26 | Satamissa myötätuulta
Kotkassa ja Haminassa raha ei seiso satamassa.

32 | Salo 2.0
Salon varastossa Nokian kännykät ovat vaihtuneet Orionin lääkkeisiin.

LOGY

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta ja kumppaniverkostot

4.2018

Litium-akut parantavat turvallisuutta ja toiminnan tehokkuutta

Esimerkiksi seuraavat asiakkaamme käyttävät jo li-ion -trukkejamme:

K · ATRIA Hyvä ruoka – parempi mieli. · LOGITRI VARASTOHOTELLI · ALSO · MEIRA NOVA · TRANSVAL

Myynti 010 575 700

www.toyota-forklifts.fi
www.toyotakauppa.fi

TOYOTA MATERIAL HANDLING

10 |

Lvm pisti asiat uusiksi

Harri Pursiaisen mukaan uudistusten vauhti on ollut historian hurjin.

14 |

Kemppi keskittää Lahteen

Laitevalmistus kotiutetaan Intiasta Suomeen.

PERMAR
SISTEMAS DE ALMACENAJE

is now

POLYPAL
STORAGE SYSTEMS

POLYPAL etsii uusia itsenäisiä myyjiä ja jälleenmyyjiä koko Suomeen

LOGISTIIKKA
Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

Tervetuloa osastolle: **C1202**
12-13.9.2018
Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

Puh: 045 188 98 18
info@polypal.com
www.polypal.com

POLYPAL
STORAGE SYSTEMS

TÄSSÄ LEHDESSÄ 4.2018

KUVA: JUHO KUVA

32

SALO 2.0

Nokian matka-puhelimet ovat Salossa vaihtuneet Orionin lääkkeisiin. Varasto taipui hyvin toisenlaisille tuotteille.

KUVA: OLEARY PHOTO

14

Hankintaguru Ingrid de Doncker tykkää järjestelmistä, mutta aloittaa aina ihmisestä.

KUVA: SHUTTERSTOCK

44

Amazonin Suomeen tulo loisi pohjaa uudelle kuljetusmarkkinalle.

4 **Markku Henttisen** pääkirjoitus: Hankintatoimi elää ajassa
6 Uutisikkuna
10 Lvm pisti asiat uusiksi
17 Kemppi lisää kilpailukykyä keskittämällä Lahteen
22 Hankintatoimi kirittää kilpailukykyä
25 Noususuhdanne näkyy kaikkialla
26 Satama hengittää talouden tahtiin
38 Sadan kontaktin sysäyksiä
54 **Juha Heltimoisen** kolumni: Ajakaamme tandemilla
57 Uudet tuotteet
58 LOGY ry
60 Uudet jäsenet
62 **Johannes Koroman** kolumni: Jakovara vai jakovaara

MARKKU HENTTINEN
Kirjoittaja on Osto&Logistiikka-lehden päätoimittaja ja LOGY ry:n toimitusjohtaja.

Hankintatoimi elää ajassa

Hankinta-ammattilaiset ovat jokaisessa organisaatiossa keskeisiä menestyksen tekijöitä. Aiemmin hankintatoimelta odotettiin tehokkaita ostoja ja kustannussäästöjä. Hankintojen strategista merkitystä ei monessakaan yrityksessä ymmärretty.

Tämän päivän hankinta-ammattilaiselta odotetaan strategista näkemystä, hyviä verkostoja, johtajuutta, riskien hallintaa, ongelmien ratkaisua ja analyyttisiä kykyjä. Osaa näistä taidoista voi koulutuksen ja kokemuksen myötä kerryttää, osa on synnynnäistä. Hankintatoimeen ja hankintajohtoon ei enää ajauduta, hyviksi hankinta-ammattilaisiksi ja vaativiin hankintajohdon tehtäviin pääsevät vain monitaitoiset huippuosaajat.

Jo nyt on nähtävissä hankinta-ammattilaisille myös uusia osaamistarpeita. Hankintajohdon tulisikin varmistaa, että organisaatiossa on riittävästi kyvykkyyttä moninaisen tiedon hallintaan ja käsittelyyn liiketoimintapäätöksiä varten.

Organisaation sisäinen muutosjohtajuus edellyttää erinomaisia sosiaalisia taitoja. Toimivien toimittajaverkostojen ja innovatiivisen toimittajayhteistyön tärkeys pitää pystyä välittämään yrityksen ylimmälle johdolle. Hankintatoimi tulee nähdä strategisena avainalueena, jolla on suora yhteys asiakkaiden tyytyväisyyteen ja siten organisaation tuloksentekokykyyn.

KUVAA TULEVAISUUDEN hankinta-ammattilaisesta maalataan kansainvälisen hankinta-alan kattojärjestön IFPSM:n (International Federation of Purchasing and Supply Management) vuosikonferenssissa IFPSM World Summitissa Helsingissä 27.–28.9. LOGY järjestää tapahtuman IFPSM:n toimeksiannosta.

IFPSM tavoittaa noin 50:n LOGYn kaltaisen yhdistyksen kautta noin 250 000 hankinta- ja logistiikka-ammattilaista. LOGYn perinteisen Hankintapäivän paikalla on siis tänä vuonna ainutkertainen tilaisuus kokea kansainvälinen hankinnan huipputapahtuma Suomessa.

UUSI LIIKENNEPALVELULAKI astui voimaan heinäkuun alussa. Erityisesti KELAn vastuulla olevien kuljetuspalveluiden saatavuuden häiriöt puhuttivat, vaikka näillä ei suoraa yhteyttä uuteen lakiin olekaan.

KELAn järjestämissä kuljetuspalveluissa on kysymys julkisista hankinnoista ja niiden kilpailutuksen onnistumisesta. Vahvasti hintaan fokusoiva kilpailuttaminen on johtanut tilanteeseen, missä tarjouskilpailun voi voittaa taho, jolla ei ole tarjoamishetkellä hallussaan resursseja tuottaa palvelua.

Julkisissa hankinnoissa tulisikin varmistaa – erityisesti vammaispalveluiden osalta – palvelun laatu osaavien ammattilaisten hoitamana ja vasta sitten fokusoida kustannustehokkuuteen.

Katso Kelan kommentit sivulta 7.

UUDEN LIIKENNEPALVELULAIN tavoitteena on purkaa säännöstelyä ja lisätä kilpailua, mikä näkyisi edullisempina asiakashintoina. Tavoitteena on myöskin edistää liikkuminen palveluna ajatusmallia yksityisautoilun sijaan. Mobility as a Service -termi on lanseerattu kuvaamaan mobiilisti hankittavia liikkumisen matkapaketteja. Joissakin skenaarioissa on myös visioitu tavaraliikenteen MaaS-palveluista.

Henkilö- ja tavaraliikennettä on ollut mahdollista ostaa palveluna viimeisen sadan vuoden aikana. Nähtäväksi jää, mullistaako mobiili informaation välitys palveluiden markkinat ja asiakaskäyttäytymisen. MaaS-palvelu ei ainakaan toistaiseksi näytä olevan kannattavaa liiketoimintaa. Toisaalta vallankumous on aina tavannut syödä lapsensa. •

KATSE KUSTANNUS-SÄÄSTÖISTÄ STRATEGISEEN NÄKEMYKSEEN.

SAUMATONTA SISÄLOGISTIIKKAA

Kartoitus ja suunnittelu, kalusto, asennus ja huolto, ylläpito, koulutus, ratkaisut ja palvelut, laitteet ja koneet, työmaatilat

Rocla

Intolog
Suomalaista sisälogistiikkaa

Kasten®
Gonvarri Material Handling

LÖYDÄT MEIDÄT OSASTOLTA C602 ja C702

Suomi 10. Maailmanpankin selvityksessä

SUOMI NAPPASI 10. SIJAN tämän vuoden Maailmanpankin logistiikkaselvityksessä. Ykkösmaa on Saksa, toisena Ruotsi ja kolmantena Belgia. Viiden kärkeen mahtuu vain yksi maa Euroopan ulkopuolelta: Japani.

Suomi on voittajamaa Saksaa parempi toimitusten seurannassa ja jäljityspalveluissa sekä luvattujen toimitusaikojen noudattamisessa.

Maailmanpankin kahden vuoden välein julkaistava Logistics Performance Index LPI arvioi maita useiden indikaattoreiden kautta. Logistiikkaindeksissä otetaan huomioon esimerkiksi kunkin maan logistiikan osaamisen ja taitojen taso, tavarakauppaan liittyvän infrastruktuurin laatu, kansainvälisten kuljetusten hinta sekä kuljetusten täsmällisyys ja luotettavuus.

Indeksi auttaa näin hallituksia seuraamaan logistiikkatoimintojen kehitystä ja vertaamaan sitä samankaltaisiin maihin. Tehoton logistiikka lisää liiketoiminnan kustannuksia ja vähentää mahdollisuuksia integroitua osaksi globaaleja arvoketjuja.

Maailmanpankki on arvioinut maita vuodesta 2007 lähtien. Vuodesta toiseen korkean tulotason maat, erityisesti läntisessä Euroopassa, ovat maailman johtajia logistiikassa. Korkean tulotason maissa LPI on keskimäärin 48 prosenttia korkeampi kuin keskituloisissa maissa.

”Valtaosa maailman maista investoi nyt logistiikkaan liittyviin uudistuksiin, etenkin infrastruktuurien rakentamiseen ja kaupan prosessien helpottamiseen”, toteaa Maailmanpankin ekonomisti **Jean Francois-Arvis**. •

1,2 MRD Kaivokset kasvattavat bruttokansantuotetta 1,2 miljardilla. Kokonaisvaikutus kansantalouteen on kolme miljardia euroa. Ala tuo muille toimialoille noin miljardin euron välillisen tulovirran. Suurimpia tulovirtoja saavat muun muassa teollisuus, kuljetus ja varastointi sekä sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto.

LÄHDE: KPMG:N SELVITYS

CHATBOTIT VALTAAVAT HANKINNAN

CHATBOTTIEN KÄYTTÖ kasvaa vauhdilla yrityksissä ympäri maailman. Chatbotit ovat verkko- tai sovelluspohjaisia rajapintoja tai keskusteluagentteja. Ääniohjatut virtuaaliset avustajat, kuten Siri ja Alexa, ovat myös chatbotteja.

Botit voivat vastata yksinkertaisiin kysymyksiin, automatisoida prosesseja, markkinoida palveluita tai jopa diagnosoida sairauksia. Niitä käytetään etenkin hotelli-, pankki-, terveydenhuolto- ja vähittäiskaupan aloilla asiakaspalvelutehtävissä.

Vuonna 2016 Oracle-tutkimuksessa todettiin, että vuoteen 2020 mennessä 80 prosenttia yrityksistä käyttää chatbotteja. Vuoteen 2020 mennessä chatbotit hoitavat 85 prosenttia kaikesta asiakaspalvelun vuorovaikutuksesta.

Nopeimmin yleistyvät ääniaktivoidut virtuaaliset avustajat. Vuoteen 2020 mennessä puolet kaikista verkkohauista on iPookpectin mukaan äänikyselyjä. •

Suomi loistaa EU:n tulostaulussa

SUOMI oli jälleen viime vuonna sisämarkkinalakien noudattamisen mallioppilas. EU:n komission vuosittain julkistama sisämarkkinan tulostaulu arvioi, kuinka hyvin jäsenvaltiot panevat täytäntöön EU:n sääntöjä ja luovat avoimia ja yhdennettyjä markkinoita esimerkiksi julkisten hankintojen saralla.

Jäsenvaltioille annettiin tulostaulussa viime vuoden osalta 152 vihreää, 135 keltaista ja 49 punaista korttia. Kortit osoittavat, millä alueilla maat suoriutuvat joko erinomaisesti (vihreä), keskinkertaisesti (keltainen) tai keskitasoa huonommin (punainen).

Suomi keräsi tulostaulussa eniten vihreitä kortteja. Toiseksi paras oli Tanska ja kolmanneksi paras Slovakia. Eniten punaisia kortteja saivat Tšekki, Irlanti ja Kreikka. •

Kysymyksiin vastaa
Kelan etuuspäällikkö
Susanna Bruun

Tullin Fintaric-palvelu avataan lokakuussa

TULLI AVAA LOKAKUUSSA 2018 kaikille avoimen tariffitietopalvelun Fintaricin, jota käytetään nettiselaimella. Järjestelmää aletaan käyttää aluksi tullivarastoinnissa vuoden 2019 alussa.

Samaan aikaan julkaistaan myös Tullin uusi lupapalvelu, jolloin lupien hakeminen sähköistyy. Uusi lupapalvelu otetaan käyttöön vaiheittain. Ensimmäisessä vaiheessa on mahdollista hakea sähköisesti yleisvakuus- ja maksunlykkäyslupia.

Fintaricissa näkyvät EU:n Taric-järjestelmässä olevat tavaroiden tullinimikkeet, niiden mahdolliset rajoitus- ja verotiedot sekä Suomen kansalliset rajoitustiedot. Lisäksi Fintaric sisältää laskentapalvelun, jonka avulla voit arvioida tavaroista kannettavat tullit ja verot. Palvelu on suunniteltu kaikille, jotka tarvitsevat päivittäisessä työssään nimiketietoutta ja tuntevat tullitariffoinnin perusteet.

