (order nro, date, product name, item number) ja lopuksi täytän Excel-tiedoston. Samassa laatunäytepaketissa tuli mukana Venäjälle sertifioitavaksi meneviä logotuotteita. Ilmoitin tästä kollegalleni Venäjälle ja sovimme, että lähetän ne DHL:llä Venäjälle, jotta saamme sertifiointiprosessin nopeasti alulle. Sertifiointiprosessi saattaa Venäjällä kestää todella kauan (jopa yli 2kk), joten nämä sertifikaatit pitää saada kuntoon, ennen kuin asiakas haluaa tilata tuotteita. Tein tuotteille laskun ja tilasin DHL kuljetuksen MyDHL Express -sähköisen palvelun kautta huomiseksi. Merkitsin laskuun ja rahtikirjaan, että nämä tuotteet ovat "cosmetic samples for certification purposes".

Keskiviikko

DHL tuli noutamaan paketin, jossa on sertifioitavaksi menevät tuotteet. Ilmoitin samalla venäläiselle kollegalleni, että paketti on haettu sekä seurantakoodin sille.

Katsoin tuotesaldoja ja suunnittelen seuraavia tilauksia.

"Russian Weekly meeting" kävimme läpi ajankohtaisia asioita ja myyntejä. Covid-19 alkaa pikkuhiljaa näkymään myös Venäjällä.

Sain vastauksen hyväntekeväisyysjärjestöltä, että he voivat noutaa vanhenevaksi menevät tuotteet parin viikon päästä. Tein DL:ssä lähetteen ja lähetin sen varastollemme, jotta he voivat pakata tuotteet valmiiksi lavalle. Jäin odottelemaan tietoa lavan painosta ja mitoista, jotta voin ne ilmoittaa eteenpäin hyväntekeväisyysjärjestölle noutoa varten. Ilmoitin samalla kirjanpitäjällemme näiden tuotteiden arvon.

Vihdoinkin sain tiedon varastolta, että Bulgarian kuorma on saapunut varastollemme. Varasto oli myös punninnut kaikki lavat ja ilmoitti minulle mitat sekä lavojen painot. Sain nämä tiedot laitettua suoraan delivery documentseihin, joiden tekemistä jatkoin.

Torstai

Jatkoin Venäjälle lähtevien delivery documentsien tekemistä.

Venäläisen asiakkaan kuormaa tultiin hakemaan, mutta heti kättelyssä tuli ongelmia. Varastosta soitettiin ja sanottiin, ettei kuorma mahdu sisälle kuorma-auton takaosasta. Lavojen mitat oli ilmoitettu vastaanottajalle, joten ihmettelin, miksi he olivat tilanneet väärän ko-

koisen auton noutamaan kuormaa. Kuski oli vain venäjää puhuva eikä varastollamme kukaan osaa puhua venäjää, joten pyysin varastovastaavaa antamaan puhelimen kuskille, jotta saisin nopeammin selvitettyä asian. Hetken päästä selvisi, että lavat saataisiin mah- tumaan sivuoven kautta, mutta kuski ei ollut osannut selvittää asiaa varastohenkilöille. Näin saimme kuorman lastattua ja auton matkaan. Ilmoitin vielä sähköpostitse asiak- kaalle, että heidän kuorma lähti varastoltamme.

Pidimme pomoni kanssa palaverin Baltic Hospitality Forumiin liittyen. Suunnittelimme ja ideoimme ständille otettavista tuotteista, hinnastoista, bannereista jne. Kysyimme samalla Bulgarilta ja Ritualsilta markkinointimateriaalia sekä tuotteita mukaan, joita voisi antaa vie- raille ”Goodie Bageissä”. Aikataulutimme myös, milloin kaiken pitäisi olla valmiina, milloin varaamme hotellit ja laivaliput.

Jatkoin saldojen läpikäyntiä ja tilausten tekoa.

