

Tiesitkö, että

Erikoiskokoja myyvä kauppias:

odottaa erikoiskokoja tarvitsevia asiakkaita liikkeessään. Löydämme näistä kaupoista tuotteet varmimmin, helpommin ja pitkän päälle edullisemmin.

ei ole "ketjuuntunut". Hänellä ei useinkaan ole apulaisia tekemässä taloushallinnon paperitöitä, laskutusta, maksamista, lainsäädäntöön liittyviä töitä, mainoksia ja markkinointia, tuotteiden suunnittelua, (!) valmistusta, (!) sisäänostojia, tuotteiden etsintää, nettikaupan ylläpitoa, myyntiä, hinnoittelua, postitusta, siivousta, kahvinkeittoa.

Useimmiten erikoiskokojen kauppias itse palvelee meitä 6 päivänä viikossa, ilman vapaapäiviä tai lomia.

etsii myytävää yökaudet sulkemisa-
ajan jälkeen mm. netin välityksellä.
Hän kahlaa satoja maailman
(kenkä)tehtaita löytämättä mitään
myytävää. Tehtaiden sivuilla ei
useinkaan mainita kokotietoja. Kiin-
nostavia tuotteita joutuu sen vuoksi
jäljittämään lisäksi myös puhelimit-
se, olkoonpa tehdas vaikka Intiassa.
Koskaan ei tiedä, mitä kieltä vas-

taanottopäässä puhutaan. Suomen
tehtaita ei suomalaisten tarpeet ny-
kyisillä kartoittamattomilla riskeillä
kiinnosta. Keskikokoja myyvät kilpailutavat tehtaita ja pyytävät edustajia liikkeeseen esittelemään tuotteita.

joutuu pitämään liian suurta varastoa, tilaamaan ja maksamaan kaikki tuotteet ainakin puoli vuotta ennen sesonkia. "Erikoiskokoja ei tehdä kappaleittakaan varastoon", sanotaan.

Keskikokoja myyvä ottaa aluksi myyntiin vain 40%, jotta rahaa ei sitoudu liikaa varastoon.

joutuu tilaamaan "tylsän näköisiä" tuotteita (jos jostakin löytyy kokoja).

Muodikkaita ja värikkäitä tuotteita ei tehdä pieniin erikoiskokojen tuotantoon; niihin valmistetaan klassinen, "ajaton" vaihtoehto.

ostaa erikoiskokojen tuotteen hankintahintaan esim. 210mk. Keskikokoja myyvä ostaa lähes identtisen tuotteen 70 markalla.

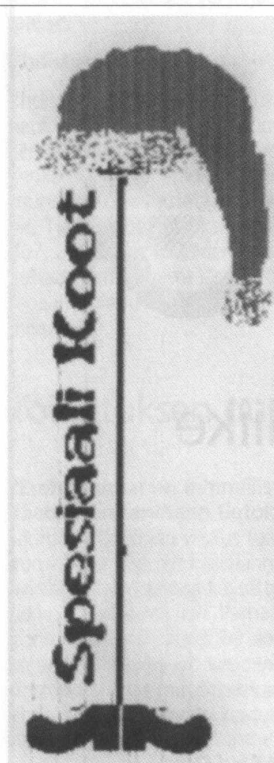
Sisäänostohinta on erikoiskokojen kauppalle jopa kolminkertainen keskikokoja

myyvään kauppaan verrattuna. Joka tapauksessa erikoiskokojen tuotteiden sisäänostohinta on aina vähintään 10 % keskikokoista enemmän. Hintaeroa perustellaan materiaalikulutuksella (vrt. erikoispienet yhtä kalliita kuin isot), pienemmällä sarjoilla, suurilla perustamiskustannuksilla / taloudellisesti kannattava tuote (kengissä lestiä ja muottiraudat, vaatteissa kaavoitus, kaavat ja sarjonta).

maksaa ALV:a per tuote markkamääräisesti enemmän kuin keskikokoja myyvä (!), koska tehdas lisää tuotteiden hintoihin ensin erikoiskokojen. Arvonlisävero 22 % lisätään tähän korotettuun hintaan ja veron osuus peritään valtiolle jo heti sisäänoston laskua maksettaessa.

Noin 500 000 markan arvoinen varasto **sitoo verorahaa yli 100 000 mk.** Kun tuote jonakin vuonna myydään (hidas kierto), sen vero-osuuden saa vasta siten vähentää myynnin arvosta.

maksaa myyntiin ottamansa tuotteet etukäteen tai toimitettaessa tai parin viikon sisällä, sillä erikoiskokoja valmistavat pienet tuottajat tarvitsevat nopeasti maksun.



Kirje Joulupukille

Apua! Olen pitkä ja isojalkainen, kuten koko sukumme!

Juhlisiin haluan kirjallista silkkiä, sifonkia, samettia, leopardia, punaista, mustaa tai hopean hohdetta.