Fintaric on avoin kaikille Tullin asiakkaille. Järjestelmä on ensimmäinen osa mittavaa tulliselvitysjärjestelmän uudistusta.

Fintaricissa näkyvät EU:n Taric-järjestelmässä olevat tavaroiden tullinimikkeet, niiden mahdolliset rajoitus- ja verotiedot sekä Suomen kansalliset rajoitustiedot. •

Miten turvataan Kelan kuljetuspalveluiden laatu?

Kelan korvaamien taksipalveluiden ongelmista uutisoidaan aika ajoin. Millä perusteella kuljetuspalveluiden tuottajat on valittu, Kelan etuuspäällikkö Susanna Bruun?

"Kelan kuljetuspalveluiden kilpailutus toteutettiin tänä keväänä ja uusien sopimusten mukainen toiminta alkoi heinäkuun alussa. Kilpailutuksessa perusvaatimukset on laadun osalta asetettu varsin tiukalle, varsinainen kilpailutekijä oli hinta."

MITEN PALVELUNTUOTTAJIEN LAATU VARMISTETAAN?

"Kilpailutuksessa käytetty palvelunkuvaus on useiden kymmenien sivujen laajuinen. Siinä määriteltiin tarkasti minimikriteerit, jotka liittyivät esimerkiksi kalustoon, kuljettajien pätevyyteen ja mitä avustamistehtäviä kuuluu mihinkin korvaukseen. Lopulta hinta ratkaisi valinnan niiden välillä, jotka täyttivät asetetut korkeat laadulliset vaatimukset."

MITEN LAATUA SEURATAAN?

"Sopimuksen mukaisesti palveluntuottajat raportoivat meille lukumäärätietoja kuukausittain palveluiden toteutumisesta, mutta alkuvaiheessa olemme pyytäneet tiiviimpää raportointia. Palveluntuottajat ovat myös velvollisia raportoimaan Kelaan heille suoraan tulleet asiakaspalautteet ja seuraamme aktiivisesti myös suoraan Kelaan tulleita asiakaspalautteita. Lisäksi käytössä on palveluntuottajien auditoinnit."

MITEN ONGELMIIN PUUTUTAAN?

"Suhtaudumme erittäin vakavasti ilmi tulleisiin ongelmiin. Sopimuksissa on määritelty sakot, joita Kela tarvittaessa käyttää. Jos tästä huolimatta jollakin alueella palvelu ei toimisi, sopimuksissa on määritelty purkuperusteet. Viime vuonna oli kolme miljoonaa korvattua taksimatkaa noin 300 000 eri henkilölle. Vaikka kaikki toimisi erittäin hyvin, näin isoon massaan valitettavasti tulee aina joitain epäonnistumisia. Sen kohdalle, jolle sellainen sattuu, tapaus on ikävä ja voi aiheuttaa hyvinkin hankalia tilanteita." •

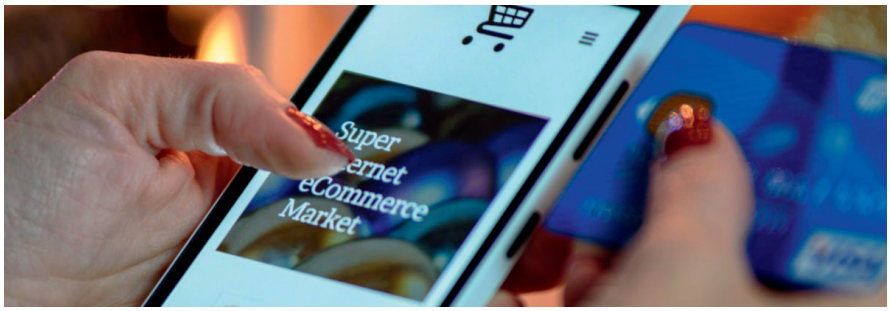
Kaasurekka ajaa nyt Suomenkin teillä

KAASUAUTOILUN SUOSIO on koko ajan kasvussa Euroopassa, ja nyt kaasukäyttöiset rekat ovat tulossa Suomenkin liikenteeseen. **Ossi Tiilikaisen** kuljetusyritys K&O Tiilikainen on alkanut ajaa DB Schenkerin irtoperäliikennettä ja jakeluajoa nesteytettyä maakaasua käyttävällä kuorma-autolla. Yhtiö aikoo ottaa syksyllä käyttöön jo toisen LNG-rekan.

K&O Tiilikaisella on Suur-Helsingin alueella ajossa yksi 2-akselinen puoliperävaunullinen rekka, joka käyttää polttoaineena nesteytettyä maakaasua (LNG).

Ossi Tiilikainen (kuvassa) on toiminut kuljetusyrittäjänä 30 vuotta ja hänen yrityksensä on ollut alalla vuodesta 2000 lähtien. •

Varastoalan suunnattava katse someen



VARASTOINTI- JA LOGISTIIKKA-ALAN yritysten on tunnettava asiakkaiden arki entistä paremmin. Warehouse News -media listasi verkkokaupan trendejä, jotka tulevat lähitulevaisuudessa vaikuttamaan suoraan myös sisälogistiikkaan.

Kuluttajat etsivät entistä henkilökohtaisempaa ostokokemusta myös verkkokaupan puolella. Tekoäly on yksi ratkaisu, joka auttaa täyttämään tämän vaatimuksen. Verkkokaupan asiakkaista 81 prosenttia haluaa, että verkkokaupat ottavat huomioon heidän yksilölliset tarpeensa ja mukauttavat ostokokemuksen ja tuotteiden lähetyksen asiakkaiden toiveiden mukaan. Nämä tavoitteet voidaan saavuttaa innovatiivisten algoritmien ja älykkään hinnoittelun avulla.

Entistä tärkeämpää on myös sosiaalisen median kautta saatava palaute. Vaikka yhteys somen ja varastointiratkaisujen välillä voi tuntua nyt kaukaa haetulta, alan yritysten on erittäin tärkeää olla yhteydessä kaikkiin asiakkaisiin. Somen portaalien tarjoama reaaliaikainen palaute antaa yrityksille arvokasta tietoa. Palaute mahdollistaa esimerkiksi helpon puuttumisen pieniin logistisiin ongelmiin ennen kuin niistä kasvaa suurempia kompastuskiviä.

Mobiili on välttämättömyys. Sähköisen kaupankäynnin alustat on muokattava mobiiliystävällisiksi, jotta tavalliset muuttujat, kuten laskutus- ja toimitusaika, voidaan joka kertaa näyttää yhtä selkeästi kuin ne luettaisiin tietokoneen ruudulta. •

Ilari Autio @ilariaut
8. elokuuta Kuinkahan usein käy näin: "...kustannukset laskivat, koska hankkeen huolelliseen suunnitteluun oli tarpeeksi aikaa"? Hyvä kuulla, että on riittävää #hankinta'osaamista ja aikaa, jolloin säästyy paljon aikaa ja rahaa myöhemmässä vaiheessa. #Helsinki

Janne Tervola @JanneTervola
9. elokuuta Talouspakotteet pistävät tavaravirrat uusiksi – venäläinen #alumiini virtaakin nyt Aasiaan #pakotteet #logistiikka #Trump

Vastuullisuusuutiset @Vastuullisuus
5. elokuuta Taksilupia haettu yllättävän paljon - "Mahdollistaa sesonkiyrittäjyyden, voi ajaa vaikka kesällä Hangossa ja talvella Lapissa" #taksilupa #sesonki #Logistiikka @KauppalehtiFi

Lidl Suomi @LidlSuomi
1. elokuuta Nyt on #töitä tarjolla! Haussa on 200 hyvää tyyppiä uuteen jakelukeskukseen Järvenpäähän. #rekry #työpaikat #varastotyö #logistiikka #meidänlidl

tekniikkatalous @tekniikkatalous
31. heinäk. #Uber luopuu itseajavien rekkojen kehittämisestä – kehitystyö ajautui teollisuusvakoilusyytöksiin ja oikeustaisteluun #robottiauto #auto #logistiikka

Kai Mykkänen @KaiMykkanen
9. elokuuta Turvallista koulumatkaa ja hyvähenkistä koulupäivää! Koululaisten liikenneonnettomuudet onneksi vähentyneet tuntuvasti viime vuosina. Pidetään me aikuiset huolta, että suunta jatkuu. Tänäänhän se alkaa pääkaupunkiseudulla ja pian koko maassa koululaiset liikkeellä.

Liikennevirasto @Liikennevirasto
8. elokuuta Liikennevirastolla on kesän korjauslistalla kaikkiaan neljä majakkaa. Kunnostustöiden edetessä selvisi osan majakoista säilyneen vuosien varrella erinomaisesti ja osan saaneen osakseen huomattavasti kovempaa kohtelua. #majakka

Anne Berner @AnneBerner
3. elokuuta Tänään @hsfi paljon luettavaa ilmastonmuutoksesta. @lvmfi etsimme laajapohjaisessa työryhmässä keinoja siihen, miten liikenne Suomessa olisi hiiletöntä vuoteen 2045 mennessä. Uutta ajattelua tarvitaan. #ilmastonmuutos #ilmo45

Tehokkuuden ja tuottavuuden lisäys - Graalin malja vai jokaisen käteen sopiva kahvimuki?

Lemonsoft-toiminnanohjausjärjestelmää käyttävät yritykset ovat pystyneet lisäämään sekä tehokkuuttaan että tuottavuuttaan. Tehokkaat työn ja sisälogistiikan ohjauksen ratkaisumme tekevät Graalin maljoista jokaiselle sopivia päivittäisiä työkaluja.

Materiaalivirtojen oikea-aikainen ohjaus saattaa olla haastavaa ilman oikeanlaisia prosessien automaatiojärjestelmiä. Yrityksesi prosessien tehokkuus on suoraan verrannollinen yrityksesi kannattavuuteen.

Lemonsoftin avulla pystyt

- liittämään niin toimittajasi kuin asiakkaasikin osaksi omaa verkostoasi
- pienentämään omia logistiikkakulujasi sähköistämällä niin sisä- kuin ulkologistiikan
- pienentämään toimintaasi sitoutuvaa pääomaa materiaalivirtojen optimoinnilla
- tekemään valmistuksen prosesseista läpinäkyviä koko yritykselle

Kun siirrät arvontuotantoketjusi yhteen putkeen, tiedonkulun sähköistäminen ja automatisointi on helppoa. Pystyt tarjoamaan asiakkaillesi parempaa palvelua kustannustasoa nostamatta.

Nappaa oma Graalin maljasi ottamalla yhteyttä meihin!
jakke.vyyrylainen@lemonsoft.fi

Lemonsoft Oy
Suomalainen PK-kokoluokan yrityksille Lemonsoft-ERP-ohjelmistoa tuottava yritys, perustettu 2006. Asiakkaita yli 4000, enimmäkseen teollisuuden, tukkukaupan ja rakentamisen suomalaisia ammattilaisia. Liikevaihto 2018 10 M€, työntekijöitä 75 viidellä paikkakunnalla. Menestyksemme avaimet ovat laaja tuotetarjonta ja kumppaniverkosto, sekä innovatiivinen ja joustava tuotekehitys.

2018 ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

Olemme mukana Alihankintamessuilla, osastolla A1218.

lemonsoft
LIIKETOIMINNALLESI

www.lemonsoft.fi

Kansliapäällikkö Harri Pursiainen kertoo, että suomalaiset MaaS ja älyliikenne ovat herättäneet kiinnostusta ulkomaita myöten.

Lvm pisti asiat uusiksi

Kansliapäällikkö Harri Pursiaisen mukaan ministeriön lakien kirja on pantu tällä hallituskaudella lähes uusiksi. Häntä harmittaa vain väyläverkkouudistuksen pysähtyminen.

TEKSTI ESKO LUKKARI **KUVA** TOMI PARKKONEN

Liikenne- ja viestintäministeriön kansliapäällikkö **Harri Pursiainen**, 60, on virkavuosiltaan vanhin ministeriöiden kansliapäälliköistä. Virkavuosia hänelle on kertynyt 12. Viime vuosina hänellä on kiirettä piisannut, kun hallinnonalaa on myllätty rajusti.

”Hurjin uudistusten kausi liikenne- ja viestintäministeriön 126-vuotisessa historiassa”, hän sanoo.

Esimerkiksi bussi-, taksi- ja raide- ja postikilpailu on käynnistetty ja liikennelain uudistus on loppusuoralla. Finavia on aloittanut liki miljardin euron investoinnit Helsinki–Vantaalla ja 55 miljoonan investoinnit Lapissa. Suomi on harpannut 5G-verkoissa ja liikenteen robotisaatiossa maailman kärkeen.

Liikenne- ja viestintäministeri **Anne Bernerin** (kesk) ja kansliapäällikön uudistusajatukset ovat osuneet yksiin. Kun ideoita on syntynyt liukuhihnalta, on vauhtisokeuskin yllättänyt. Autoverouudistus meni karille, eikä väyläinfraan investoivaa Live Oy:tä tai sähköpyörien tukimallia syntynyt.

