

Guru-seminar

Faglig oppdatering



VELKOMMEN på seminar!
15. - 24. oktober 2007



Tim Underhill: Bedre samarbeid gir 3 - 7% mer netto.



Ola Thune: På rett spor.



Nils Ofstad:
Hydraulikk satt i system.



Eli Rolfstad: HMS og tilstedebonus gir bedre miljø og mindre fravær.



Trond I. Østgaard: Hurtigruten, Historien, skipene og reisen. Hvem vet mer?

GURUSEMINAR



Bedre samarbeid betyr 3-7% bedre margin for sluttbruker

Tim Underhill
er president i *Strategic Business Solutions LCC*. Han har jobbet for store oljeselskaper, som *Amoco*, *Chevron* og *ExxonMobil*.

Kunder har alltid kommunisert overfor leverandørene sine at de vil ha lavere priser, og tilleggstjenester. I de siste årene har man sett hvordan kundene i betraktelig grad har økt presset på distributørene grunnet kravene om disse reduserte kostnadene. Og presset er økende.

Ikke bare fordi noen i markedet alltid ser ut til å være enige i kundenes krav, og oppmuntrer dem til å kreve mer. Presset på kundens fortjeneste fortsetter å øke, og den største muligheten til å redusere utgiftene finnes blant kostnadene for varer og tjenester.

Et senter for avanserte handelsstudier, CAPS (Center for Advanced Purchasing Studies), anslår at et gjennomsnitt på mellom 55 og 65 prosent av kundenes inntekter brukes til kjøp av varer og tjenester. I en CAPS-studie anslo visepresidenten for nordamerikanske innkjøp og bedriftsforhold i Honda Motor Company at 80 prosent av utgiftene for å produsere en bil er kjøpskostnader. Det gjør at prisene på varer og tjenester veldig lett blir en skyteskive når bedriftene ønsker å forbedre lønnsomheten.

Kundene kan gjøre mer enn å se på prisene for å redusere utgiftene. En studie som ble gjennomført for Distribution Research and Education Foundation (DREF) – *Team Up! Profit Up!* («Sammen om bedre fortjeneste!») – konkluderte med at kundene benytter over 187 forskjellige tiltak for å forbedre fortjenesten ved hjelp av sine leverandører, hvorav 65 tiltak var vanlige på tvers av de forskjellige bransjer. Tiltakene inkluderte sju hovedkategorier for mulig kostnadsreduksjon:

1. Kapitalbinding
2. Ytelse
3. Lagerbeholdning
4. Administrative utgifter
5. Teknisk støtte
6. Informasjonsdeling
7. Kvalitetsstyring og HMS

Kunder som har anstrengt seg for å gjennomføre disse tiltakene, har oppnådd slående resultater. Supply Chain Council, en gruppe bedrifter som deler kunnskaper om beste rutiner og om finansielle data i forbindelse med kostnader knyttet til forsyningskjeden, har anslått at bedrifter som aktivt etterstreber styring av forsyningskjeden for strategisk å redusere kostnadene har vært i stand til å øke fortjenesten med mellom 3 og 7 prosent av omsetningen.

Hva skjer når ting flater ut? Hva skjer når kunden ikke lengre finner nye muligheter til å redusere utgifter knyttet til leverandørene sine? Det må jo skje til slutt, for leverandørene kan ikke fortsette å tilby flere tjenester gratis og samtidig redusere prisene. Og de kan heller ikke hele tiden henvende seg til produsentene sine og be om rabatter når deres egne kunder krever lavere priser. Til slutt vil distributørene og leverandørene deres nå et punkt hvor de ikke kan yte mer. Hva vil kundene da gjøre?

De vil søke etter alternativ for det er de nødt til. Presset er for stort til at de ikke kan gjøre det. Det siste alternativet som kom, var e-handel. Selv om det ikke har blitt en eventyrlig suksess ennå, gir det kundene noe håp for fremtiden. Mange proponenter foreslår at e-handel med tiden kan redusere innkjøpskostnadene med mellom 5 og 20 prosent. Hvordan? Ved at man

kutter i utgifter tilknyttet administrasjon, varebeholdning og salg. De fleste distributører anser det som usannsynlig at man kan redusere kostnadene for varekjøp med 20 prosent, inntil man analyserer og gjør noe med dagens dobbeltfunksjoner i forsyningskjeden. I en rapport fra 1998 som heter *Facing the Forces of Change* fant man at 25 prosent av utgiftene i forsyningskjedene er overflødige. Dersom kundene kunne fjerne noen av dobbeltfunksjonene (overflødigheten), kan de oppnå lavere priser.

