



POTRA  
NORDIC INDUSTRY SOLUTIONS

Partnership Monitor®

# PARTNERSHIP MONITOR®

**Partnership Monitor®** on menetelmä teollisuusyrityksille tuottavuuden lisäämiseksi ja liiketoiminnan kasvattamiseksi hyvin toimivien asiakas- ja toimittajasuhteiden kautta.

**Partnership Monitor®** -menetelmässä ei keskitytä pelkästään suhteen toisen osapuolen kehittämiseen vaan nostetaan yhteinen liiketoimintasuhde kehittämisen kohteeksi.

**Partnership Monitor®** -menetelmää on hyödynnetty yli 300 liiketoimintasuhteessa.

**Partnership Monitor®** -menetelmä on kehitetty Vaasan Yliopistossa prof. Jukka Vesalaisen työryhmän toimesta.

# PARTNERSHIP MONITOR®

Menetelmä liiketoimintasuhteessa tuotettavan **tuottavuuden** ja **liiketoiminnan** kasvattamiseen.

# PROSESSI

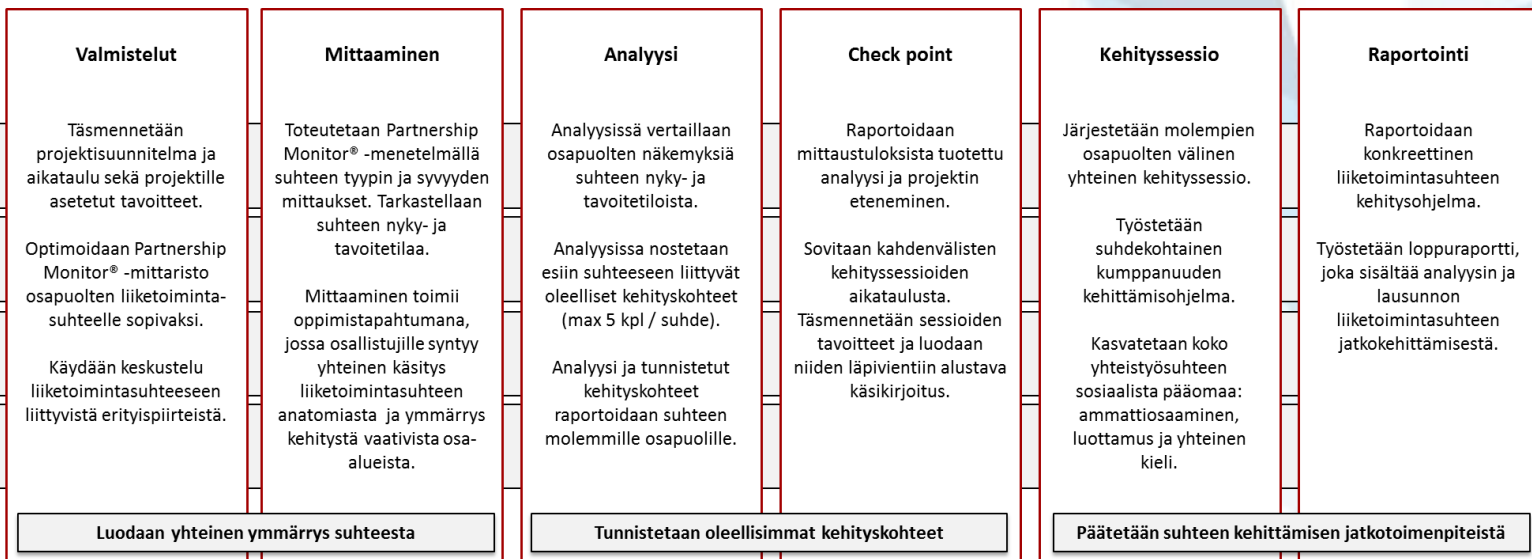
## KEHITYSTYÖN TAVOITTEET

Etsiä konkreettisia kustannussäästöjä ja kehittämiskohteita

Vahvistaa yhteisiä tavoitteita ja toimintatapoja

Selkeyttää suhteiden rajapintoja ja prosesseja

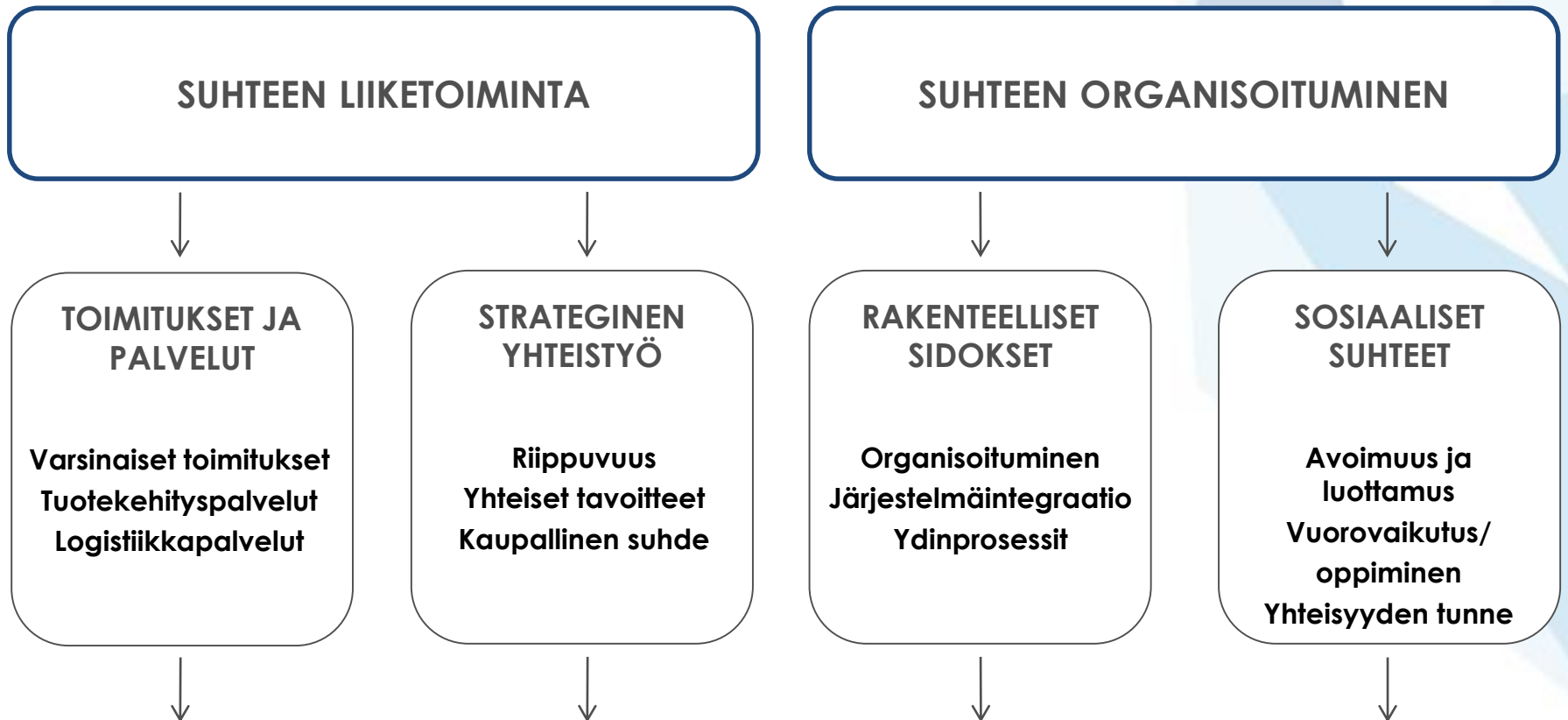
Parantaa informaation kulkua ja vuorovaikutusta