Pukinkonttiin lahjakortti kaikille olisi ihan kiva. Isä toivoo lämpimiä rukkasia, äiti pitkäsohmisia hanskoja. Sukat ja kalsaritkin tietyksi käy.

Veljelle vaelluskengät, sellaiset testiavoittajat (Meindl) kokoa 48-54 (kenkäkaupan mittarit loppuivat kokoon 47), kyllä Sinä tiedät...

Tulethan varmasti!

P.S. Poikkeaa vaikka joulun jälkeen, jos pukinkonttiin jää niitä lempiväreissän (liila ja musta) olevia villakangastakkeja pitkeällä mitoituksella, siis piiiitkiä takkeja, niitähän saa jo alle puolentoista tonnin.

www.speci.net

Verkkokauppa aukeaa
?.?.2002

Rekisteröidy
spesiaaliasiakkaaksemme,
saat 5%:n alennuksen
normaalihintaisista
tuotteista

Tullintori, 2. kerros
Tullikatu 6,
33100 Tampere

Palvelemme:
ma-pe 10-18
la 10-14

www.speci.net
(03) 2535 988
040 740 3544

Tiesitkö, että...

Suomalainen kenkäteollisuus elää muutospaineessa

Keskikokoja myyvä ostaa suurilta tuottajilta, jotka voivat myöntää pitkän maksuajan.

ottaa suuren riskin, koska kaikki sesongin tuotteet on hankittu ennakoon ja ne pitää maksaa, mutta esim. oikukas sää voi estää tuotteiden "liikkumisen".

Keskikokoja myyvä hankkii tehtaan varastosta lisää myytävää sen mukaan, miten sää vaatii ja mitkä tuotteet näyttävän käyvän kaupaksi.

pelkää alennusmyyntiä. Osa tuotteista on pakko myydä alle hankintahinnan.

Tuotteet on ostettava pienen mallikoon mukaan. Lopullinen tuote voi olla mitoituksettaan "virheellinen" ja myydään isollakin alennuksella. Se syö sesongin aikana saadut katteet ja kannattavuus heikkenee. Keskikokoja myyvällä ostovirheet eivät ole niin suuri rasite ja riski. Alkusesongista he myyvät halvalla ostetut kengät suurella katteella "normaalihintaan", joka on kuitenkin edullisempi kuin tiukkaan laskettu saman näköisen erikoiskokoisen kengän hinta. Puolella hinnalla myytäessä katetta jää vielä reippaasti, poistolaa- tikosta 70 markan kengät myydään varmasti ja kauppias saa vielä itse maksamansa osuuden kokonaan takaisin. Alennusmyynti ei vie keskikokoja myyvää liikettä konkurssiin.

myy pienemmällä katteella tinkien pal- kastaan, kiinteät kulut on aina maksetta- va. Asiakas pyytää silti alennusta. Tai ei kykene ostamaan tarvitsemaansa nor- maalia kulutustavaraa sen edelleen kor- kean hinnan vuoksi. Varasto ei vaihdu kyllin nopeasti.

Keskikoot menevät normaalisti kaupan, varasto vaihtuu.

Kenkäpitäjä Orivedellä tämä on näkynyt tänä vuonna yli 60 työpaikan menetyk- senä. Ant-Shoe Anttila Oy lopetti kenki- en valmistuksen elokuussa. M-Shoe Ma- kers Oy lopettaa syksyn kuluessa kengän valmistamisen Orivedellä. Mantereen Kenkätehdas irtisanoi liki puolet työntekijöistään helmikuussa.

Kenkä- ja nahkateollisuus ry:n toimitus- johtaja Sari Vannela pitää hullun lehmän tautia ja sitä seurannutta suu- ja sorkka- tautia **iskuna, "jota ei olisi tarvittu muutenkin vaikeuksissa olevalle alale"**. Nautojen massapolton jälkeen na- han hinta nousi 30 prosentilla ja jopa enemmänkin. Materiaalin hinnan nousu tuntuu suomalaisissa kenkätehtaissa, koska suurin osa suomalaisista kengistä on nahkakengiä. Kotimaisen kengän val- mistusmäärät laskivat viime vuonna noin 200 000 kappaleella edellisvuodesta.

Moni kenkätehdas tarttuisi mielellään valtion auttavaan käteen. Oriveden Pir- ka- kenkä Ky:n yrittäjä Kalevi Niemelä haluaisi valtion tukevan kenkäteollisuut- ta kuten telakoitakin.

Erikoistuminen pelastaa? Pirka-Kenkä Oy on saanut leipää etenkin erityis- ja hoivajalkineilla sekä autourheilijoiden ajojalkineilla. "Keräämme muruja välis- tä. Teemme sellaisia tuotteita, joita iso- jen tehtaiden ei kannata" yrittäjä Nieme- lä sanoo.

Suurimmat suomalaiset kengänvalmista- jat ovat Sievin Jalkine, Nokian Jalkine, Ja- nita Oy ja Urho Viljanmaa Oy.

Lähde AL 2.7.2001

