

Toimittajaverkoston kilpailukyvyn haasteita deflaatioympäristössä

Hans Syväjärvi, DI

27.1.2009

SISÄLTÖ

- Inflaation vs deflaatio
- Voittajia ja häviäjiä deflaatiossa
- Lääkkeitä asiakkaalle
- Lääkkeitä toimittajalle

INFLAATIO JA DEFLAATIO

- Rahan ja luoton määrän lisääntymistä suhteessa saatavilla oleviin hyödykkeisiin
 - Pääsääntöisesti nousevat omaisuusarvot
 - Nouseva kysyntä ja kapasiteettipula
 - Rahaa kannattaa lainata ja ottaa lainaksi
 - Optimistinen joukkomieliala
- Rahan ja luoton määrän vähenemistä suhteessa saatavilla oleviin hyödykkeisiin
 - Säälimätön ja sitkeä lähes kaikkien omaisuuslajien arvon aleneminen
 - Laskeva kysyntä ja ylikapasiteetti
 - Raha pidetään mieluummin itsellä kuin lainataan
 - Pessimistinen joukkomieliala

VOITTAJIA JA HÄVIÄJIÄ

- Uusi teknologia, radikaalisti uudet ratkaisut
- Matalan kustannustason vahvan brändin päivittäistarvikkeet
- Pakolliset vahvan patenttisuojan tuotteet
- Pienimuotoinen luksus
- Tuottavuuden parantajat
- Tuloksellinen talouskonsultointi
- Vanha teknologia, ajoneuvot, rakennukset, kauppa, maatalous
- Kapasiteetin lisääjät
- Myöhäistettävät investoinnit
- Teolliset raaka-aineet
- Julkishallinto
- Sijoitustoiminta

LÄÄKKEITÄ ASIAKKAALLE

- Tule velattomaksi, maksa heti kassasta
- Perusta Kustannus & Tuottavuusyksikkö auttamaan myös avaintoimittajiasi
- Kehitä toimintasi kilpailukyky nopeasti tasolle, jolla voit kilpailla ketä tahansa vastaan
- Muuta toimittajiesi avulla tuotteitasi nopeammin valmistettavaksi
- Miten voisit auttaa asiakastasi parantamaan omaa tehokkuuttaan

LÄÄKKEITÄ ASIAKKAALLE

- Ostohintojen alentaminen
 - Kilpailuta kaikki toimittajasuhteet
 - Hyväksy vain tarjouspyynnön mukaiset tarjoukset
 - Käy katsomassa kun toimittaja laskee hinnan
 - Kellottakaa tuotteenne valmistusajat yhdessä
 - Hae raaka-aineiden hinnanalennushyöty itsellesi
 - Tilaus-toimitus-prosessin kertakustannusten alentaminen

LÄÄKKEITÄ TOIMITTAJALLE

- Tule velattomaksi, maksa käteisellä
- Alenna liiketoimintaan sitoutuneen pääoman määrää
- Alenna kustannustasoa kaikin keinoin, kertakustannukset
- Muuta prosesseja tehokkaammaksi pienerätuotantoon
- Varaudu kuiviin kausiin
- Paranna tuottavuutta kilpailijoitasi nopeammin
- Karsi kaikki turha lisäarvoa tuottamaton toiminta, siivoa

LÄÄKKEITÄ TOIMITTAJALLE

- Markkinointi
 - Montako uutta työtä olet saanut firman T-paitojen avulla?
 - Kuka käy nettisivuillasi? Saako hän sieltä mitään?
 - Pitkäaikaisetkin toimittajasuhteet löystyvät. Uhka vai mahdollisuus?
 - Hanki tuottavuusbisneksen asiakkaita
 - Hanki töitä myös kaverillesi
 - Oletko varmasti hyödyntänyt nykyisten asiakkaittesi koko potentiaalin?

Lukusuosituksia

- Robert Prechter 2000 ja 2003:
 - Conquer The Crash
 - Socionomics: The Science of History and Social Prediction
- Gary Shilling 1999:
 - Deflation: How to Survive & Thrive in the Coming Wave of Deflation

Monipuolista osaamista....