Varmistin kuljetusyhtiölle, että saimme Bulgarin kuorman ajoissa varastollemme ja Venä- jälle lähtevän auton aikataulu pitää. Odotan nyt heiltä ilmoitusta auton tiedoista sekä kus- kin yhteystiedoista. Samalla ilmoitin kuorman tarkan kokonaispainon ja lavojen mitat, jotka sain eilen varastoltamme.

Perjantai

Viikon viimeinen päivä meni suurilta osin vain rutiininomaiseen tekemiseen; asiakkaiden laskutus, sähköpostien läpikäynti ja vastaaminen, tuotesaldojen läpikäynti ja tilausten teko.

Jatkoin Venäjälle menevän kuorman delivery documentsien tekemistä. Kuorma on taas iso, joten dokumenttien teko vaatii aikaa.

Varasto ilmoitti minulle hyväntekeväisyyteen menevien tuotteiden lavan painon ja mitat. Lähetin nämä tiedot eteenpäin hyväntekeväisyysjärjestölle, jotta osaavat tilata oikeanko- koista kuljetusta.

Lähetin Bulgarille leimatun ja skannatun CRM:n sähköpostitse tiedoksi siitä, että olemme vastaanottaneet heidän kuorman varastollemme. Tämä käytäntö on aina heidän kans- saan.

Jatkoin Baltian hotellien läpikäyntiä.

Viikkoanalyysi

Meille saapui tällä viikolla Kiinasta laatu näytteitä. Laatu näytteet, eli ”Quality samples” ovat tuotteita, joita tehtaamme Kiinassa ovat meille valmistaneet ja konteissa lähettäneet. Näin pääsemme tarkastamaan jokaisen erän laadun.

Kiinaan on siirretty paljon tuotantoa, koska se on nähty kasvavien markkinoiden ja alhaisen työvoimakustannusten maana. Vaikka maiden välissä on etäisyyttä sitä ei yleensä pidetä isona ongelmana. Pitkien etäisyyksien vuoksi, laadunvalvonta hoidetaan Kiinassa paikan päällä. Näin myös tehdään, jotta välttyttäisiin virheellisten tuotteiden korkeilta kuljetuskustannuksilta. Monien suomalaisyhtiöiden ostovolyymi on kiinalaisten toimittajien silmissä varsin pieni, joka on hyvä ottaa huomioon. (Logistiikan Maailma s.a.)

Toimittajat Kiinassa eivät kuitenkaan vielä paljoakaan osallistu tuotekehitykseen. Tehtäessä hankintoja Kiinasta, kannattaa kiinnittää erityistä huomiota tuotteen laatuun ja tarkastaa se myös hyvin huolellisesti. Mahdolliset laatuongelmat eivät välttämättä johdu siitä, että kiinalaiset tarkoituksenmukaisesti valmistaisivat huonolaatuisia tuotteita. Syynä voi esimerkiksi olla se, että asiakkaan tarpeista ei ole riittävästi tietoa. Tutkimus- ja kehitystyön osaaminen ja halu lisätä sitä ovat myös tärkeitä toimittajan valintaperusteita. Yrityksen taloudellisen tilanteen seuraaminen on tärkeää kuten myös kasvuhalu ja -kyky. Kiinan kaupassa kriittisen tärkeitä asioita ovat tiedonvaihto ja kommunikointi ja ne vaativat usein paikalla oloa. Kiinalaisessa liiketoiminnassa arvostetaan sekä pitkiä yhteistyö- että henkilökohtaisia suhteita. (Logistiikan Maailma s.a.)

3.10 Seurantaviikko 10: 09.03.2020 – 13.03.2020

Maanantai

Viikko alkoi perinteisesti laskutuksella, sähköposteilla ja viikkovarastontäsmäytyksellä, jonka arvon ilmoitin ”Weekly Meeting”-palaverissa.

Sain ilmoituksen venäläiseltä kollegaltani, että DHL paketti, jossa tuotteet sertifiointia varten ovat perillä Venäjällä. Hän toimittaa ne edelleen sertifioitavaksi.

