

Juhtumiuuring. CHEMTECH

M/s Chemtech toodab Indias Chennai äärelinnas mitmesuguseid tööstuskemikaale. Ettevõtte on edasimüüjaid üle riigi erinevates kohtades. M/s Chemtech müüb kemikaale ka otse oma tehasest.

M/s Potash Ltd on M/s Chemtech'i peamine toorainetarnija. Kuid M/s Chemtech'il on selle tarnijaga probleeme (hilinenud tarnete, valede tellimuste kohaletoometamise ja tühistatud tarnete tõttu, mille põhjuseks on ebakindlad tarded. Varem on M/s Chemtech oma tarneprobleemidega tegelenud lihtsalt tarnijaid vahetades. Nüüd kaalub ettevõtte edasisi muudatusi.

Nagu varem mainitud, on M/s Potash üks M/s Chemtech'i peamisi tarnijaid. M/s Potash'il on klientide nõudluse rahuldamiseks suur laoseis. Kuid mõned olulised laoartiklid tuleb importida. Nende artiklite tarneaeg on umbes 3 kuud.

Nüüd, kui M/s Chemtech esitab tellimusi nende oluliste kuid imporditavate materjalide kohta, ei suuda M/s Potash tellimust laoseisu puudumise tõttu koheselt täita. Seetõttu tunneb M/s Chemtech, et M/s Potash ei ole usaldusväärne tarnija, mille tõttu M/s Chemtech'i tootmisgraafikud ja tarneajad klientidele on häiritud.

Halvenevate kliendisuhete tõttu M/s Potashiga mõtleb M/s Potash'i juhtkond, kas kliendisuhet M/s Chemtech'iga tasub säilitada. Muidugi on M/s Chemtech üks Potash'i peamisi ostjaid, kuid M/s Chemtech'i pidevad ähvardused on asetanud M/s Potash'i kaitsepositsioonile. See tähendab, et nad kardavad, et kui nad ootamatult kaotavad äri M/s Chemtech'iga, võib see M/s Potash'i tegevust tõsiselt mõjutada. M/s Potash'i tippjuhtkond kaalub tõsiselt oma kliendibaasi muutmist, nimelt soovib nad nüüd keskenduda pikaajalistel suhetel põhineva kliendibaasi loomisele ja vähem lootä äri M/s Chemtech'iga.

Hetkel kokkupeiutd protsess M/s Chemtech ja M/s Potash vahel on järgmine:

Iga kuu alguses prognoosivad M/s Chemtech kliendid oma järgmise kuu vajadused. Kuu jooksul saadavad need kliendid telefonitsi oma tellimusi M/s Chemtech turundusosakonnale. Turundusosakonna esindajad edastavad klientide vajadused M/s Chemtech logistikaosakonnale. M/s Chemtech logistikaosakond edastab tellimused ostuosakonnale ja ostuosakond tellib omakorda M/s Potash'ilt vajalikud materjalid.

Tihti esitavad M/s Chemtech kliendid kiirtellimusi. Selliseid tellimusi M/s Potash tavaliselt ei täida, kuna nende varud on juba teistele klientidele reserveeritud. M/s Chemtech kliendid on rahulolematud toodete mittetähtaegse kohaletoometamisega.

Ülesanded ja küsimused:

1. Analüüs olukorda ning paku välja lahendused CHEMETECHI-le ja POTASHI-le, mis oleksid võimalikult madala keskkonnavalase mõjuga
2. Paku välja 5 mõõdikut, kuidas hinnata CHEMETECHI ja POTASHI keskkonna jalajälge
3. Missugused sotsiaalsed mõjud võivad tekkida kui ettevõtted juurutavad valitud lahendused.
4. Kuidas ettevõtted suudavad mõõta ja hinnata valitud lahenduste sotsiaalset mõju
5. Missugused on ettevõtete poolt valitud lahenduste majanduslik mõju?