”Liikennepolitiikassa meihin katsotaan nyt kuitenkin ulkomailta. Ranska esimerkiksi suunnittelee liikennekaaremme mallista uudistusta. MaaS (Mobility as a Service) on kehitetty Suomessa ja 5G-verkko-osaamisemme ja älyliikenteemme kiinnostavat kaikkia”, Pursiainen sanoo.

Pursiaisen mukaan Euroopassa pohditaan nyt olisiko 5G-verkosta älyliikenteen alustaksi vai tarvitaanko siihen oma spesifinen järjestelmä.

KUKA: Liikenne- ja viestintäministeriön kansliapäällikkö Harri Pursiainen

MITÄ: Helsinki-Vantaan lentokentän menestyminen ylläpitää paitsi kotimaan lentoasemaverkkoa myös Suomen yhteyksiä muualle Eurooppaan.

MIKSI: Finavia pystyy valtionyhtiönä investoimaan Lapin lentokenttiin – 55 miljoonaa euroa – enemmän kuin valtio Lapin väyliin yhteensä.

VÄYLÄVERKKOUUDISTUS JÄI TEKEMÄTTÄ

”On vähän vaikea keksiä, mitä isoja asioita jää seuraavalle hallituskaudelle”, Pursiainen naurahtaa.

Hän luettelee silti muutaman. Väyläverkkouudistusta ei syntynyt eli ei päästy siihen, että asiakas maksaa käytön mukaan. Pursiainen olisi tehnyt väyläverkkoihin markkinaehtoistamismallin, kuten televerkoissa tehtiin 1990-luvulla.

”Tammikuinen parlamentaarinen työryhmä ehdotti väylärakentamiseen hankekohtaista markkinamallia. Se on uutta, jos se johtaa liiketaloudelliseen väyläyhtiöön eikä vain valtion menojen jaksottamiseen”, hän sanoo.

Väylärahoituksen edellinen iso uudistus on 1920-luvulta, jolloin valtio otti tieverkon vastuulleen. Se johti tieverkon rahoituksen monikymmenkertaistumiseen 20 vuodessa. Nyt sen mallin tie on kuljettu loppuun.

”Väyläverkon korjausvelka on 2,5 miljardia euroa, uusiin väyliin investoidaan vuosittain 450 miljoonaa ja kunnossapitoon noin miljardi. Väylärakentamisen tarve tulevaisuudessa olisi 60 miljardia euroa. Siinä on muun muassa tunnin ratoja, lentokenttärata, Pisara-rata, toisia raiteita rautateille, Jäämeren rata, teitä, vesiväyliä ja aluetieverkon kunnostamista”, hän luettelee.

SUMAN PURKUUN 133 VUOTTA

Pursiaisen mukaan valtion nykyrahoituksella investointisuman purkamiseen kuluisi 133 vuotta.

”Jos Suomea halutaan kehittää, on investoitava, eikä valtion raha riitä. Tarvitaan uudenlaista rahoitusmallia”, hän sanoo.

Pursiaisen mieliaihe liikenteessä ja tietoliikenteessä on tieto ja sen avulla tapahtuva palvelujen kehittäminen.

”Tieto on palveluiden ja tekoälynkin polttoaine. Se mahdollistaa käyttäjälähtöiset palvelut. Palvelujen tuottamiseen ja siirtämiseen tarvitaan väyliä ja tietoliikenneverkkoja. Siksi niiden rahoituksesta pitää puhua”, hän tiivistää. •

ALIHANKINTA.FI #Alihankinta

1988–2018

ALIHANKINTA

SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

VALMISTAVAN TEOLLISUUDEN 3 TÄRKEINTÄ PÄIVÄÄ JO 30.0 VUOTTA

25.–27.9.

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

Tampereen Messut

TEEMANA:
TUOTTAVUUS

TRADITIONAL MANUFACTURING INDUSTRY IS DEAD

START UP YOUR ENGINES!

AlihankintaHEAT

AlihankintaHEAT on teollisuus- ja startup-yrityksille suunnattu verkostoitumistapahtuma, joka tuo uutta ajattelua teollisuuteen: tulevaisuuden ratkaisut, ketterät toimintamallit, rohkeat visiot, innovaatiot, kumppanuudet & yhteistyömallit startupien ja teollisuusyritysten välille.

HEATin kautta startup-yrityksillä on ainutlaatuinen mahdollisuus päästä mukaan loppuunmyydyille Alihankinta-messuille, keskeiselle paikalle pääaulaan kolmeksi päiväksi.

LUE LISÄÄ:

ALIHANKINTA.FI/HEAT

#AlihankintaHeat

VIRITÄ FIRMAN HANKINTAOSAAMINEN HUIPPUKUNTOON

Helsingissä vieraileva kansainvälinen hankintaguru tykkää järjestelmistä, mutta aloittaa aina ihmisestä.

TEKSTI PAULA LAUNONEN **KUVAT** OLEARY PHOTO

Jos et vielä tiedä, millä tavalla hankinta valjastetaan innovaatioiden katalysaattoriksi, osallistu syyskuun lopulla IFPSM World Summit 2018 -tapahtumaan.

Estradille nousee muun muassa tulisieluinen hankintavalmentaja **Ingrid de Doncker**, jonka mielestä ostotoimintaa ymmärretään liian usein organisaation ydinbisnestä avustavaksi, mekaaniseksi sarjaksi pakollisia rutiineja.

”Jos tarkastelemme hankintaa ainoastaan operatiivisina toimenpiteinä, jätämme suurimman osan sen potentiaalista hyödyntämättä. Hankinta pitää nähdä strategisena resurssina, jolla sekä rakennetaan tämän hetken kilpailukykyä että avataan reittiä tulevaisuuteen”, de Doncker linjaa.

RAVISTELE ROHKEASTI

Belgiassa syntynyt ja sittemmin Irlantiin asettunut de Doncker tuntee aiheensa läpikotaisin. Työskenneltyään yli 20 vuotta erilaisten organisaatioiden hankintatehtävissä hän jätti palkkauransa, perusti oman yrityksen ja ryhtyi konsultiksi vuonna 2013.

Riippumattomana neuvonantajana ja kouluttajana de Doncker sanoo löytäneensä elämäntehtävänsä.

Mitä syvemmälle toimeksiantajan haasteisiin hän pääsee sukeltamaan, sitä palkitsevammalta työ tuntuu. Usein prosessi alkaa yleisiksi totuuksiksi luutuneiden kliseiden ravistelulla.

Esimerkkinä de Doncker mainitsee teknologiauskon.

”Toisinaan asiakas olettaa selättävänsä hankinnan ongelmat vaikkapa lohkoketjulla tai satsaamalla avoimiin alustoihin. Pitäisi ymmärtää, että ne ovat välineitä, joiden tarkoituksenmukaisuutta on arvioitava osana laajempaa kokonaisuutta.”

Lopputulos on de Donckerin mukaan todennäköisesti pettymys, mikäli parannetaan vain työkaluja ja jätetään muut osa-alueet ennalleen.

KATSO KOKONAISUUTTA

Kun de Doncker ryhtyy avaamaan hankintaprosessin pullonkauloja, hän aloittaa perustasta.

Hän sanoo, että jokainen organisaatio – riippumatta siitä, onko kysymyksessä yksityinen yritys vai julkinen palvelutuottaja – rakentaa toimintansa viiden pilarin varaan.

”Tärkein on tietenkin ihminen. Sen jälkeen tulevat prosessit, osaamispääoma, teknologia ja kulttuuri”, de Doncker luettelee.

HANKINTATYÖ ON POIKKITIETEELLISTÄ TOIMINTAA

TÄRKEINTÄ ON TULOS. ”Kun hankinta toimii kuten pitää, tulos näkyy plussana viivan alla”, sanoo Ingrid de Doncker.

Analysoidessaan kokonaisuutta hän saattaa havaita, että organisaatiossa on vahva hankintakompetenssi, jonka kukoistusta varjostaa ymmärtämätön johtamiskulttuuri. Toisinaan solmu löytyy teknologian tarjoamien mahdollisuuksien ja käyttäjien puutteellisten taitojen välisestä ristiriidasta.

Yksinkertaisia kysymyksiä esittämällä de Doncker johdattaa asiakkaansa hahmottamaan hankintafunktion nykytilan: miksi, kuka, mitä, milloin, kuinka ja missä?

”Näin saamme nopeasti vastauksen ydinkysymykseen: onko hankinta raskas kuluerä vai proaktiivinen tuloksentekijä?”, de Doncker havainnollistaa.

NOSTA PROFIILIA

Organisaatiolleen arvoa tuottavan hankintatiimin tunnusmerkkejä ovat de Donckerin mukaan itsekriittisyys ja ennakkoluulottomuus sekä hyvä yhteistyö sidosryhmien kanssa. Kunnianhimoinen hankintatiimi katsoo joka päivä peiliin ja kysyy, miten hyvin se täytti tehtävänsä tänään.

”Hankinnalla voi olla vain yksi tavoite, ja se on vaikuttaminen viivan alla näkyvään tulokseen. Siihen tarvitaan oikeanlaista asennetta, ammatti- ►

JAKAMALLA OPPII. Pitkä uransa aikana Ingrid de Doncker on havainnut, että avoin vuorovaikutus on paras tapa viedä kehitystä eteenpäin.

INGRID DE DONCKER

KUKA? Belgialaissyntyinen, sittemmin Irlantiin asettunut hankintaguru.

MITÄ TEKEE? Trimmaa organisaatioiden ostotoiminnot priimakuntoon.

MITEN TEKEE? Auttaa asiakkaitaan avaamaan tuottavaa työtä haittaavat solmut.

MISSÄ? Myy osaamistaan iDDea-yrityksensä kautta, tukenaan poikkitieteellinen tiimi.

Osallistu huipputapahtumaan

Kansainvälinen hankintakonferenssi IFPSM World Summit kokoaa Helsinkiin alan näkijät, kokijat ja tekijät 27.–28. syyskuuta. Luvassa on sekä innostavaa asiaa että virkistävää verkostoitumista. Lisätietoja löydät LOGYn verkkosivuilta.

taitoa ja työkaluja. Puutteita havaitessaan tiimi ryhtyy oma-aloitteisesti korjaamaan tilannetta.”

Yhteen hiileen puhaltamisesta voisi de Donckerin mielestä hyötyä koko hankintayhteisö sekä kansallisella että kansainvälisellä tasolla. Hankintayhteisön kannattaisi unohtaa vääränlainen vaatimattomuus ja nostaa profiilia rohkeasti, jotta alalle hakeutuu kyvykäitä ihmisiä myös tulevaisuudessa.

Erityisesti se harmittaa, ettei hankintatoimen vaativuutta ja yhteiskunnallista arvoa vielä riittävässä määrin ymmärretä.

”Kompleksisessa maailmassa luovivan ostajan on osattava puntaroida muun muassa ihmisoikeuskysymyksiä ja ympäristövaikutuksia logistisen ketjun varmuuden ja kustannustehokkuuden ohella.”

OLE POIKKITIETEELLINEN

”Tänä päivänä hankintatyö on poikkitieteellistä toimintaa, joka edellyttää laajaa yleissivistystä”, de Doncker toteaa ja tiivistää näkemyksensä kolmeen peehen: people, planet, profit.

Ihmisten hyvinvointi, maapallon kestävä tulevaisuus ja työn tuottavuus ovat haasteita kaikenlaisille organisaatioille riippumatta toimialasta, koosta, sijainnista tai omistuksesta.

Vaikka olettaisi julkisen sektorin näyttävän muille mallia vastuullisesti organisoidusta hankintafunktiosta, asia on de Donckerin mukaan päinvastoin.

Hän patistaakin verorahoitteisia palvelutuottajia pikimmiten analysoimaan hankintaprosessejaan ja investoimaan erityisesti teknologiaan.

”Julkishallinnossa kallisarvoista inhimillistä pääomaa tuhlautuu kehnoista järjestelmistä johtuvien mekaanisten virheiden korjaamiseen sen sijaan että hankinta-ammattilaiset voisivat keskittyä toimintojen kehittämiseen.” •

Hankintatoimen globaalit trendit

ELINIKÄINEN OPPIMINEN ei tarkoita ammattitaidon päivitystä muutaman vuoden välein vaan sykli on kutistunut viikoiksi, jopa päiviksi.

Peruselementit on osattava asettaa balanssiin: alustatalous ja digitalisaatio, hävikin eliminointi, ostojen synkronointi yrityksen kaikkiin prosesseihin sekä yhteistyö asiakkaiden ja muiden sidosryhmien kanssa.

Sekä hankinta-ammattilaisten osaamiselta että työvälineiltä vaaditaan yhä laajempien ja monimutkaisempien kokonaisuuksien hallintaa.