Tein valmiiksi Venäjän delivery documentsit. Kollegani Venäjältä tarkisti ne ja pääsin tekemään EX1-vienti-ilmoituksen sekä tarkistin kuljetusyhtiöltä tulleen CRM:n. Lähetin varastolle myös lava etiketit, jotta voivat liimata lavoihin ne kiinni.

Tiistai

Tulostin, leimasin, allekirjoitin ja skannasin kaikki delivery documentsit. Lähetin kaikki tarvittavat dokumentit varastolle tulostettavaksi kuskille. Varastolta kuitattiin minulle, kun kuski oli lähtenyt ja minä informoin venäjällä olevaa kollegaani, että auto on matkalla. Kuljetusliike soitti minulle ja ilmoitti, että kuski oli laskenut eri lavamäärän kuin minkä olen heille ilmoittanut. Soitin varastoon ja kysyn, että ovatko he varmasti lastanneet kaikki lavat rekkaan. Varastosta varmistettiin minulle, että ilmoittamani lavamäärä on rekassa ja kuski on todennäköisesti laskenut lavat väärin. Ilmoitin tästä kuljetusliikkeelle ja sovimme, että he pysäyttävät kuskin vielä ennen rajaa heidän omassa varastossaan ja varmistavat asian. Tässä tilanteessa kuljetusliike joutuu rikkomaan sinetin avatessaan perävaunun, jolloin meidän varaston vastuu lavojen kuormaamisesta loppuu. Sovittiin kuljetusliikkeen kanssa, että he laittavat uuden sinetin ja tekevät tarvittavat paperit uudelleen. Illemmalla selviää, että kuski on tosiaan laskenut lavat väärin ja kaikki lavat ovat kyydissä niin kuin pitääkin.

Jatkoin saldoja läpikäyntiä ja suunnittelin ostoja.

Baltian hotellien läpikäyntiä.

Kävin hyväksymässä laskuja Baswaressa. Samalla huomasin, että yksi Postin lasku oli laskutettu väärin. Viroon menneestä kuormasta oli laskutettu Espanjan menevän hinta. Lähetin tästä selvityspyynnön Postin yhteyshenkilöllemme.

Keskiviikko

Pidimme lyhyen ”Russian Weekly Meeting”, koska kollegallani oli kiire asiakastapaamiseen. Kävimme myynnit, asiakkaat sekä Covid-19 tilannetta läpi.

Kirjanpitäjämme ilmoitti minulle, että yksi asiakkaamme on maksanut meille kahteen kertaan saman laskun. Lähetin sähköpostia asiakkaalle selittäen tilanteen ja pyysin häneltä tilitietoja, jotta voimme maksaa takaisin liikamaksun.

Loppupäivä menikin Baltian hotellien läpikäynnissä, saldojen tarkkailussa, ostojen suunnittelussa sekä Kiinasta tulevien konttien kokojen läpikäynnissä ja suunnitellessa tarvittavia siirtoja

Torstai

Laskutusta tehdessä huomasi jo notkahdusta tilauksissa johtuen Covid-19 tilanteesta. Laskutettavien asiakkaiden määrä oli laskenut, joka tarkoittaa, että tilauksia ei ole tullut normaaliin tapaan.

Bulgari seuraa tarkasti jälleenmyyjien nettisivuja, jotta kuvat ja tiedot ovat ajan tasalla. He antavat helposti palautetta, jos huomaavat puutteita. Meillä on tulossa uudet nettisivut, emmekä ole nyt sen takia uudistaneet kuvia niihin, koska uudet kuvat ja tiedot tulevat uusille kotisivuille. Tästä jouduimme muistuttamaan, kun Bulgarilta tuli pyyntö päivittämään uusimpiin tuotekuviiin.

Kiihtyvän ja huononevan Covid-19 takia Bulgari on perunut Suomen ja Venäjän visiittinsä, joka piti olla maaliskuun loppupuolella. Myös Suomessa alkaa näkymään koronatilanne ja kaikki jännittyneinä miettivät mitä tapahtuu.

