

HODNOTA PRE ZÁKAZNÍKA



Think ahead.



ESSITY – Globálna spoločnosť v oblasti hygieny a zdravia





Think ahead.



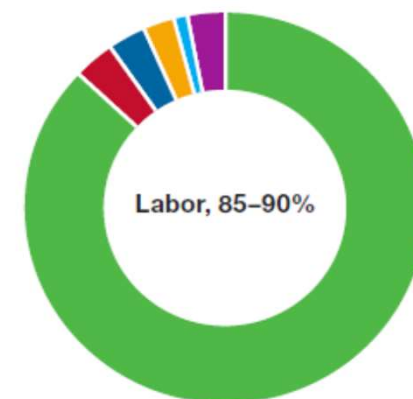
Cena, Cena, Cena....



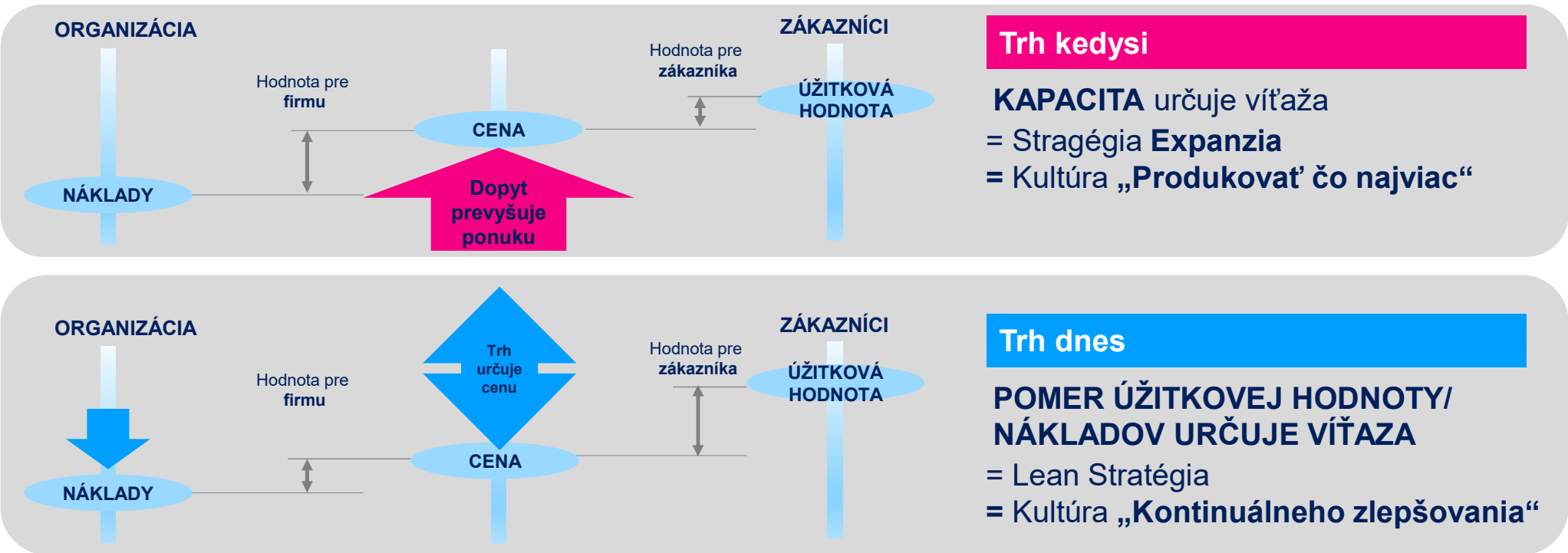
shutterstock.com • 615260477

Rozdelenie nákladov v FSC

- Labor
- Cleaning agents
- Machines/equipment
- Management
- Travel costs
- Miscellaneous



Dopad na Business?