Ved å gjøre dette kan kundene naturligvis miste verdier og fordele verdier som skapes i forsyningskjeden, men de fleste kunder vet ikke hvor mye dette er verdt. Det de vet, er hvor mye de vil spare hvis de finner ut hvordan de kan redusere disse kostnadene og oppnå lavere priser. Her ligger problemet. Kundene kommer til å finne en måte å redusere kostnadene sine på. Kanskje ved at de benytter e-handel og EDI. Kanskje ved å kjøpe direkte fra produsent uten mellomledd. Kanskje ved å oppsøke kilder i andre land. Alle alternativene medfører nye utfordringer og utgifter. Men de gir også kunden utsikt til reduserte kostnader. Hvis ikke leverandørene finner ut hvordan de skal redusere de overflødige kostnadene og bli et enda mer effektivt ledd i forsyningskjeden, vil kundene gjøre det. I så tilfelle er dette noe leverandørene og produsentene ikke kommer til å like.

Gode og dårlige nyheter

De gode nyhetene er at mange kunder, distributører og produsenter ser behovet for et tettere samarbeid for å gjøre forsyningskjedene mer effektive. Faktisk fant *Team Up! Profit Up!* ut at 90 prosent av distributørene og 83 prosent av produsentene anså behovet for et tettere samarbeid for å redusere kostnadene for å være veldig viktig eller ekstremt viktig. Men de dårlige nyhetene er at begge disse leddene i forsyningskjeden følte at de ikke hadde tid til å gjøre noe med disse kostnadene.

Resultatet: Vi prøver å oppnå forbedringer på egen hånd som i enkelte tilfeller forårsaker problemer for de andre leddene. For eksempel kan distributører prøve å tilby flere produkter til kundene sine og øke lønnsomheten pr. salg. Men flere varegrupper fører nødvendigvis til at man fokuserer mindre på produktene til en bestemt produsent, hvilket noen ganger medfører at man mister markedsandeler. I et forsøk på å gjenvinne den tapte markedsandelen knytter produsenten til seg flere distributører, og utvanner ytterligere egenarten distributøren har overfor kunden. Eller distributøren reduserer lagerbeholdningen i et forsøk på å kutte kostnader. Men dette reduserer verdien av de funksjoner de gjør for produsenten og kan føre til at produsentens kostnader øker fordi disse hele tiden må ha produkter tilgjengelig for å møte kundenes etterspørsel, og dermed må øke sitt eget lagerhold.

I virkeligheten vil verdiene som den enkelte partner i kjeden tilfører den andre bli vannet ut, og en kostnadsbesparelse for den ene fører gjerne til en merknad for den andre. Kort fortalt må vi finne ut hvordan vi kan samarbeide bedre for å redusere kostnadene i kjeden, til alles beste.

Hvordan komme i gang

Hvordan man skal komme i gang er ofte det vanskeligste i forbindelse med enhver endring. Tidsbegrensninger, andre tiltak, bekymringer i forbindelse med å finne en partner i kjeden som er villig til å samarbeide og en rekke andre årsaker gjør det vanskelig å ta det første steget. Men med så mange sluttbruker distributører og produsenter som er klar over at de er nødt til å ta tak i disse problemene, vil noen komme til å ta det første steget.

Når de gjør det, vil de ha et potensial til å utvikle et virkelig konkurransefortrinn – en mer kostnadseffektiv og mer effektiv forsyningskjede. Det er nøyaktig det kundene trenger, og det på en måte som kan få både distributøren og produsenten til å bli mer lønnsom og konkurransedyktig.

For de som vil vite mer og samtidig få 8 gode råd om hvordan de skal komme i gang, ta kontakt med:

TESS as, tlf. 32 84 40 00, eller mail tess@tess.no.

Faglig oppdatering

Hydraulikk satt i system

TESS - en naturlig leverandør

Nils Ofstad

Senior Engineer Hydraulic Systems
TESS as



Helt siden oppstarten i 1968 har eierne i TESS vært opptatt av å sette ting i system. For meg som driver med konstruksjon av hydrauliske systemer er det like viktig å sette hydrauliske komponenter sammen på en enkel og riktig måte. Dette sikrer at våre kunder får levert godt fungerende og driftssikre systemer. Riktig dimensjonering, riktig valg av komponenter og et oversiktlig system er nøkkelen til suksess.