Tuotesaldot ja ostojen suunnittelua.

Aloitin uuden projektin vaihtamalla Bulgarin ja Hermeksen tuotenumeroita vastaamaan brändien omia tuotenumeroita, koska se helpottaa tuotteiden tunnistamista ja tilaamista. Kävin kaikki tuotteet läpi näiden kahden brändin kohdalla ja kävin vaihtamassa tuotenumeroita. Ilmoitin myös tästä muutoksesta varastollemme, jotta he voivat päivittää myös heidän järjestelmään uudet tuotekoodit.

Perjantai

Selkeästi hiljaisempi perjantai, koska koronatilanne alkaa kärjistymään myös Suomessa. Laskutusta tehdessä huomaa laskua edellisestä päivästä.

Jatkoin Bulgarin ja Hermeksen tuotenumeroitten vaihtoa. Samalla tarkistin tuotteiden oikeat nimet, ostohinnat sekä pakkauskoot.

Saldojen läpikäyntiä ja ostojen suunnittelua.

Baltian hotellien läpikäyntiä.

Viikkoanalyysi

Viimeisenä seurantaviikkona Covid-19 tilanne sekä Suomessa, että maailmalla alkaa näkymään erittäin paljon. Epävarmuus ja tietämättömyys tilanteesta näkyy hyvin tilausten vähenemisellä. Meillä kuitenkin lähti vielä yksi kuorma Venäjälle. Kuljettajan kanssa oli sekaannusta kuorman koosta ja se jouduttiin pysäyttämään kuljetusliikkeen toimesta ennen rajaa ja tarkistamaan lavojen oikea määrä.

”Ennen kansainvälisen kuljetuksen aloittamista kuljettajan pitää tarkistaa asiapapereiden lisäksi myös kuljetettavat tavarat (tavarat ja pakkausten ulkonäkö sekä vastaavuus CMR-rahtikirjan tietoihin). Jos kuljettaja huomaa, että

- tavara tai sen pakkaus on vahingoittunut (ulkonäkö)
- pakkauksien määrä ja merkinnät eivät vastaa CMR-rahtikirjassa annettuja tietoja tai
- kuljettaja ei ole voinut tarkastaa kuormaa oltuaan poissa lastauksen aikana, hänen on tehtävä varauma CMR-rahtikirjan kohtaan 18.

Esimerkkejä kirjattavista varaumista:

- Tavara on vastaanotettu ilman tarkastuslaskentaa, sinetti on käyttökuntoinen, sinetin nro XXXX.
- Lähettäjä on hoitanut tavarat lastaamisen ja kiinnittämisen kuljettajan poissa ollessa.
- Tavaramäärä ei vastaa CMR-rahtikirjassa annettuja tietoja (vähemmän tai enemmän).
- Tavara on vahingoittunut (kosteus, jäätyneisyys).
- Pakkaus on vahingoittunut. Kuljettajan on sovittava lähettäjän edustajan kanssa kaikista varaumista ja niistä pitää olla merkintä (lähettäjän allekirjoitus) CMR-rahtikirjassa. Mikäli tämä ei ole mahdollista, kuljettajan täytyy kysyä ohjeita esimieheltään tai kieltäytyä suorittamasta kuljetustehtävää.” (Rajaliikenne s.a.)

Sinetti lisää kuljetusturvallisuutta ja estää asiattomien pääsyn sinetöityyn rekan peräkärnyyn. Ehjä sinetti on takuu onnistuneesta tavarat toimituksesta, alkuperäisyydestä sekä aitoudesta.

4 Yhteenveto ja johtopäätökset

Opinnäytetyöni valmistuminen kesti suunniteltua kauemmin koronavuoden tuomien asioiden takia. Alle kouluikäiset lapset, pelko taudin vakavuudesta ja työpaikan menettämisestä sekä yksinkertaisesti ajanpuutteesta johtuen oma jaksaminen ja terveys oli ollut paikoin vaakalaudalla. En kuitenkaan halunnut heittää koulunkäyntiä hukkaan, joten opiskeluoikeuden lähestyessä loppua tein kaikkeni, jotta saan puristettua tämän opinnäytetyön hyvin lyhyessä ajassa valmiiksi.