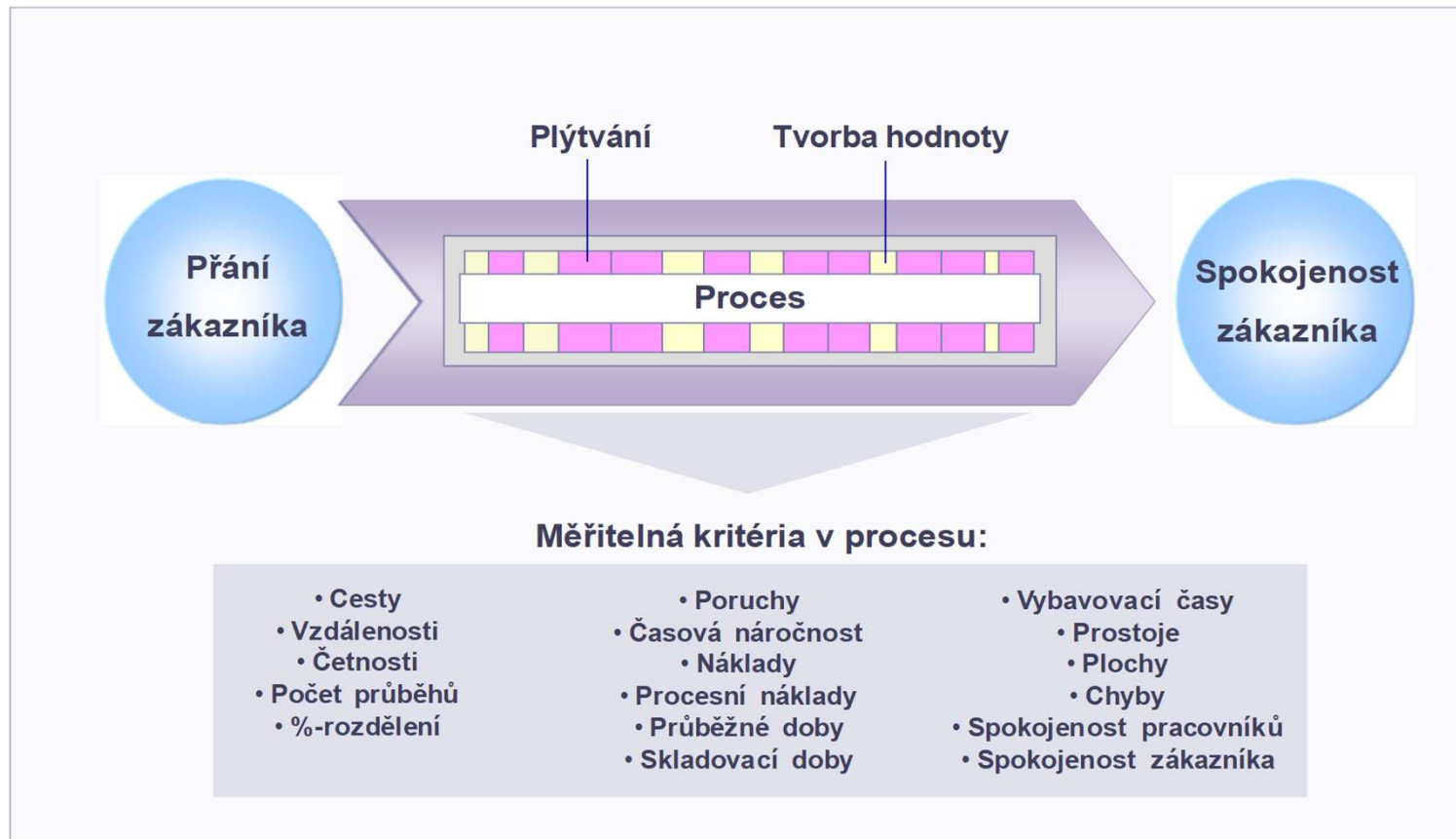




Think ahead.