TESS ivaretar all dokumentasjon som delelister på komponenter, slanger og registrering av skjemaer. All informasjon legges inn i database hvor alle TESS har tilgang. Systemet heter TSS (TESS Service System). Hydraulikk og service er viktige satsningsområder i TESS. Kundene skal føle trygghet ved nærhet og tilstedeværelse.

TESS har to klare målsetninger:

1) Etableringer der kunden er og ønsker vår tilstedeværelse. 2) TESSifisere verden med valgspåket: "We are going to hose around the world". Foruten nærmere 100 avdelinger i Norge er TESS etablert i Aberdeen i Skottland, Stenungsund i Sverige og Esbjerg i Danmark. I klartekst betyr dette:

TESS TTA - TESS TAR TOTALANSVAR

- også utover landegrensene

15. og 16. oktober, Oslo 23. oktober, Ålesund
17. oktober, Fredrikstad 24. oktober, Bergen
22. oktober, Ulsteinvik



HMS og sykefravær

Eli Rolfstad

HMS-leder i TESS as

"Bonus for å være på jobb", "Money talks", "Pengebonus til friske arbeidstakere". Dette er noen av overskriftene i dagspressen, da TESS presenterte sitt nye tiltak om tilstedebonus.

Utviklingen fra hendelsesbasert HMS-styring til systematisk risikobasert HMS-styring.

HMS er "in" i tiden. Ikke uten grunn. I dag er det et nødvendig verktøy for å henge med i en ellers hektisk hverdag. Vi i TESS er opptatt av de ansattes helse og sikkerhet. I tillegg har vi fokus på miljøet vi opererer i.

Seminaret vil inneholde generelle temaer innenfor HMS, samt eksempler fra hvordan TESS jobber med dette i praksis.

16. oktober, Oslo 22. oktober, Molde
18. oktober, Kristiansand 24. oktober, Bergen

Hurtigruten - Verdens vakreste sjøreise

Historien,
skipene og reisen

Trond I. Østgaard

Direktør, BI Drammen
Stifter av
Østenfjeldske Hurtigrutevenner



Hurtigruten har seilt kontinuerlig i 114 år, siden 2 juli 1893. Den ble opprettet på grunnlag av et statlig anbud med stabil og rask posthåndtering som hovedmål. Mange rederier har gjennom årene seilt i Hurtigruten, men fra 2006, altså 113 år etter at det hele startet, er det igjen ett rederi som står for det hele – Hurtigruten asa, med base i Narvik.

Hurtigruten er et arbeidsskip for Norskekysten. Det er ikke et klassisk cruiseskip, men et godt alternativ til de typiske cruiseopplevelsene. Samtidig er det en viktig del av lokaltransporten for folk på kysten, og en viktig godstransportør mellom nord og sør. Med innføringer av de ni nye skipene i perioden 1993 til 2003 har Hurtigruten også blitt en betydelig og ikke minst populær kurs- og konferansearena.

Det er i dag 35 havner og 11 skip å velge mellom, men det er bare TESS som kjøper en hel rundtur og bruker skipet i uvante fravann, nå for annen gang – det har ingen andre gjort.

15. - 24. oktober, hver dag på cruisene.

Subsidiert av BI og Hurtigruten.



På rett spor

Ola Thune

Har løst kompliserte draps- og kriminalsaker i over 25 år.

Vil du høre hvordan den kontroversielle politimannen og detektiven har lyktes alene eller sammen med sitt team der andre har gitt opp?

Thune presenterer underholdende og spennende lysbildeforedrag med konkrete eksempler fra sine største og viktigste kriminalsaker og oppdrag. På en levende og humorfylt måte forteller han om hvilke faktorer han bygger på for å lykkes - både for seg selv og for sitt team. Han legger særlig vekt på intuisjonens (magefølelsens) betydning. Andre viktige nøkkelord er - lederskap, motivasjon, kommunikasjon, besluttsomhet, utfordringer, overvinne motgang, osv.

15. og 16. oktober, Oslo.

