

Domretor Oy

Meidän valintamme:

Elintarvikkeiden sopimusvalmistus

Toimitusjohtaja Åsa Alanko

Lähiruokafoorumi 13.12.2016



Domretor Oy

- Perustettu vuonna 1999 Kauhavalla, Etelä-Pohjanmaalla.
- Vakituista henkilökuntaa 26 henkilöä.
Joulusesongin aikana (elo-joulukuu) + n. 35 henkilöä,
Härkistuotantoon + 20 henkilöä
- Liikevaihto vuonna 2015 oli n. 5,3 milj. €.
Vuoden 2016 arvioitu liikevaihto on n. 6,3 milj. €
- Valmistusmenetelmät:
 - pastörinti
 - autoklaavi
 - keitto
 - paisto



Valmistetaan mm.:

- Perunasose
- Porkkana- ja lanttusoseita
- Puurot
- Porkkanasuikale
- Uuniperuna
- Härkäpapatuotteet
- Joululaatikot
- Maksalaatikko
- Kermaperunat
- Lasagne
- Lihakaalilaatikko
- Kiusausruokia
- Patalaatioita
- Kasvispaistoksia
- Kastikkeita
- Keittoja



Laatu ja hygienia:

- Omavalvonta ja HACCP
- Iso 22000 tuoteturvallisuutta vahvistava laatujärjestelmä
- Yrityksessä on ISO 14001 ympäristöjärjestelmän mukainen toimintatapa ja strategia



Domretor Oy:n asiakkaat:



Domretor Oy:

- Keskittyy sopimusvalmistukseen ja kumppanuuteen
- Liikevaihdosta noin 90 prosenttia on sopimustuotteiden valmistusta

Liikeidea:

- Haluttiin keskittyä ydinosaamiseen
- Todettiin, että markkinat ovat pienet ja että yhteistyöllä saavutetaan enemmän
- Yrityksen arvoa ei määritellä pelkästään omistamisen perusteella, vaan myös se vaikuttaa, miten hyvässä ja kehittyvässä verkostossa se toimii.



Toimivan sopimusvalmistukseen keskittyvän tuotannon edellytykset

- Sopimusvalmistus perustuu molemminpuoliseen;
 - luottamukseen
 - avoimuuteen
 - vuorovaikutukseen
 - sitoutumiseen
 - molempia osapuolia hyödyttävään win-win yhteistyöhön
 - pitkäjännitteisyyteen
- Ei saa kilpailla markkinoilla samanlaisilla tuotteilla



Mitä kilpailuetua sopimusvalmistuksesta?

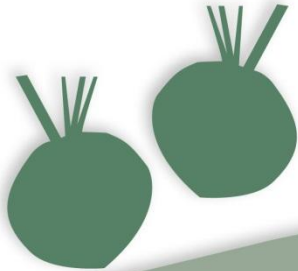
päähankkijalle

- Pystyy tarjoamaan laajempaa valikoimaa ja myös erikoistoimituksia
- Kotiruokakonseptilla on iso kilpailuetu
- Kustannuslaskenta helpottuu
- Sesonkipiikit voi jakaa
- Toimitusvarmuus paranee
- Hävikit vähenee
- Erilaista tuotekehitys-yhteistyötä pienen toimijan kanssa

sopimusvalmistajalle

- Saadaan nopeasti tietoa alan kehityksestä ja suunnasta
- Keskitytään tuotannon ja liiketoiminnan jatkuvaan kehittämiseen ja kasvamiseen
- Pienet myynti - ja markkinointikulut = kilpailukykyiset hinnat
- Pitkät sopimussuhteet isojen talojen kanssa on selvä kilpailuetu





Menestyäksemme alihankkijana

meidän on oltava tarkkaan tietoisia asiakasyrityksemme tarpeista

ja kehittää toimintamme niin, että asiakkaalle syntyy

yhä merkittävämpiä lisäarvoja toimintamme tuloksena!