Korona vaikutti Yritys X toimintaan hyvin suoraan. Heti, kun rajoitukset keväällä 2020 astuivat voimaan, vaikutus oli suuri. Asiakkaiden tilaukset loppuivat kuin seinään ja alkoi yrityksen tekohengitys. Lomautuksista alettiin puhumaan, mutta ne otettiin vasta käyttöön syksyllä 2020. Oma työarki vaihtui nopeasti hektisestä ns. rauhalliseen To Do-listan tyhjentämiseen. Pidimme tiimin kesken myös paljon ideointipalavereita, että miten yritys selviää koronatilanteesta sekä millaista lisämyyntiä keksimme. Ensimmäisenä tuli tietenkin mieleen kasvomaskit sekä käsidesit. Olihan meillä Kiinassa jo pitkäaikainen yhteistyökumppani, jolta mahdollisesti saisimme näitä teetettyä järkevään hintaan.

Koronatilanne oli hyvin alkuvaiheista asti läsnä meidän työyhteisössä, koska olimme päivittäin yhteydessä Kiinalaiseen yhteistyökumppaniimme. Korona asia vaikutti vielä tammi-kuussa 2020 hyvin kaukaiselta ajatukselta ja yhteistyökumppanimme viestit koskien sairastapauksia ja kokonaisten tehtaiden ja alueiden sulkua epätodellisilta.

Kesällä 2020 oli onneksi rajoituksia poistettu ja ihmiset lähtivät liikkeelle sekä yöpyivät hotelleissa. Elämä tuntui melkein normaalilta. Syksyllä tulikin toinen aalto ja meillä alkoi lomautukset. Vuoden vaihteessa minulta loppuivat työt.

4.1 Oman kehittymisen arviointia ja tavoitteiden toteutuminen

Jokaisen seurantaviikon aikana työssäni korostui tehokkaan ajankäytön, organisoinnin, ennakoinnin, ryhmätyöskentelytaitojen sekä prosessien ja työkalujen tuntemisen merkitys. Opinnäytetyön tekemisen aikana olen huomannut, kuinka paljon joskus minulle hyvin vieraita asioita jo osaan. Olen saanut koulussa opitulle teorialle käytännön kokemusta tässä työssä, joka on ollut hyvin monimuotoista ja kirjavaa. Olen päässyt myös käytännössä kokeilemaan asioita, joita koulussa opin, muun muassa ostoissa ja varastonhallinnassa, venäjän vientidokumenttien teossa sekä ymmärsin paremmin business-venäjää. Opin ostoista ja niiden suunnittelusta, miten varastonkierto pysyisi tehokkaana ja oikeat tuotteet ovat varastossa oikeaan aikaan. Opin paljon myös logistiikasta; mitkä asiat vaikuttavat kuljetuksiin, Incoterms eli toimituslausekkeista ja niiden vaikutuksista. Ja ehkä minulle mielenkiintoisimmasta osa-alueesta, Venäjän viennistä. Myynnistä/jakelusta Venäjällä, tullimuodollisuuksista (vientiasiakirjat) sekä hotellibisneksestä yleisesti.

Suurimpia haasteita työssäni koin Venäjän viennissä. Venäjällä olevat lait ja varsinkin viennissä alati muuttuvat säädökset ja Venäjän tullin arvaamaton toiminta vaikeuttivat muun muassa nopeaa tuotteiden toimitusta Venäjälle. Myös ostojen suunnittelu ilman kunnollista toiminnanohjausjärjestelmää sekä uusiasiakashankinta Baltiasta ja kilpailu Baltian markkinoilla olivat haasteellisia asioita työssäni.