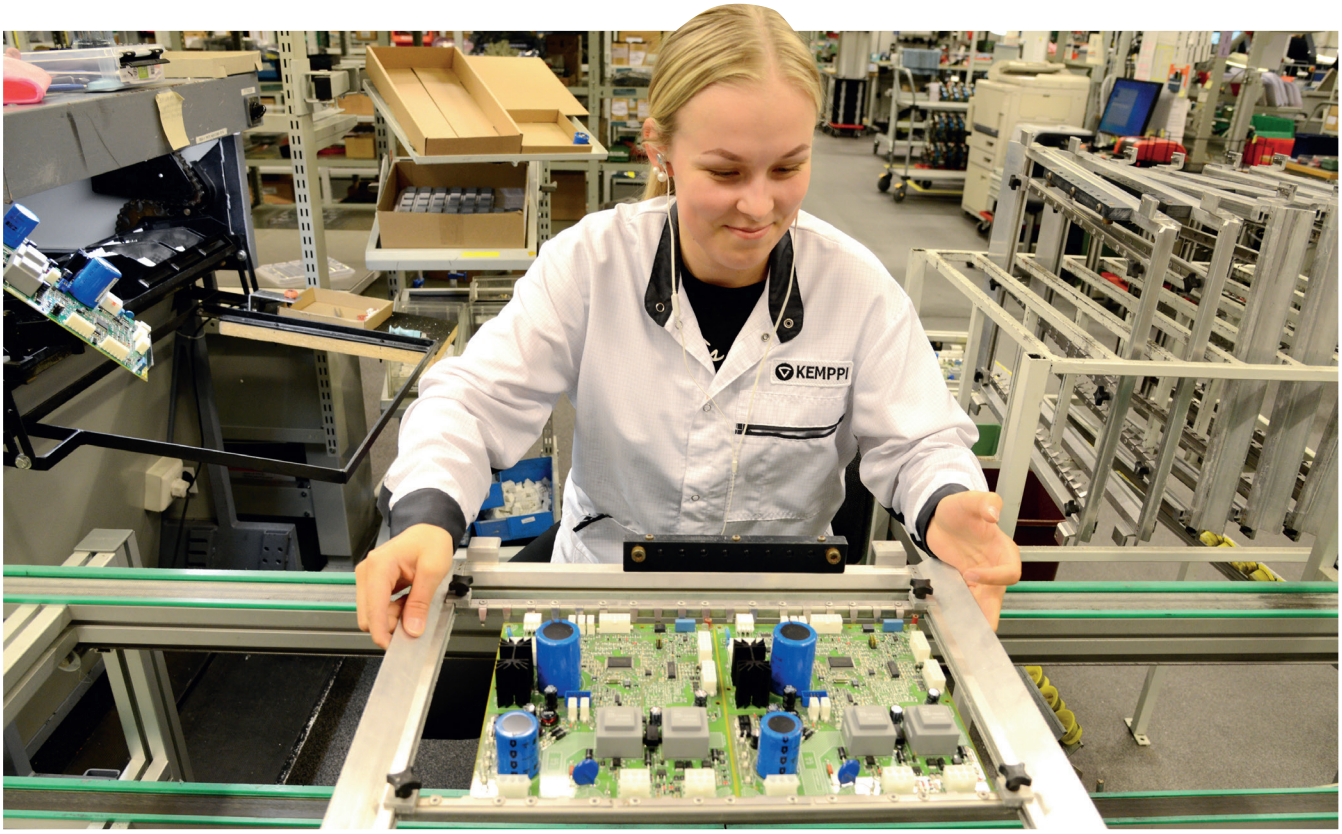
Hankinnan on yhtä aikaa oltava taloudellisesti kannattavaa ja eettisesti kestävää. Jos haluat menestyä, et voi väistää sosiaalista ja ekologista vastuutasi.

LÄHDE: INGRID DE DONCKER

KEMPPI lisää kilpailukykyä keskittämällä Lahteen

Hitsauskoneita valmistava Kemppi kotiuttaa laitevalmistuksen Intiasta Lahteen vuoden lopussa.

TEKSTI HELENA RAUNIO
KUVAT KEMPPI JA SHUTTERSTOCK



Kempin lippulaivatuotteet ovat käytännössä täyteen pakattua elektroniikkaa. Työntekijät kokoonpanevat laitteita kahdessa vuorossa, ja ruuhkahuippuina saadaan kolmaskin vuoro käyttöön.

Kemppi sulkee vuoden loppuun mennessä kokoonpanotehtaan Intian Chennaissa ja siirtää laitevalmistuksen sieltä Suomeen. Intiassa valmistettiin virtalähteitä, johdinsarjoja ja välikaapeleita lähinnä paikallisille markkinoille.

”Kempin oma valmistus tiivistyy ja palaamme tavallaan omille juurillemme. Alun perin Kemppi on tehnyt lähes kaiken itse, sitten toimintoja ulkoistettiin ja nyt mennään taas hieman toiseen suuntaan”, kuvaa tilannetta osto- ja hankintajohtaja **Janne Karppinen**.

Toisaalta yhtiö avasi Intiassa robotisoidun hitsauksen osaamiskeskuksen uusiin tiloihin Punen kaupunkiin toukokuussa. Vastaava osaamiskeskus on perustettu Pekingiin viime joulukuussa. Kiihtyvä automatisointi lisää robotisoidun hitsauksen suosiota. Osaamiskeskusten avulla Kemppi tarjoaa palveluita ja koulutusta alan toimijoille ja loppuasiakkaille. Niiden avulla vauhditetaan Aasian kasvua, jossa paikallinen asiantuntemus on avainasemassa.

Samaan aikaan yhtiölle nousee Kiinaan oma 4 000 neliömetrin hitsauspoltintehdas, joka avataan ensi vuoden alussa Wuxissa.

Karppinen vastaa myös Kiinan tehdasprojektista, jossa on menossa linjojen asennus. Tehdas tehostaa yhtiön tuotantoa Aasiassa ja parantaa kilpailukykyä jälkimarkkinoilla.

Aasia on yhtiön strategisia kohdealueita. Vaikka sen osuus 118 miljoonan euron liikevaihdosta ei vielä ole kovin merkittävä, se kasvaa hyvää vauhtia. ►

KESKITTÄMISELLÄ HYÖDYNNETÄÄN HANKINTAKETJUN JA VALMISTUKSEN SYNERGIAETUJA.

Intian tytäryhtiö on perustettu vuonna 2011, Kiinassa yhtiö on ollut 2000-luvun alkupuolelta lähtien.

KESKITTÄMISELLÄ SYNERGIAETUJA

Lahdessa Kempillä on sekä elektroniikkatehdas että kokoonpanotehdas. Yhtiö on erikoistunut kehittämään hitsauslaitteiden virtalähdeteknologiaa, joka on laventunut hitsaustuotannon hallinnan ohjelmistoihin sekä teolliseen internetiin.

Kaikkiaan 600 hengen perheyrityksestä reilut 400 henkilöä tekee töitä Lahdessa.

Lahti on myös keskellä virtalähdetuotannon alihankkijaverkostoa. Keskittämisellä hyödynnetään aiempaa paremmin hankintaketjun ja valmistuksen synergiaetuja. Kaikki virtalähteet valmistetaan Lahdessa, kun Intiassa viimeiset valmistuksen hännät puretaan.

”Valmistus alihankkijaverkostoineen sekä tuotekehitys tuovat yhdessä synergiaetuja, joiden takia meidän kannattaa keskittää laitetuotantomme Suomeen”, sanoo Kempin toimitusjohtaja **Ville Vuori**.

Toimenpiteillä parannetaan myös polttimien hintakilpailukykyä.

”Jos volyymit Aasiassa nousevat tietylle tasolle, tilannetta on tietysti tarkasteltava aktiivisemmin esimerkiksi lisäkapasiteettina Kiinaan”, Vuori lisää.

TIIMIT TIIVIISSÄ YHTEISTYÖSSÄ

Karppinen on ollut Kempin palveluksessa lähes seitsemän vuotta työskennellen ostoissa ja logistiikassa.

”Hankinta on perinteisesti alue, joka uppoaa isoon kokonaisuuteen ja jota pidetään niin sanottuna helppona työnä – ajatuksena, että kaikkihan osaa ostaa. Niinpä sitä ei ole perinteisesti pidetty kovin suuressa arvossa.

Hitsauslaitteille tehdään kolmivaiheinen testaus, jossa tarkistetaan sähköturvallisuus, toiminnallisuus ja turvallisuus.

”Intian ja Kiinan välillä on vielä iso kuilu. Jos yritys joutuu hankkimaan osia Intian ulkopuolelta, se vie kilpailukykyä”, sanoo osto- ja hankintajohtaja Janne Karppinen.

”Kiinassa ja Intiassa erityisesti robotiikka kasvaa vauhdilla, ja siksi satsaamme siellä osaamiskeskuksiin”, kertoo toimitusjohtaja Ville Vuori.

Tästä ajatusmallista lähdimme rakentamaan kuutisen vuotta sitten tarkastelun kestävää hankinta- ja ostotoimintaa”, Karppinen kertoo.

Silloin Kempin koko hankinta- ja osto-organisaatio myllättiin ja ajattelu- ja toimintatavat laitettiin uuteen uskoon. Samassa yhteydessä hankittiin organisaatioon myös osaamista oman talon ulkopuolelta. Uudistuksessa toiminnot jaettiin kahteen tiimiin.

”Sourcing-tiimi tekee töitä pääosin tuotekehityksen kanssa, material execution eli mex-tiimi puolestaan tuotannon kanssa.”

Sourcing-osassa toimii viisi henkeä sekä projektiosto, johon kuuluu kaksi henkilöä Suomessa ja yksi Intiassa sekä Kiinassa. He koordinoivat hankintoja keskenään. Mexissä työskentelee kahdeksan henkeä pitämässä materiaalihankinnoilla tehtaan pyörimässä.

”Päätöksenteko pysyy kuitenkin keskitetysti Suomessa. Olennaista on, että pelataan yhteen joka tasolla yhtiössä”, Karppinen lisää.

Karppinen korostaa yhteistyön kaksisuuntaisuutta. Esimerkiksi tuotekehityksen pitää ymmärtää hankintoihin liittyvät taloudelliset realiteetit.

”Voimme kyllä hankkia uusiin hitsauskoneisiin vaikka avaruusraketin osia, kunhan hankinnat ovat kustannustehokkaita. Tämä on iso osa työtämme. Kallista ylilaatua ei kannata valmistaa, sillä asiakas ei ole siitä valmis maksamaan.”

HANKINTAAN KRIITTISTÄ MASSAA

Intian tehtaan lopettaminen ja Kiinaan perustettava uusi tehdas ovat osa isoa muutosprosessia.

Tällä hetkellä Kempin hankinnoista 60 prosenttia tulee Suomesta ja Baltian maista. Muita tärkeitä hankintamaita ovat muun muassa Saksa, Italia ja Kiina.

”Meillä on kaikkiaan 200 toimittajaa, mutta 80 prosenttia hankinnoista ohjautuu 40 toimittajalle”, Karppinen kuvaa kokonaisuutta. Lisäksi Kempille toimittaa tavaraa epäsuorasti moni pieni yritys. ►

Kiinassa arvostetaan hiljaisia suomalaisia

KUN YHTIÖLLÄ ON TAVARANTOIMITTAJIA ERI MANTEREILTA, paljastuvat kulttuurierot jo neuvotteluvaiheessa.

”Niin suomalaiset kuin saksalaisetkin toimittajat lukevat sopimuksia pilkun tarkasti, mutta kiinalaiset ovat suurpiirteisempiä ja lätkäisevät nimet alle jopa lukematta”, kuvaa Kempin osto- ja hankintajohtaja **Janne Karppinen** eroja.

Kun Karppinen huomauttaa, että ette edes lukeneet paperia, hän saa kommentin, että ”tässähän me asiat sovitaan”.

”Intialaiset ovat tarkempia ja lukevat sopimukset tarkkaan.”

Kiinassa suomalaisiin suhtaudutaan myönteisesti ja usein pärjätään englanninkielellä.

”Kiinalaiseen kulttuuriin sopii, että olemme hiljaisia ja rakennamme pitkäaikaista yhteistyötä. Jos jollekulle pitää antaa kielteistä palautetta, se on annettava kahden kesken suljettujen ovien takana.”

Kiinassa saa käytännössä hankittua myös kaikki mitä tarvitaan, sekä laadullisesti että hyvällä hinnallakin.

Intiassa puolestaan on moni asia niin kiven alla tai laadullisesti sen verran huonoa, ettei sitä voi käyttää.

”Intiassa tullausprosessi ja tullitariffit ovat erittäin raskaita. Tuotteeseen kuin tuotteeseen tulee keskimäärin 30 prosenttia tulleja, ja osaltaan tämä aiheuttaa ongelmia maahan, jossa kuitenkin tarvitaan korkean teknologian komponentteja. Tulleissa pilataan maan muuten hyvä kustannustaso.”

Kempin ohella myös monet muut yritykset ovat siirtäneet valmistusta pois maasta.