# VAIHEIDEN TUOTOKSET JA VAADITTAVA RESURSOINTI

TOIMENPIDE	TUOTOKSET	RESURSSIT
Valmistelut	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Täsmennetty projektisuunnitelma, tavoitteet ja aikataulu</li> <li>• Optimoitu Partnership Monitor® -mittaristo</li> <li>• Tunnistetut suhteen erityispiirteet</li> </ul>	POTRA
Mittaaminen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Numeerinen mittausdata suhteen osapuolten nyky- ja tavoitetila-arvioista</li> <li>• Kehityskohteiden tunnistaminen</li> <li>• Yhteinen ymmärrys liiketoimintasuhteen anatomiasta</li> </ul>	2-3 h per yritys (asiakas ja toimittaja erikseen)
Analyysi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Näkymät ja analyysit suhteen nyky- ja tavoitetiloista</li> <li>• Suositus oleellisimmista kehityskohteista</li> <li>• Muut havainnot</li> </ul>	POTRA
Check point	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Katsaus projektin etenemisestä</li> <li>• Kehityssession täsmennetyt tavoitteet ja aikataulu</li> <li>• Kehityssession alustava käsikirjoitus</li> </ul>	Puhelinpalaveri
Kehityssessio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suhteen kehitysohjelma toimenpiteineen</li> <li>• Yhteinen näkemys suhteen kehittämisestä</li> </ul>	2-3 h per yritys (paikalla suhteen molemmat osapuolet)
Raportointi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyysi ja lausunto suositeltavista jatkotoimenpiteistä</li> <li>• Jatkotoimenpiteistä sopiminen</li> </ul>	POTRA

# MITÄ MITATAAN JA KEHITETÄÄN?



Noin 40 asiantilakuvauksin esitettyä kysymystä kahdenvälisestä liiketoimintasuhteesta.

## ESIMERKKIKYSYMYS: VALMISTETTAVUUDEN ANALYSOINTI

Toimittaja suorittaa asiakkaan tuotekehitykseen liittyen osien ja komponenttien valmistettavuuden arviointia ja siihen liittyvää kehittämistoimintaa.

- 5 Tällainen toiminta on vakiintunutta ja sitä tapahtuu jatkuvasti.
- 4 Tällaista toimintaa on melko paljon (kuukausittain toteutuvaa).
- 3 Tällaista toimintaa on jonkin verran (useita kertoja vuoden aikana).
- 2 Tällainen toiminta on satunnaista (noin pari kertaa vuodessa).
- 1 Tällaista toimintaa ei ole.

## ESIMERKKIKYSYMYS: ORGANISOITUMINEN STRATEGISELLA TASOLLA

- 5 Yritysten yhteistyösuhdetta ohjaa *strateginen johtoryhmä*, johon kuuluu kummankin yrityksen puolelta suhteen kannalta keskeisiä avainhenkilöitä. Tämä ryhmä kokoontuu aktiivisesti (vähintään neljännesvuosittain).
- 4 Yritysten yhteistyösuhdetta ohjaa *strateginen johtoryhmä*, johon kuuluu kummankin yrityksen puolelta suhteen kannalta keskeisiä avainhenkilöitä. Tämä ryhmä kokoontuu normaalisti kerran vuodessa ja tarvittaessa useammin.
- 3 Yritysten yhteistyösuhdetta ohjaa strategisella tasolla tarpeen mukaan kokoontuva ryhmä avainhenkilöitä kummastakin yrityksestä.
- 2 Yrityksen yhteistyösuhdetta ohjataan strategiatasolla ostajan ja myyjän keskinäisessä vuorovaikutuksessa ilman varsinaista ohjausryhmätyöskentelyä.
- 1 Yritysten yhteistyösuhhteessa ei ole tunnistettavaa yhteistä strategisen johtamisen tasoa, joten sen organisoitumistakaan ei tarvita.