Uusien asioiden oppiminen motivoi minua suuresti. Haluan ehdottomasti myös jatkossa kehittyä työntekijänä sekä edistää työuraani jatkuvasti oppimalla uusia asioita. Jatkossa ostajan työssä minun olisi hyvä kehittää osaamistani erilaisten työkalujen käytössä entisestään. Minulta ei esimerkiksi löydy SAP-toiminnanohjausjärjestelmän osaamista ja se kiinnostaa hyvin paljon sekä sen takia, että sitä käytetään hyvin laajasti, että uskon sen olevan erinomainen työkalu ostojen teossa. Ja lopuksi, nautin suunnattomasti monikulttuurisessa ympäristössä työskentelystä, jossa saan hyödyntää hyviä englannin- sekä venäjän kielen taitojani. Se motivoi minua ja tuo henkilökohtaista lisäarvoa työn tekemiseen.

Nyt opinnäytetyön viimeistelyvaiheessa olen jo työllistynyt uuteen työpaikkaan ja pääsen oppimaan edellisessä kappaleessa esitettyjä asioita. Nykyinen työni on perinteikkäässä maahantuontiyrityksessä, jossa vakituinen tehtäväni on Procurement planner. Opinnäytetyö, sekä yritys, jota opinnäytetyöni käsitteli, auttoivat minua urallani eteenpäin.

Taulukko 2. Kehityssuunnitelman toteutuminen

Otsikko	Kuvaus kehitys- kohteesta	Onko viikkojen työtehtävät autta- neet kehittymään tässä kehityskoh- dassa	
Oman työn vaiku- tus	Oman työn organi- soiminen	Nopea reagointi ti- lanteisiin. Stressin- hallinta lisääntyi ko- ronavuotena.	Kehittyminen
Työyhteisö	Ruotsin kielen opet- telu	Ei täysin, mutta kuullun ymmärtämi- nen parani.	Kehittäminen
Kokonaisuuden ymmärtäminen	Ostot ja niiden suunnittelu	Työkaluina Excel ja omat kaavat tuottei- den riittojen laske- miseen. Ostojen ai- katauluttaminen ka- lenteriin.	Substanssi
Ominaisuudet, jotka liittyvät työ- hön	Venäjän vienti	Vientidokumenttien kehittäminen, mm. dokumenttipohjat, laskukaavat. Huo- lellisuus.	Kehittäminen

Lähteet

Basware s.a. Basware InvoiceReady Käytönaikainen ohje. Luettavissa: <https://ostolas-kut.tietokonttori.fi/neo/help/fin/Topics/Kaytonaikainen.ohje.html>. Luettu: 16.05.2021.

Chestny Znak s.a. O Chestnom Znake. Luettavissa: <https://chestnyznak.ru/en/o-chestnom-znake/#0>. Luettu: 17.05.2021.

Finanssiala 2021. Verkkolaskutus (Finvoice). Luettavissa: <https://www.finanssiala.fi/aiheet/verkkolaskutus-finvoice/#/>. Luettu 22.05.2021.

Lahti, S. & Salminen, T. 2014. Digitaalinen taloushallinto. [Helsinki]: Talentum. Luettavissa: <https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.haaga-helia.fi/teos/BAEBDXC-TDG#kohta:78>. Luettu: 23.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Hankintastrategiat ja ostoportfolio. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/hankintatoimi-ja-ostotoiminta/hankintastrategiat-ja-ostoportfolio/>. Luettu: 14.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Kauppalasku. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkomaankaupan-asiakirjoja/kauppalasku/>. Luettu: 16.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. LCCS – Kaukoita. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/kansainvalinen-hankinta/lccs-kaukoita/>. Luettu: 25.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Linjaliikenne. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kuljetus/merikuljetus/linjaliikenne/>. Luettu: 17.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Maantiekuljetuksiin liittyviä termejä. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kuljetus/maantiekuljetus/termit/>. Luettu: 16.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Tavoitteet ja vastuut hankinnassa ja ostossa. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/hankintatoimi-ja-ostotoiminta/tavoitteet-ja-vastuut/>. Luettu 14.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Suomi.fi-tunnistautuminen tullin palveluissa. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/suomi-fi-tunnistautuminen-tullin-palveluissa/>. Luettu: 15.05.2021.