”Intian markkina on kuitenkin mielenkiintoinen, ja meillä on siellä hyviä asiakassuhteita kuten Intian valtion rautatiet, jonka hovihankkija me olemme. Silloin, kun maassa halutaan korkean teknologian tuotteita, niistä ollaan valmiita maksamaan tullitkin.” •

Organisaatiomuutoksen myötä toimittajien määrää on pudotettu, sillä viisi vuotta sitten näitä oli noin 260. Pienempiä toimituksia on siirretty isommille.

”Olemme ketjuttaneet ja ryhmitelleet toimituksia niin, että saamme toimituksiin enemmän kokoa ja kriittistä massaa. Jokainen toimittaja vie osto-organisaation resursseja, joten on helpompi käydä kauppaa yhden suuren kanssa kuin usean pienen.”

”HANKINTATOIMESSA KRIITTISIMPIÄ ELEMENTTEJÄ OVAT TEHOELEKTRONIIKAN KOMPONENTIT JA PUOLIJOHTEET.”

Nämä muutokset heijastuvat myös Aasian hankintoihin.

OMAAN VALMISTUKSEEN

Koko ostoruljanssi akselilla Kiina, Intia ja Suomi on Karppisen päivätyötä, jossa liikkuvia osia on paljon.

”Hankintatoimessa kriittisimpiä elementtejä ovat tehoelektroniikan komponentit ja puolijohteet. Käynnissä on allokaatiotilanne, jossa yritykset joutuvat elämään kädestä suuhun vähän joka suunnalla.”

Karppinen muistuttaa, että Kempillä on erittäin hyvät suhteet toimittajiin ja tehtaisiin niin, että merkittävää komponenttipulaa ei ole tullut.

”Silloin, kun tunnemme toisemme hyvin, voimme soittaa luottohenkilölle ja kertoa, että voitko auttaa, muuten linja pysähtyy”, Karppinen kuvaa henkilösuhteiden merkitystä.

INNOVAATIOT YTIMESSÄ

TUOTTEIDEN UUDISTAMINEN ja innovaatiot tuovat Kempille kasvumahdollisuuksia. Avainasemassa on tehtaiden yhteydessä toimiva tutkimus- ja tuotekehitys, johon panostetaan vuosittain 118 miljoonan euron liikevaihdosta liki 10 prosenttia.

Kehityskohteena ovat olleet hitsaustuotannon hallinnan ohjelmistot, teollinen internet (IoT) ja digitalisaatio.

”Olemme ohjelmiston ominaisuuksissa sen verran edellä kilpailijoita, että monesti ohjelmisto ratkaisee suurenkin hitsauskonekaupan eduksemme”, kertoo yhtiön digitaalistrategiasta vastaava **Juhana Enqvist**.

Hän korostaa, että teollisessa internetissä ja tietotekniikassa ei ole kyse vain optimoinnista vaan uusien mahdollisuuksien löytämisestä.

Kun koko hitsausprosessia pystytään analysoimaan ja hallitsemaan yhdestä käyttöliittymästä, sillä lisätään hitsauksen tuottavuutta ja lopputuloksen arvoa.

Digitalisointi on osa laitteita ja laitteiden tuotekehitystä, ei niinkään osana omaa prosessia.

”Tarkemmalla tiedonkeruulla ja analysoinnilla saavutetaan riittävän optimaalinen työn laatu ja kustannustehokkuus”, sanoo Kempin toimitusjohtaja **Ville Vuori** ja korostaa dokumentaation merkitystä.

Esimerkiksi laadunhallinta ei olisi ollut mahdollista ilman tietoteknisiä järjestelmiä.

”Laadunhallinnassa on paljon noudatettavia standardeja ja perinteisin menetelmin dokumentaatio on vaatinut paljon työtä. Nyt pystymme automaattisesti tietämään ja tallentamaan kymmenesosasekunnin tarkkuudella, onko hitsi onnistunut vai ei”, Enqvist lisää.

Yhtiössä puhutaankin Internet of Weldingistä.

”Kyseessä on jatkuva tuottavuuden kehitys hitsaamisessa, jossa pitää parantaa vuosittain vähintään sen verran, mitä kustannukset nousevat”, Ville Vuori kertoo. •

”Olemme ohjelmistojen ominaisuuksissa sen verran edellä kilpailijoita, että monesti ohjelmisto ratkaisee suurenkin hitsauskonekaupan meidän eduksemme”, kertoo yhtiön digitaalistrategiasta vastaava Juhana Enqvist.

Lahden tehdas valmistaa hitsausalan laitteita yli 70 maahan, muille alueille kuin Amerikkaan, jossa markkina on hyvin keskittynyt ja jakelussa käytetään partnereita. Eurooppalaiset kilpailijatkaan eivät ole onnistuneet sikäläisillä markkinoilla.

Allokaatiotilanteen vuoksi Kemppi aikoo ottaa muutamia kriittisiä komponentteja omaan valmistukseen. Tähän saakka niitä on kokoonpantu Kiinassa.

VARASTOJÄRJESTELMÄÄ KEHITETTY

Pääosa hitsaustuotteista lähtee Lahdesta jo vuorokauden sisällä tilauksesta. Tilausohjautuvilla tuotteilla toimitusajat vaihtelevat kahdesta neljään viikkoon.

”Olemme kehittäneet voimakkaasti kaupintavarastojärjestelmää. Tavoitteena on, että siellä olisi euromääräisesti enemmän mekaniikkaosia kuin omassa varastossamme. Lahden Kujalassa Postin tiloissa meillä on logistiikkakeskus.”

Toimittajien omaisuutta on noin 2–3 kuukauden menekkiä vastaava varasto.

”Kujalasta saamme tarvittaessa tavaraa noin 45 minuutissa. Pyrimme kuitenkin siihen, että meillä on tehtaalla noin päivän tarve tai ainakin puolen päivän. Posti tuo meille kolme kertaa päivässä komponenttien täydennystä ja vie samalla valmiit tavarat. Sanommekin tätä kiertäväksi maitoautoksi.”

Kempin pihalla on jatkuvasti yksi kontti, johon lastataan valmiita tuotteita. Kun Posti hakee kontin, se pudottaa samalla kertaa komponentteja tehtaan toiseen päähän.

”Muualta tulevat komponentit ja osat kuljetetaan meille laivarahtina, mutta olemme jo kokeilleet junayhteyttä Kiinasta. Junia on kuitenkin peruttu välistä, joten tämä reitti on vielä hieman epävarma.”

Kiinassa tuotteet on lähetetty markkinoille Pekingin logistiikkakeskuksesta, jota ollaan kuitenkin siirtämässä Wuxin tehtaan yhteyteen.

Kempin tärkeimpiä vientimarkkinoita ovat Euroopan ja Aasian maat. Myös Venäjän-vienti vetää. •

UNICARRIERS ERGONOMIA - TURVALLISUUS - ENERGIATEHOKKUUS

Red Dot Design Award voittaja UniCarriers TX3 esillä Logistiikka-messuilla!

Kysy lisää:

Juha Jaakola 050 353 6444
Ville Jokela 040 837 5084

ROTARENT OY
Ari Lepistö 050 430 0109
Harri Hagman 050 330 8174

JÄLKIPALVELUT
Pirkkala 03 2874 111
Vantaa 09 8789 010

www.rotator.fi

ROTATOR

Ja pyörät pyörivät...

Hankintatoimi kirittää KILPAILUKYKYÄ

”Juuri siinä osaamisen taso mitataan, kun ulkoistuksella pitäisi saada liiketoimintaan lisää tehokkuutta”, sanoo professori Veli Matti Virolainen.

Suurten vientiyhtiöiden liikevaihdosta yli puolet voi koostua muilta yrityksiltä ostetuista tuotteista ja palveluista. Hankintatoimesta on tullut entistä tärkeämpi osa yritysten strategiaa.

TEKSTI ESKO LUKKARI

”Hankintatoimen tehokkuutta ja ulkoisten resurssien hallintaa kehittämällä yritykset voivat parantaa merkittävästi kannattavuuttaan ja kilpailukykyään”, sanoo professori **Veli Matti Virolainen**.

Virolainen on Lappeenrannan teknillisen yliopiston hankintatoimen professori ja alan johtavia tutkijoita Suomessa.

Virolaisen mukaan isojen teollisuusyritysten liikevaihdosta noin 60 prosenttia ja kaupan liikevaihdosta jopa 90 prosenttia voi muodostua ulkoa ostetuista tuotteista ja palveluista. Osuus kasvaa edelleen.

Yrityksissä keskitytään hänen mukaansa nyt entistä tarkemmin myös käyttöpääoman hallintaan, joka liittyy läheisesti hankintatoimeen ja logistiikkaan.

”Esimerkiksi varastoihin sitoutuu paljon pääomaa, ja se on pois muualla yrityksessä tarvittavasta pääomasta. Toimitusketjujen paremmalla johtamisella sen kasvua voidaan hallita”, hän sanoo.

Kun ostettavan tuotteen tai palvelun arvo nousee yrityksen liiketoiminnalle merkittäväksi, puhutaan jo strategisesta kumppanuudesta.

”Sitä voidaan tosin ylikorostaa, koska aina kyse ei ole oikeasti tasavertaisesta kumppanuudesta”, Virolainen sanoo.

Virolaisen mukaan yrityksillä on hankinnoissa erilaisia kategoriatasoja. Ydinosaaminen pidetään yhtiöiden tiukassa kontrollissa, mutta standardituotteita ja -palveluja ostetaan alihankintana.

Virolaisen mukaan suomalaisyritysten hankintatoimen osaamistaso on hyvää kansainvälistä keskitasoa, mutta yrityskohtaiset erot ovat suuria.

”Hankintatoimen resurssien hallinnassa meillä olisi eniten tehtävää. Joissakin yrityksissä hankintojen ulkoistamisen on ajateltu olevan ratkaisu sinänsä, mutta se on oikeasti vasta alku. Juuri siinä osaamisen taso mitataan, kun ulkoistuksella pitäisi saada liiketoimintaan lisää tehokkuutta”, hän sanoo. •

Hankinta- ja logistiikkajohtaja Jarmo Toikan mukaan hankintatoimi on yksi keskeinen tulokseen vaikuttava tekijä.

METSÄ GROUP HAJAUTTAA HANKINTOJA

Viime vuonna reilun viiden miljardin euron liikevaihdon tehnyt Metsä Group ostaa konsernin ulkopuolelta tuotteita ja palveluita yli kahdella miljardilla eurolla vuosittain.

”Ulkoisten hankintojen osuus liikevaihdosta on karkeasti 50–60 prosenttia riippuen siitä, miten paljon on investointeja”, sanoo hankinta- ja logistiikkajohtaja **Jarmo Toikka**.

Hankintatoimen tehokkuuden kehittäminen on strategisen merkityksensä vuoksi yhtiöiden ylimmän johdon luupin alla.

”Hankintatoimi on yksi keskeinen tulokseen vaikuttava tekijä”, Toikka sanoo.

Toikan mukaan yhtiössä pyritään tehostamaan eri liiketoiminta-alueiden yhteistyötä. Välineinä ovat yhteiset toimintamallit ja sisäisen tehokkuuden mittaaminen.

”Digitaalisuuden tuomat mahdollisuudet ovat vahvasti mukana.”

Keskitetyn ja hajautetun hankintatoimen etuja ja haasteita on arvioitu yrityksissä iät ajat. Pääsuunta viime vuosina on ollut hankintojen hajautus. Digitalisaatio ja tekoälyn marssi yrityksiin ovat painaneet vaakaa hajautetun hankinnan suuntaan, mutta toisaalta niillä on voitu kehittää myös keskitettyä hankintaa.

Metsä Groupissa on käytössä kategoriajohtamisen malli eli hankinnoissa on 17 pääkategoriaa eli hankintakohdetta.

”Oikea sana kuvaamaan organisaatiotamme olisi matriisimalli, koska johtorakenne on keskitetty, mutta suurin osa hankinnoista tehdään liiketoimintojen linjaorganisaatioissa.”

Toikan mukaan on tärkeää rakentaa pitkäaikaisia kumppanuussuhteita yhtiön toiminnan kannalta avaintoimittajien kanssa.

”Ilman kattavaa kumppanuusverkostoa ei toiminta nykymuodossaan olisi mahdollista”, hän kiteyttää.

Toikka uskoo, että Suomessa isoissa yrityksissä hankintatoimi hoidetaan ammattimaisesti, mutta yrityskohtaisesti on isojakin eroja.

”Merkittäviä maakohtaisia eroja en tunnista, mutta varmasti yrityksillä ja julkisella puolellakin on Suomessa vielä parannettavaa”, hän sanoo. •

VALMET SYVENTÄÄ YHTEISTYÖTÄ AVAINTOIMITTAJIEN KANSSA

Valmetin strategiasta ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaavan johtaja **Juha Lappalaisen** mukaan ulkoisten hankintojen osuus Valmetissa on 40–60 prosentin haarukassa. Valmetin viime vuoden liikevaihto oli hieman vajaat 3,2 miljardia euroa.

”Kokonaisissa tehdastoimituksissa hankinnan osuus on suurempi kuin pelkissä kone- ja laitetoimituksissa”, hän sanoo.

Valmetissa hankinta on pääosin hajautettu liiketoimintayksiköihin ja liiketoiminta-alueille.