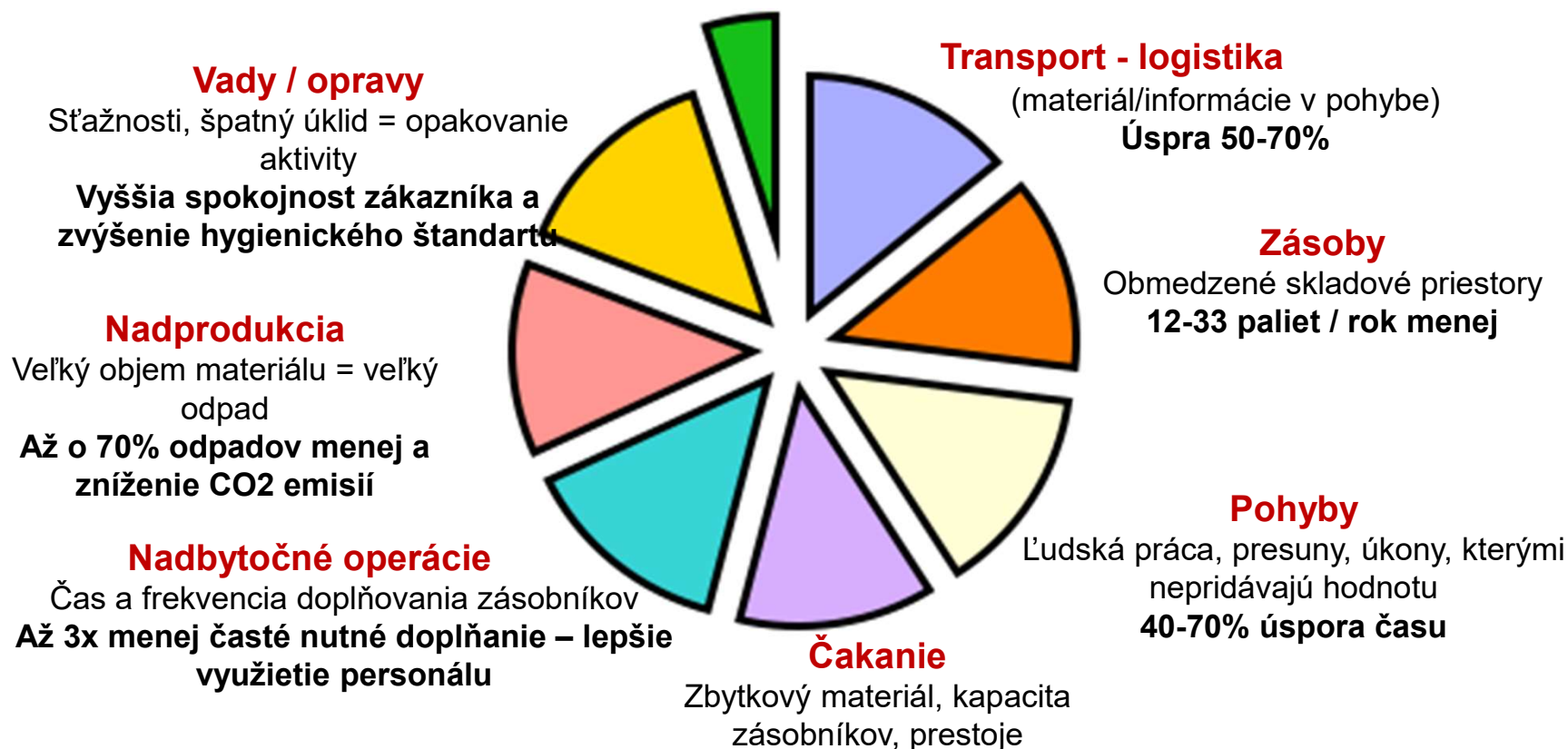
**Hygienické produkty majú max. 5% podiel
na celkových nákladoch,
ale ich správny výber
može priniest až 80% úspory nákladov
a zvýšiť pridanú
hodnotu pre zákazníka**

Plytvanie (MUDA) v procese



TORK FSC Gemba walk – proces podľa 5S

Hodnota pre zákazníka = úklid / vyšší hygienický štandard



Hodnotu vytvára to, čo je zákazník ochotný zaplatiť

Príklady z praxe v oblasti hygieny



20%

*Zvýšenie
nákladov na
logistiku za
posledných 5
rokov*



8%

*Medziročný
rast miezd*



60%

*Redukcia
odpadov a
emisii*



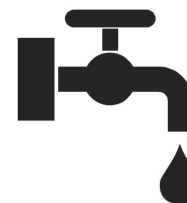
70%

*Menej
prevezených paliet*



95%

*Úspora času na
dopĺňanie*



40%

*Zníženie spotreby
spotrebného
materiálu a vody*

[illegible]