Logistiikan Maailma s.a. Vientitullaus. Luettavissa: <https://www.logistiikanmaailma.fi/kauppa-tullaus/ulkokauppa/vientitullaus/>. Luettu: 15.05.2021.

Nieminen, S. 2016. Hyvä hankinta - parempi bisnes. [Helsinki]: Talentum Pro. Luettavissa: [https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.haaga-helia.fi/teos/FAGBHXC-TEB#/kohta:1\(\(20\)Hankintojen\(\(20\)rooli\(\(20\)liiketoiminnassa\(\(20\):1.2\(\(20\)Mit\(\(e4\)\)on\(\(20\)hankinta?\(\(20\)piste:b155](https://bisneskirjasto-almatalent-fi.ezproxy.haaga-helia.fi/teos/FAGBHXC-TEB#/kohta:1((20)Hankintojen((20)rooli((20)liiketoiminnassa((20):1.2((20)Mit((e4))on((20)hankinta?((20)piste:b155). Luettu: 14.05.2021.

Rajaliikenne s.a. Rekalla Venäjällä. Luettavissa: https://www.rajaliikenne.fi/doc/Rekalla_venajalla_2010.pdf. Luettu: 25.05.2021.

Rinki s.a. Tietoa Ringistä. Luettavissa: <https://rinkiin.fi/tietoa-ringista/>. Luettu: 17.05.2021.

Santalahti, H. 2017. Merikuljetus Kiinasta – keskeiset tekijät aloittavalle tuontiyritykselle. AMK-opinnäytetyö. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu, Liiketalouden koulutusohjelma. Luettavissa: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/136365/Santalahti_Heli.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Luettu: 25.05.2021.

Suomalais-Venäläinen Kauppakamari SVKK 2020. Tarvitseeko tuotteeni sertifikaatin? Toimi näin. Luettavissa: <https://www.svkk.fi/uutishuone/tarvitseeko-tuotteeni-sertifikaatin-toimi-nain/>. Luettu: 16.05.2021.

Suomalais-Venäläinen Kauppakamari SVKK 2019. Tuotteiden merkintä QR-koodilla herättää huolta - "Tarkoituksena ei ole kiristää ruuveja". Luettavissa: <https://www.svkk.fi/uutishuone/tuotteiden-merkinta-qr-koodilla-herattaa-huolta-tarkoituksena-ei-ole-kiristaa-ruuveja/>. Luettu: 17.05.2021.

Suomi.fi 2020. EORI-numeron hakeminen. Luettavissa: <https://www.suomi.fi/palvelut/eori-numeron-hakeminen-tulli/6b86b62a-3fb8-4906-9eae-108d338d5f11>. Luettu: 15.05.2021.

Tukes s.a. Vastuuhenkilön velvollisuudet. Luettavissa: <https://tukes.fi/kemikaalit/kosmetiikka/toimijaroolit/vastuuhenkilon-velvollisuudet>. Luettu: 16.05.2021.

Tulli s.a. Ilmoitusprosessi viennissä. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti/ilmoitusprosessi-viennissa>. Luettu: 15.05.2021.

Tulli s.a. Vienti. Luettavissa: <https://tulli.fi/yritysasiakkaat/vienti>. Luettu 15.05.2021.

United Nations s.a. Executive Guide on the Electronic Consignment Note. Luettavissa: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G18/038/65/PDF/G1803865.pdf?OpenElement>. Luettu: 16.05.2021.

Varova 2014. Pakkalista, packing list. Luettavissa: <https://varova.fi/sana/pakkalista-packing-list/>. Luettu: 16.05.2021.

Visma s.a. Maksumuistutus - Mikä on maksumuistutus? Luettavissa: <https://www.visma.fi/epasseli/kirjanpidon-sanakirja/m/maksumuistutus/>. Luettu: 17.05.2021.