”Paitsi muutamissa valituissa Valmet-tason kategorioissa. Uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönoton myötä hankintojen laajempi keskittäminen on operatiivisesti tulossa mahdolliseksi, mikäli se nähdään kokonaisuuden kannalta tehokkaaksi”, Lappalainen sanoo.

Valmetissa on ollut pari vuotta käynnissä erityinen avaintoimittajien ohjelma SRM (Supplier Relationship Management), sillä yhtiö on syventänyt yhteistyötään avaintoimittajiensa kanssa.

”Muun muassa kestävän kehityksen alueella on tehty töitä SRM-ohjelmassa.”

Lappalaisen mukaan hankintatoimen osaaminen on Suomessa yleisesti ottaen hyvällä tasolla.

”Globaalia osaamista ja yhteistyötä yritysten sisällä voi toki aina parantaa.”

Valmetissa hankintatoimen kehittäminen on Lappalaisen mukaan olennainen osa koko yhtiön toimintaa ohjaavissa Must Win -tavoitteissa.

”Hankintatoimessa kehityskohteita ovat olleet suunnittelun kautta kustannusten alentamiseen tähtäävä Design-to-cost-ohjelma ja yleinen hankinnan operatiivisen tehokkuuden parantaminen.” •

Strategiasta ja liiketoiminnan kehittämisestä vastaava Juha Lappalainen kertoo, että yksi Valmetin kehityskohde on yleisen hankinnan operatiivisen tehokkuuden parantaminen.

Hankinta on muuttunut hankintajohtaja Kirsti Rautionmukaan pelkästä ostamisesta strategiseksi toiminnoksi.

VALION ULKOISTEN HANKINTOJEN OSUUS ON PIENI

Viime vuonna reilun 1,7 miljardin euron liikevaihdon tehneessä Valiossa ulkoisten hankintojen rooli on pienempi kuin metsä- ja metalliyhtiöissä.

”Tärkein raaka-aineemme maito tulee omistajiltamme. Viime vuonna maksoimme yli 42 prosenttia liikevaihdostamme omistajillemme. Emme laske maitoa ulkoiseksi hankinnaksi. Ulkoisten hankintojen osuus on Valiossa pieni, mutta se on silti hieman kasvanut viime vuosina”, sanoo hankintajohtaja **Kirsti Rautio**.

Hankinta on Rautionmielestä muuttunut yrityksissä pelkästä ostamisesta strategiseksi toiminnoksi. Valiolla hankintatoimi pyritään ottamaan mukaan jo liiketoimintojen suunnitteluvaiheessa.

”Digitalisaation hyödyntäminen hankinnoissa on ’hot potato’ ja siinä on valtava kehityspotentiaali. Suurimpana haasteena on tietää, mihin junaan kannattaa hypätä, kun teknologia kehittyy niin nopeasti”, hän sanoo.

”Olemme tehostaneet sähköisten työkalujen käyttöä. Näitä ovat SAP:n eCatalogue, Sievo Spend Analyze ja Forecasting sekä sähköiseen kilpailutukseen Noventia eSourcing. Tällä hetkellä on työn alla uusi SRM”, hän jatkaa.

Valiossa strategiset hankinnat hoidetaan keskitetysti. Pienemmät hankinnat ja esimerkiksi kotiinkutsut hoidetaan silti tehdastasolla.

”Keskitetyn hankinnan rooli on kasvanut. Se on tehostanut toimintaa ja tuonut kustannussäästöjä. Myös sähköisten työkalujen käyttö on tukenut hankintojen keskittämistä.”

”Standardituotteita, raaka-aineita ja peruspalveluja yritykset ulkoistavat ja ostavat alihankintana. Ne voivat jopa kilpailuttaa joka kerta tällaisen hankintansa”, Rautio sanoo.

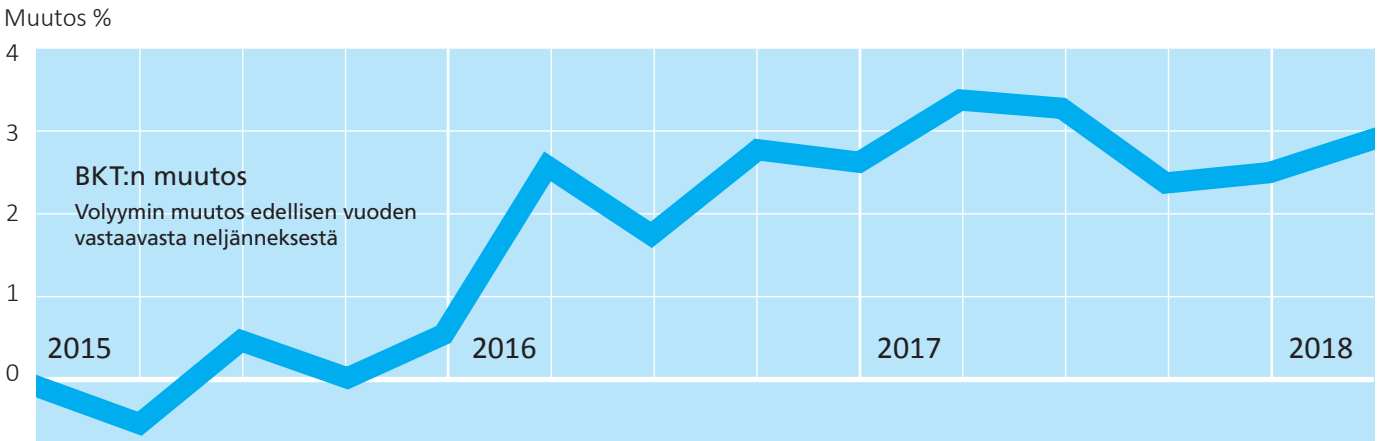
Valiossa kumppanuuksien rooli on vahvistunut viime vuosina.

Toimittajien määrää on vähennetty ja hankintoja keskitetty sopimusvalmistajille. Oman ydinosaamisen ulkopuolella palveluja on myös ulkoistettu ja lisätty yhteishankintoja muiden toimijoiden kanssa.

”Enää ei kilpailla pelkällä hinnalla vaan haetaan pitempiaikaisia yhteistyökuvioita win-win-periaatteella.”

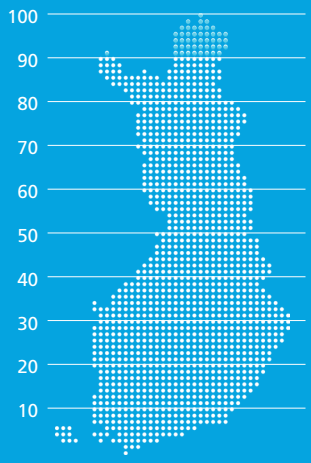
Rautionmukaan hankintatoimen osaamistaso on Suomessa selvästi parantunut.

”Hankinnan koulutusta on lisätty ja muun muassa LOGY ry ja Lappeenrannan teknillinen yliopisto ovat tehneet paljon työtä sen eteen”, Rautio sanoo. •



Noususuhdanne näkyy laajasti

Positiivinen talousvire näkyy muun muassa kuljetusmäärien kasvuna ja taloudellisen aktiivisuuden kasvuna eri puolilla Suomea.



Suomen ulkomaankaupasta ja maailman kaupasta lähes **90** prosenttia kulkee meritse.

Meriteitse kuljetettavien konttien määrä lisääntyi **7,9 %** edellisvuodesta.

Kansantaloutemme vaakakuppiin meriklusteri tuo noin **50 000** työpaikkaa ja noin 13 miljardin euron liikevaihdon.

Vienti kasvoi **6,4 %**

Tuonti kasvoi **1,7 %**

Vuonna 2017

Suomen tavarasatamat

TOP 10

	Satama	Tuonti	Vienti	Yhteensä
1.	HaminaKotka	437 563	875 462	1 313 025
2.	Helsinki	656 340	639 860	1 296 200
3.	Sköldvik	739 725	502 468	1 242 193
4.	Naantali	447 594	137 042	584 636
5.	Kokkola	94 140	417 149	511 289
6.	Rauma	150 808	345 956	496 764
7.	Hanko	171 257	217 334	388 591
8.	Raahe	237 031	82 546	319 577
9.	Tornio	156 327	108 328	264 655
10.	Oulu	125 416	116 616	242 032

(tonnia)

LÄHDE: SUOMEN MERILIIKENNESTRATEGIA 2014–2022, LIIKENNE- JA VIESTINTÄMINISTERIÖ

Satama

HENGITTÄÄ TALOUDEN TAHTIIN

Laitureilla on ruuhkaa, kun maailmalla kauppa käy. Haminassa ja Kotkassa iloitaan ennätyksellisen kovasta myötätuulesta.

TEKSTI PAULA LAUNONEN **KUVAT** HAMINAKOTKA SATAMA OY JA PAULA LAUNONEN

S.W.L.
STEVECO
CCLU 772134
4561
14 m
STEVECO
SISU
kalmar

KUVA PAULA LAUNONEN

RAHALLA ON KIIRE. ”Vilskettä riittää maanantaista perjantaihin. Jos viikonloppuna laiturissa on laiva, se on huono merkki. Ei rahalla ole aikaa seistä satamassa”, Kimmo Naski kiteyttää.

Haminan ja Kotkan satamissa toinen peräkkäinen virkeä vuosi on edennyt yli puolenvälin. Vuonna 2017 liikenteen määrä kasvoi kymmenen prosenttia edellisvuodesta, ja loppukesällä 2018 HaminaKotka Satama Oy:n toimitusjohtaja **Kimmo Naski** kertoo lähes 17 prosentin noususta.

Samalla kun Naski iloitsee kaikkien aikojen ennätysvauhdista hän huomauttaa, että maailmanlaajuisen taantuman aikana liikenne kutistui kahdesta kolmeen prosenttia vuosittain.

Aallonharjalle nousu alkoi vuonna 2016, laskukaudesta toipuvan suomalaisen vientiteollisuuden vanavedessä.

”Täältä lähtee suomalaisen metsäteollisuuden tuotteita eri puolille maailmaa ja sen lisäksi, että terminaaliemme kautta kulkee suuri osa maamme vientiliikenteestä, HaminaKotka palvelee myös tuontikauppaa ja transitokuljetuksia.”

KAASUPUTKIA PITKISSÄ PINOISSA

Maantieteellinen sijainti, toimiva logistinen verkosto ja valtava pinta-ala (1 100 hehtaaria maata ja 1 400 hehtaaria merta) ovat Haminan ja Kotkan satamien valtit kilpailussa Itämeren alueen muiden satamien kanssa. Yksin niiden varaan tulevaisuutta ei voi kuitenkaan rakentaa.

”Palveluja on kehitettävä aktiivisesti, ja meidän on kuljettava kansainvälisillä logistiikkamessuilla kertomassa vahvuuksistamme. Suomessa meidät tunnetaan, mutta mitä kauemmas Itämereltä mennään, sitä vähemmän meistä tiedetään”, Naski toteaa, ja kehottaa vilkaisemaan työhuoneensa ikkunasta ulos.

Katse kiinnittyy säntillisesti pinottuihin mustiin putkiin, joita tuntuu jatkuvan silmänkantamattomiin.

Naskin mukaan ikkunasta näkyvän kentän laajuus on 60 hehtaaria, ja pinoissa on kaikkiaan 90 000 kaksitoistametristä putkea odottamassa joko siirtoa Hangon satamaan tai laskemista mereen.

KASVUN KESKELLÄ
ON KATSOTTAVA ETEENPÄIN

Suomen satamiin on investoitava, jottei liikenne tyrehdy tulevaisuudessa. Kilpailu Itämeren alueen muiden satamien kanssa edellyttää myös satsauksia palvelujen digitalisointiin.

1 **Suomen ulkomaankaupasta** ja maailmankaupasta lähes 90 prosenttia kulkee meritse. Kansantaloutemme vaakakuppiin meriklusteri tuo noin 50 000 työpaikkaa ja noin 13 miljardin euron liikevaihdon.

2 **Suomen vienti kasvoi 6,4 prosenttia** ja tuonti 1,7 prosenttia vuonna 2017. Meriteitse kuljetettavien konttien määrä lisääntyi yhteensä 7,9 prosenttia edellisvuodesta. Venäjän transitoliikenne kasvoi 24,9 prosenttia.

3 **Ulkomaan tavaraliikenteen kokonaisvolyymi** Suomen satamissa oli viime vuonna liki 99 miljoonaa tonnia. Kahden peräkkäisen vuoden kasvusta huolimatta määrä jäi kuitenkin edellisen noususuhdanteen yli sadan miljoonan tonnin huipusta.

4 **Aiempaa suuremmat alukset**, kovenevat tehokkuusvaatimukset ja ilmastotavoitteet edellyttävät lähivuosina satsauksia satamien infraan. Vesiväyliä on syvennettävä ja laitureita pidennettävä, LNG-tankkausasemia rakennettava.