Seminarprogram

Mandag 15. oktober 2007 - Oslo:

Kl. 13.00 – 13.45: Hydraulikk satt i system v/ Nils Ofstad
Kl. 15.00 – 15.45: På rett spor v/Ola Thune
Kl. 17.30 – 18.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard

Tirsdag 16. oktober 2007 - Oslo og Drammen:

Kl. 10.00 – 10.45: På rett spor v/Ola Thune (Oslo)
Kl. 12.00 – 12.45: HMS og sykefravær v/Eli Rolfstad (Oslo)
Kl. 13.30 – 14.15: Hydraulikk satt i system v/ Nils Ofstad (Oslo)
Kl. 15.30 – 16.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Oslo - Drammen)

Onsdag 17. oktober 2007 - Fredrikstad og Tønsberg

Kl. 12.00 – 12.45: Hydraulikk satt i system v/Nils Ofstad (Fredrikstad)
Kl. 14.00 – 14.45: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Fredrikstad)
Kl. 15.30 – 16.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Fredrikstad - Tønsberg)

Torsdag 18. oktober 2007 - Kristiansand og Egersund

Kl. 10.00 – 10.45: HMS og sykefravær v/Eli Rolfstad (Kristiansand)
Kl. 12.30 – 13.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Kristiansand - Egersund)

Fredag 19. oktober 2007 - Stavanger og Haugesund

Kl. 13.00 – 14.30: **Guru-seminar v/Tim Underhill**
Kl. 15.30 – 16.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Stavanger - Haugesund)

Lørdag 20. oktober 2007 - Stord og CCB:

Kl. 09.30 – 10.15: **Frokostseminar v/Tim Underhill (Stord)**
Kl. 12.30 – 13.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Stord - CCB)
Kl. 17.00 – 18.30: **Guru-seminar v/ Tim Underhill (CCB)**

Søndag 21. oktober 2007 - Kristiansund:

Kl. 13.30 – 14.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard

Mandag 22. oktober 2007 - Molde og Ulsteinvik:

Kl. 10.30 – 11.15: HMS og sykefravær v/Eli Rolfstad (Molde)
Kl. 12.30 – 13.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Molde - Ulsteinvik)
Kl. 17.30 – 18.15: Hydraulikk satt i system v/Nils Ofstad (Ulsteinvik)

Tirsdag 23. oktober 2007 - Ålesund og Florø:

Kl. 13.30 – 14.15: Hydraulikk satt i system v/Nils Ofstad (Ålesund)
Kl. 15.30 – 16.15: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard (Ålesund - Florø)

Onsdag 24. oktober 2007 - Bergen

Kl. 11.00 – 11.45: HMS og sykefravær v/Eli Rolfstad
Kl. 13.30 – 14.15: Hydraulikk satt i system v/Nils Ofstad
Kl. 17.00 – 17.45: Hurtigruten v/Trond I. Østgaard

Guru-seminar Tidligere foredragsholdere

1998 Craig Stainbrook
Partnering, Inplant,
moderne innkjøp

George Krauter
Integrerte forsyningstjenester

1999 David Thunder
Globalisering, EURO
og trender

Craig Stainbrook
Integrerte forsyningstjenester

Sonny Replogle
How to squeeze your
suppliers

Terry Brock
E-commerce

2000 J. Michael Marks
E-handel og logistikk

David Thunder
Globalisering, EURO
og trender

2001 J. Michael Marks
E-handel og logistikk,
innkjøp, lagerdrift

Craig Stainbrook
Integrerte forsyningstjenester

2002 J. Michael Marks
E-handel og integrerte
forsyningstjenester

Dave Kahle
Kick Off –
salg i det 21. århundre

2005 Terry Brock
Fra e-commerce til
r-commerce

2006 Dr. Madhav Pappu
RFID2 – Wireless Tecnology

**Elektronisk påmelding til seminarene:
eli.rolfstad@tess.no
Pr. tlf.: 915 38 483**

Verdifull kunnskap:

Seminarene på Industriens Motemesse er gratis. Ordinære priser ville vært kr 1.150,- for Guru-seminar og kr 550,- for faglig oppdatering.



Arrangør:
Postboks 1540
3007 Drammen
Tlf.: 32 84 40 45
Faks: 32 84 40 03
E-post: dvh@tess.no

TESS
SLANGER - TJENESTER - DVHP
Tlf.: 32 84 40 00
Faks: 32 84 40 01
E-post: tess@tess.no

Stiftelsen Tradebroker

Tlf.: 23 16 52 80
Faks: 23 16 52 81
E-post: post@tradebroker.no