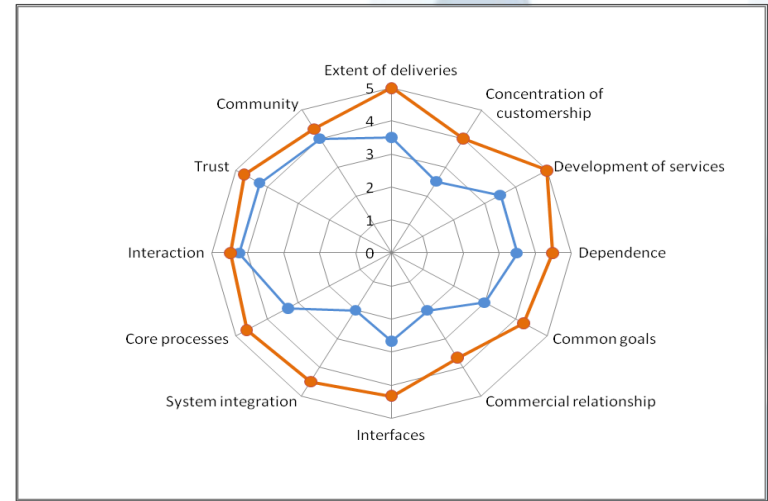


# PARTNERSHIP MONITOR® - ANALYYSINÄKYMÄ

1. Suhteen yleisilme



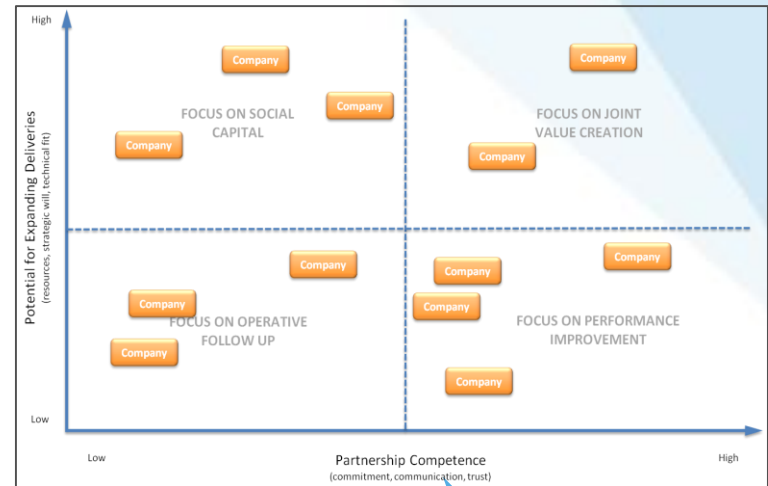
2. Radar-tarkastelu



3. Kysymykohtainen vertailu

STRUCTURAL LINKS	Buyer	Buyer	Supplier	Supplier	
	Current	Target	Current	Target	
<b>Interface structures</b>					
Organisation at the strategic level of the relationship	2	4	4	5	?
Organisation of product development, quality and other development	2	2	2	4	?
Organisation of production and deliveries	3	2	3	3	
<b>System integration</b>					
Order and delivery routines	2	2	1	1	
Supplier's production control and buyer's IT systems	2	3	2	4	
Compatibility of computer aided design systems	3	3	3	3	
Product configuration in the supplier's systems	1	4	1	3	
<b>Core processes</b>					
Description of the processes	2	3	3	3	
Awareness of processes	1	3	3	4	?
Development and profitability of the processes	1	3	3	4	?

4. Suhteiden kehitysporfolio



# MENETELMÄN HYÖTYJÄ

- Tuottaa merkittäviä suoria ja epäsuoria säästöjä
- Parantaa loppuasiakkaalle tuotettavaa laatua ja toimitusvarmuutta
- Luo pohjan systemaattiselle ja läpinäkyvälle kumppanuuden kehittämiseksi
- Kasvattaa suhteen osapuolten yhteistä ammatillista osaamista
- Oppiminen tapahtuu usealla eri tasolla: yksilö, yritys, suhde, verkosto
- Kaikki organisaatiotasot voivat osallistua kehitystyöhön
- Menetelmää on koeteltu ja sovellettu menestyksekkäästi yli 300 teollisuusyrityksen liiketoimintasuhteessa

**ABB**



**AG ARGINTA**

**AURA MARINE**



**ESCARMAT**

**Fastems**  
FACTORY AUTOMATION

**FINN-POWER**

**HT LASER**

**HYDROLINE**



**KESKO**

**KÜHNE+NAGEL**

**LEINOLAT**  
LEINOLAT GROUP



**MarelliMotori**

**masino**

**neuenhauser**

**normet**  
FOR TOUGH JOBS

**PLANTOOL**  
HI-TECH FOR METALS

**PONSSE**

**SKSCONNECTO**

**SOP METAL**

**VULKAN**  
COUPLINGS

**WÄRTSILÄ**

**YIT**

# Partnership Monitor®

## Parempaan suhteeseen!