5 **Logistiikkaketjun tehostaminen** vaatii myös tekoälyn hyödyntämistä, esimerkiksi automatisoitua luotsausta, jonka ansiosta satamaa lähestyvän laivan kapteeni saa tietoonsa etäisyydet ja syvyydet digitaalisesti. Rekkakuskille älykäs liikenteenohjaus puolestaan ilmoittaa, milloin ja mitä reittiä hänen kannattaa ajaa satama-alueelle.

6 **Suomen satamiin on suunnitteilla** yhteensä 602,2 miljoonan euron investoinnit vuosina 2016–2020. Suunniteltujen investointien kokonaismäärä on 165 miljoonaa euroa suurempi kuin edellisen viisivuotiskauden toteutuma, eli kasvua on 38 prosenttia. Muun muassa digitalisaatiohankkeisiin kannustavat EU-tuet voivat kattaa jopa kolmanneksen pääoman tarpeesta.

LÄHTEET: SUOMEN SATAMALIITTO JA LIIKENNEVIRASTO

Kysymyksessä ovat Venäjältä Saksaan rakennettavan maakaasulinjan kakkosvaiheen putket.

”Muitakin vaihtoehtoja Nord Stream -yhtiöllä olisi ollut. Ilmeisesti onnistuimme ykkösvaiheen vastaavassa hankkeessa, joten saimme vastuullemme myös tämän, monille Kymenlaakson yrityksille merkittävän toimituksen”, Naski taustoittaa.

JÄTTIKULJETUKSET KAZAKSTANIIN

Tuore esimerkki HaminaKotkan markkinointiponnistelujen tuloksista on Etelä-Koreassa valmistettavien järeiden moduulien kuljetus öljynpaineistusaseman rakennustyömaalle Kazakstaniin. ►

MENESTYMINEN
EI OLE ITSESTÄÄNSELVYYS

Suomen rasitteita satamien kansainvälisessä kilpailussa:

- Korkeat viranomaismaksut ja hitaat lupaprosessit.
- Työhäiriöt ja lakot.
- Meriväylien jäätyminen ja jäänmurtotoiminnan kalleus.
- Liian matalat meriväylät, kun aluskoko on suurenemassa.
- Aluepolitiikka, joka ohjaa liikennejärjestelmän kehittämistä tehottomiin ratkaisuihin.

Perusta kunnossa, tästä on hyvä jatkaa:

- Satamien infra pääosin hyvässä kunnossa.
- Kattava satamaverkosto palvelee laajasti teollisuuden tarpeita.
- Hyvin toimivat takamaayhteydet.
- Luotettava ja sujuva toimintakulttuuri.
- Ammattitaidon ja korkean laadun arvostus.

LÄHDE: SUOMEN MERILIIKENNESTRATEGIA 2014–2022, LIIKENNE- JA VIESTINTÄMINISTERIÖ

YHDEN 1 000 KONTTIA KULJETTAVAN LAIVAN KORVAAMISEEN TARVITTAISIIN 500 REKKAA TAI 17 JUNAA.

Yksi 70 metriä pitkä ja 16 metriä leveä moduuli painaa lähes 2 000 tonnia. Kaikkiaan toimitus sisältää useita kymmeniä moduuleja.

”Moduulit tuodaan Koreasta Kotkaan valtamerialuksilla, ja täältä ne jatkavat matkaa Venäjän sisävesiä pitkin Kaspianmerelle ja Kazakstaniin. Moduulit kuljetetaan yksi kerrallaan juuri tätä tarkoitusta varten teetetyissä jokiproomuissa”, Naski kertoo.

HaminaKotkan Satama Oy:lle Kazakstanin projekti merkitsee lähes 50 miljoonan euron investointia, josta valtaosan rahoittaa tilaaja eli raskaisiin nostoihin erikoistunut belgialainen Sarens Group.

”Vuoteen 2021 jatkuva projekti tuo tänne 150 logistiikan osaajaa Sarensilta, minkä lisäksi se työllistää arviolta 50 paikallista logistiikan ammattilaista”, Naski lisää.

KASVAVA BISNESKESKITTYMÄ

Vaikka HaminaKotkan tonteilla toimii jo nyt 170 yritystä ja työllisyysvaikutus lähentelee 7 000 henkilöä, tannerta riittää myös tulokkaille. Naski mainitsee vuoden 2018 loppuun mennessä valmistuvan, UPM:n ja Stevecon selluterminaalin, johon metsäjätti aikoo keskittää Kymin ja Kaukaan tehtaidensa meriliikenteen.

Lähikuukausina satamassa odotetaan ympäristöselvitysten valmistumista ja niiden myötä vahvistusta myös UPM:n toiselle suurinvestoinnille.

”Suunnitteilla on tehdas, jossa UPM valmistaa biopolttoaineita metsätähteistä. Laitokselle on Kotkan satamasta varattu 30 hehtaarin alue, ja rakentaminen alkaa syksyllä 2019, mikäli lupaprosessi etenee ongelmitta”, Naski kertoo.

Juuri nyt Itämeren kolmanneksi suurimman konttisataman taivaalla paistaa aurinko, mutta miten pitkälle tulevaisuuteen toimitusjohtaja arvioi poutasään jatkuvan?

KURITUKSEN TILALLE KANNUSTUSTA

Samalla kun Naski muistuttaa, että meriliikenteen kiireet vaihtelevat yleisten taloussuhdanteiden tahdissa, hän kannustaa valtiota kantamaan oman kortensa kekoon.

”Väylämaksuista pitäisi luopua. Suomi on Euroopan ainoa valtio, joka niitä kerää. Väylämaksut ovat iso osa rahtien kokonaiskustannuksia, joten niiden vuoksi suomalaiset satamat menettävät transitoasiakkaita erityisesti Baltian ja Venäjän satamiin.”

Lopuksi Naski lähettää terveisiä kansainvälisiin kabinetteihin, joissa sovitaan globaalin kaupan pelisäännöistä. Hän muistuttaa, että kansainvälisen kaupan sääntely näkyy konkreettisesti satamien liikennemäärissä. •

LOGY

SCM-PÄIVÄ

30.10.2018

Varmista paikkasi nyt! www.logy.fi

TIEDEKESKUS HEUREKA, TIEDEPUISTO 1, 01300 VANTAA
30.10.2018 KLO 8:00–17:00

Oraclen Dominic Regan

OHJELMA

TULEVAISUUDEN SCM-INNOVAATIOT

SCM-päivän teema on tulevaisuuden innovaatiot toimitusketjuissa. Päivän tapahtumapaikkana toimii itseoikeutetusti innovaatioiden ja tieteen pyhättö, tiedekeskus Heureka, joka sparraa niin yleisöä kuin puhujia venymään parhaimpaansa. Lähde mukaan SCM-innovaatioiden pariin!

PUHUJAT

LAVAN TÄYDELTÄ ASIANTUNTEMUSTA

SCM-päivässä puhumassa mm. Senior Director **Dominic Regan**, (Oracle), Director **Daniel Dombach** (Zebra Technologies Germany GmbH), CIO & Vice President **Kenneth Verlage** (PostNord Logistics), markkinointijohtaja **Jukka-Pekka Toivonen** (Rumble Tools Oy) ja johtava asiantuntija, kiertotalous **Jyri Arponen** (Sitra).

SCM

RAKKAUDESTA SCM:ÄÄN

LOGYn SCM-foorumi on ollut SCM:n asialla jo 10 vuotta. Tasavuosia juhlistetaan SCM-päivässä kakkukahvilla ja kuplivalla. Seminaarissa saat tietää, miksi LOGYn SCM-foorumi aikoinaan perustettiin ja mitä foorumin agendalla on lähitulevaisuudessa.

HEUREKA

SEMINAARIN PÄÄTTÄÄ HEUREKA-KIERROS

Heurekan näyttelyistä mm. *Älykäs kaupunki* kertoo tieto- ja viestintätekniikan hyödyntämisestä kaupungin toimintojen, turvallisuuden, energiatehokkuuden ja ympäristöystävällisyyden parantamisessa. Luvassa siis erinomainen jatko SCM-päivän toimitusketjun innovaatioille.

ILMOITTAUDU OSOITTEESSA WWW.LOGY.FI

LOGY

SALO

2.0

Salon moderni logistiikkakeskus ei kuollut Nokian kännykkäbisneksen kuihtumiseen, kun Orion siirsi sinne tehtaidensa yhteydessä olleet varastotoiminnot.

TEKSTI JUKKA NORTIO **KUVAT** JUHO KUVA

Orion Salossa

- Tuotanto ja keskusvarasto
- 140 työntekijää, joista 30 varastossa
- Varastossa 12 000 lavapaikkaa + 3 500 laatikkopaikkaa
- 300–600 lavaa vastaanotetaan / lähetetään päivässä

”Tämä tila tuli sopivasti tarpeisiimme ja on vieläpä logistisesti meille erinomaisessa paikassa”, tuotannosta ja varastotoiminnoista vastaava Juho Hellman sanoo.

Varastopäällikkö Mika Järvinen kertoo, että rekrytoitu henkilö saa aina opastajan töihin. Työn alkaessa sujua töitä pääsee tekemään itsenäisesti.

Seisomme kapealla, pitkällä käytävällä, jota reunustaa lähes identtisten ruskeiden pahvilaatikoiden täyttämät hyllyt. Poikkeuksiakin on: alimmaisella hyllyllä on lavan päällä kolme metrin korkuista tynnyriä, joiden tunnistetarra kertoo painoksi vain 173 kiloa. Tarkempi tutkimus paljastaa, että tynnyri sisältää 154 245 Burana 800 -tablettia. Vahvatkin lääkkeet ovat keveitä.

”Pienempiä tabletteja voi olla lähes miljoonakin tällaisessa tynnyrissä”, Orionin Salon tehtaan tuotannosta ja varastotoiminnoista vastaava johtaja **Juho Hellman** sanoo.

VALMIIT RAAMIT

Reilut kuusi vuotta sitten näissä samoissa hyllyissä oli Nokian kännyköitä. Sitten putosi pommi, kun kännykkävalmistus loppui.

Kauaa ei Salossa murehdittu. Orion kuuli tiloista, tutki asiaa ja tuli taloon alkuvuodesta 2013.

”Varastotoimintomme oli aiemmin hajautettu Turun, Espoon ja Kuopion tehtaiden yhteyteen. Tilat olivat vanhanaikaiset ja riittämättömät. Kasvunvaraa ei ollut, ja tuotanto tarvitsi lisää tilaa. Jouduimme lisäksi ulkoistamaan osan varastoistamme, joka oli kallista, työllisti meitä ja oli myös turvallisuusriski. Tämä tila tuli sopivasti tarpeisiimme ja on vieläpä logistisesti meille erinomaisessa paikassa”, Hellman sanoo.

Salon varastotilan materiaalivirtojen suunnittelu ja layout oli nokialaisittain hyvin suunniteltu, ja siellä oli hyvässä kunnossa olevat hyllyt.

Suurin muutos, jonka Orion joutui tekemään, oli lääkealan turvallisuus- ja laatustandardien (GMP, Good Manufacturing Practices) mukaiset päivitykset. Näitä ovat muun muassa varaston lämpötilan pitäminen tasaisena, kattava tuholaistorjunta sekä monitorointijärjestelmä. Sillä voidaan valvoa, että tila täyttää jatkuvasti GMP-vaatimukset.

PARHAAT PUOLET KAHDESTA KULTTUURISTA

Valmiiden tilojen lisäksi Salo tarjosi joukon motivoitunutta ja Nokia-koulut käynyttä työvoimaa, joista monet tulivat vuosien 2013 ja 2014 aikana Orionin palvelukseen.

”Uudelleenkoulutustarve oli aika kova. Kaikki rekrytoitavat kävivät parin kuukauden täyspäiväisen koulutuksen ja menivät sen jälkeen vielä tehtaiden varastoihin oppimaan käytännön työtä ennen kuin aloittivat täällä”, Orionin varastopäällikkö **Mika Järvinen** sanoo.

Nokian ja Orionin kulttuurien parhaiden puolien yhdistelmä loi Salon keskusvarastolle uuden, omaleimaisen kulttuurin.

NOKIAN JA ORIONIN KULTTUURIEN PARHAIDEN PUOLIEN YHDISTELMÄ LOI KESKUSVARASTOLLE UUDEN, OMALEIMAISEN KULTTUURIN.

”Nokialaiset toivat lääketeollisuuden rauhalliseen tekemiseen nopeampaa ja kokeilevampaa tyyliä. Orionilaiset puolestaan opettivat muun muassa tarkan laadunvarmistuksen ja dokumentoinnin tärkeyden. Uudenlainen tekemisen tapa näkyy meillä edelleen. Täällä kehitetään jatkuvasti uusia toimintatapoja”, Hellman sanoo.

Uusi yrityskulttuuri on miellyttänyt työntekijöitä. Vaikka Salon työllisyystilanne on kuudessa vuodessa kohentunut huomattavasti, työntekijät ovat pysyneet hyvin Orionin leivissä.

UUDET MITTARIT KEHITTÄMISEN PERUSTANA

Varaston keskittäminen yhteen paikkaan nosti kerralla varastoinnin tehokkuuden kaksinkertaiseksi verrattuna hajautettuun malliin. Tämä oli vasta alkua. Salon varastossa on jatkettu toiminnan kehittämistä niin, että toiminta on tehostunut viidessä vuodessa 35 prosentilla.

”Olemme onnistuneet tehostamaan tavaravirtojen liikkeitä muun muassa vastaanotossa niin, että tavarat saadaan nopeasti hyllyihin. Konkreettinen asia on RF-lukijoiden käyttöönotto heti alussa. Niiden käyttöä olemme kehittäneet koko ajan. Pystymme niiden avulla priorisoimaan hyvin trukkien toimintaa niin että kuskit saavat tiedot suoraan trukkipäätteisiinsä”, Järvinen sanoo.

►

RF-LUKIJAT OVAT TEHOSTANEET TOIMINTAA. KUSKIT SAAVAT TIEDOT SUORAAN TRUKKI-PÄÄTTEISIINSÄ.

”Keräilyä muutettiin radikaalisti niin, että pidämme tavarabufferin varaston puolella ja syötämme tuotantoon vain sen verran, mitä siellä kulloinkin tarvitaan. Meillä on 24 tunnin työjono, jonka saamme suoraan SAPista”, Järvinen jatkaa.

Tuotannon suunnittelu laatii suunnitelman myynnin ja ennusteiden mukaisesti. Tarkka keräilytarve ja aikataulu tuotannolle tulee tuotannonohjausjärjestelmästä, jonka vaiheajat on laadittu kertyneen datan perusteella.

”Toimintamme on nyt hyvin kurinalaista. Toimimme keräilyssä tiukasti 24 tunnin ennusteen mukaan, emmekä muuta tätä toimintatapaa”, Hellman sanoo.

ANONYYMI PAKKAAMINEN OSA TURVALLISUUTTA

Lääkkeet pakataan konservatiivisesti. Lähes kaikki ovat ruskeissa pahvilaatikoissa, joissa on päällä valkoiset tunnistetarrat.

”Anonyymi pakkaaminen on osa turvallisuutta. Emme halua herättää huomiota niiden silmissä, jotka ovat näistä tuotteista väärällä tavalla kiinnostuneita”, Hellman sanoo.

Muunlaisia pakkauksia käytetään vain erityistarpeiden vuoksi. Thermopakkauksia niille lääkkeille, jotka vaativat viileyttä, tukevia puulaatikoita vientipakkauksissa kaukomaille tai pelkkä muovikelmu lääketukkuri Oriolalle meneviin lavoihin.

Orion

- Vuonna 1917 perustettu lääkeyhtiö
- Tuotteita myydään yli 100 maassa
- Liikevaihto 1 miljardia euroa
- Henkilökuntaa 3 200
- Maayhtiö 27 maassa
- Suomen toimipaikat: Espoo, Kuopio, Turku ja Salo sekä lääkeainetehtaat Hanko ja Oulu
- Tuotanto ja tuotekehitys Suomessa

Lääkeyhtiön dna:n tarkka turvallisuuskulttuuri näkyy myös rekrytoinnin jälkeisessä perehdyttämisessä ja henkilöstön jatkuvana koulutuksena. Aina turvallisuusmääräysten tai työohjeiden päivittyessä koko henkilöstö saa niihin tarkan perehdytyksen.

”Rekrytoitu henkilö saa opastajan töihin. Kun hommat alkavat sujua, töitä pääsee tekemään itsenäisesti. Jokaisella henkilöllä on kotipaikka esimerkiksi tavaran vastaanotossa, mutta osaamista myös lähettämöön ja keräilyyn”, Järvinen sanoo.

Toimialan tiukkojen henkilöstön osaamista koskevien vaatimusten ja perinpohjaisen koulutustarpeen vuoksi Orion ei käytä vuokratyöntekijöitä. Tavaran vastaanotossa ja lähettämössä tavallista työviikkoa tehdään yhdessä vuorossa. Keräilyssä töitä paiskitaan kolmessa vuorossa viitenä päivänä viikossa.

Henkilöstö osoittaa eri työtehtävien osaamista koulutuksen jälkeen suoritettavilla näyttökokeilla. Ne eivät kuitenkaan anna elinikäistä ajokorttia vaikkapa trukkien käyttöön, vaan osaaminen on pystyttävä osoittamaan useiden tarkastusten yhteydessä. Yksi syy tarkastuksille on myös se, että Salosta lähtee tavaraa ympäri maailmaa, ja siksi siellä on noudatettava eri maiden ja alueiden turvallisuusnormeja.

”Olemme jatkuvasti suurennuslasin alla. Meillä käy Fimean tarkastajia, jotka tarkastavat EU-tason määräykset, sekä USA:n ja Aasian maiden tarkastajia. Lisäksi kumppanimme haluavat varmistaa toimintamme laadun. Tämän lisäksi ovat vielä sisäiset tarkastuksemme. Koko ajan on joku tarkastus menossa. Paikat ovat meillä aina kunnossa, eikä näiden asioiden kanssa tarvitse mitään teatteria erikseen pystyttää”, Hellman sanoo. •

TrackAsia-seminaari 13.9.2018

Tietoa Kaukoidän ja Euroopan välisen konttijuna-liikenteen mahdollisuuksista

Tule kuulemaan kokemuksia konttijunan käytöstä sekä palveluista intermodaalikuljetuksiin ja rauta-tielogistiikkaan. Junakuljetuksissa houkuttelee sen nopeus ja hinta meri- sekä lentorahtiin verrattuna. Lisäksi merkittävä kilpailukyky Kiinan sisämaan kuljetuksissa on kasvattanut raideliikenteen kysyntää.

Säännöllinen konttijunaliikenne Kouvolasta Kiinaan tuo vienti- ja tuontikuljetuksiin kiinnostavan vaihtoehdon muiden kuljetusmuotojen rinnalle.

Ohjelma:
12.00 - Tervetuloa

- Kouvolan kaupungin avauspuheenvuoro, RRT-alueen kehittäminen
- RailGate Finland ja kiinajunan tuoreimmat kuulumiset
- Palvelut vienti- ja tuontiyrityksille
- Tauko
- Yritysten käyttökokemuksia konttijunan käytöstä
- ”Kouvola-Kiina kuljetuskäytävän potentiaali eri tuotteille” -projektin tulokset
- Raideliikenneosaamisen ja logistiikan koulutus Kaakkois-Suomessa

n. 15.30 - Päätös

Paikka ja aika:
13.9.2018 klo 12.00-15.30.
KRAO – Kouvolan rautatie- ja aikuiskoulutuskeskus
Prikaatintie 2, 45100 Kouvola.

Kenelle?
Maksuton tapahtuma, joka sopii kaikille kiinnostuneille.
Lisätietoja: jonne.holmen@xamk.fi tai 044 702 8403

Ilmoittaudu **9.9.2018** mennessä osoitteessa:

https://bit.ly/2OsLJdF

Tilaisuuden järjestää Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun VARIKKO-hanke. Varikko toteuttaa työelämälähtöisiä projekteja rautatielogistiikan kehittämisen ympärillä. Järjestämme tietoiskuja, seminaareja, työpajoja sekä myös pidempikestoisia kehitysprojekteja yritysten tarpeiden ja ideoiden pohjalta. Varikon oppimisympäristö tarjoaa kanavan ammattikorkeakouluopiskelijoiden ja rautatiealan toimijoiden tapaamiselle ja yhteistyölle.

Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto
Vipuvoimaa EU:lta 2014–2020
Xamk VARIKKO
KRAO
KYMEN LAAKSON LIITTO
Kouvola innovation
XAMK Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Sadan kontaktin sysäyksiä

Sandvik on hydraulivasaroiden suurimpia tuottajia maailmassa. Kilpailukyky pohjautuu suurelta osin hyvin toimivaan toimittajaverkostoon.

TEKSTI SAMI LAAKSO **KUVAT** SANDVIK

Sandvikin tuotepalettiin kuuluu kaivinkoneisiin liitettävien hydraulivasaroiden koko skaala pienimmästä suurimpaan. Valmistettavia tuotemerkkejä on useita. Premium-luokan hydraulivasaroiden valmistajana yhtiö on kahden suurimman joukossa maailmassa.

”Premium-tuotteissa ei pelkästään hinta ratkaise. Oikea-aikaisten toimitusten lisäksi keskeistä ovat tuottavuus, laatu ja toimitusvarmuus. Halvemmissa tuoteryhmissä hinta on usein ratkaiseva tekijä”, Sandvikin hankintapäällikkö **Antti Riipola** luonnehtii.

RÖNSYISTÄ PERATTU HANKINTAJÄRJESTELMÄ

Sandvikin hydraulivasaroiden valmistus, kokoonpano, suunnittelu sekä myynti ja markkinointi ovat Lahdessa. Väkeä on noin 170, joista puolet on tuotannossa ja puolet toimihenkilöitä.

”Käytämme paljon alihankintaa”, Riipola selittää tehtäväjakaumaa.

Hydraulivasara kootaan useammasta sadasta osasta. Pääkomponentit ja kriittisimmät työvaiheet Sandvik tekee itse, jotta syvin tietotaito pysyy talossa ja tärkeimpien osien laatu on varmasti haluttua. Joidenkin osien omaa tuotantoa täydennetään alihankinnalla ja tietyt osat hankitaan tyystin alihankintana.

Riipolan johtamaan hankintaorganisaatioon kuuluu viisi insinöörikoulutuksen saanutta ammattilaista. Nimikkeitä hankinnoissa pyörii noin 5 000.

”Pärjäämme näin pienellä miehityksellä, koska meillä on sarjatuote ja toimimme pitkään samojen toimittajien kanssa. Hankinta hoidetaan toiminnanohjausjärjestelmään kytkeytyneellä ostoportaalilla, ja olemme ketjuttaneet toiminnan.”

Riipola kertoo, kuinka alihankkijat näkevät ostoportaalista, kuinka paljon vaikkapa kymmenen kappaleen tilauksesta pitää toimittaa nopeasti. Toimintamalli sujuvoittaa käytäntöjä ja säästää osapuolten kustannuksia.

Hän on laskenut, että myyjän kiireellinen yhteydenotto saa verkostossa aikaan sata kontaktia. Niillä varmistetaan, että toimituksen kannalta kriittiset komponentit saadaan kasaan.

Sandvikin toimittajakumppaneina toimivat muun muassa Feon sekä Etra. Feon hoitaa tehtaalle teräksiä, valuja sekä takeita Euroopasta ja Aasiasta. Sandvik on suoraan yhteydessä valimoiden, terästehtaiden ja takojien kanssa vastaten sopimuksista näiden kanssa, koska niiden tuotteiden laatu on lopputuotteen kannalta kriittinen.

Feon jatkaa terästankojen jalostusta sekä Sandvikille että sen alihankkijoille. Se hoitaa myös osan vaadittavista koneistuksista sovituissa paikoissa niin, että sillä on Sandvikin tarvitsemia puolivalmisteita ja asennusvalmiita komponentteja varastossaan.

”Lisäksi alihankkijamme ostavat Feonilta raaka-aineen omaan lukuunsa ja myyvät sitten meille koneistetun kappaleen. Toimintamallilla olemme saaneet omien ohjauspisteiden määrän

Aika on rahaa ja viivytykset maksavat. Hydraulivasaroiden on oltava työmaalla silloin kun niitä tarvitaan.

pienemmäksi. Valvomme myös, että Feonilla on tavaraa koko meidän toimitusketjullemme. Tämä säästää huomattavasti työtä verrattuna aiempaan käytäntöön, kun ostimme itse materiaalit ja lähetimme ne alihankkijoille koneistettavaksi", Riipola selventää toimintamallia.

HALVIN EI OLE AINA EDULLISIN

Antti Riipolan mukaan alihankintaverkoston kilpailukyky määrittää merkittävästi Sandvikin kilpailukykyä. Yhtiön premium-tuotteiden alihankintaverkostoon kuuluu 45 kumppania, jotka ovat muutamaa lukuun ottamatta kotimaisia. Riipola kertoo, että osia olisi saatavissa Aasiastakin, kenties jopa halvemmalla kuin Suomesta.

"Meidän täytyy arvioida myös logistista puolta. Aasiasta tavaran kestää tulla meille kahdeksan viikkoa. Jos tilanne muuttuu sillä välin, tavara jää meidän käsiimme. Pahempi ongelma olisi kuitenkin se, jos tänne saapuva tavara ei olisi laadultaan riittävää", Riipola perustelee.

KRIITTISIMMÄT TYÖVAIHEET TEHDÄÄN ITSE, JOTTA SYVIN TIETOTAITO PYSYY TALOSSA.

Joitakin raaka-aineita tai komponentteja hydraulivasaroihin tulee myös Aasiasta. Niitä pitää olla Lahden tehtaan varastossa 3–4 kuukauden tuotantoa varten. Suomalaisilta toimittajilta keskimääräinen toimitusaika on kaksi viikkoa, kun alihankkijat pitävät itsellään puskurivarastoa.

PITKÄAIKAISIA KUMPPANUUKSIA

Sandvikin toimittajaverkostossa pisimmät kumppanuudet ovat vuosikymmenten mittaisia. Kumppanuus tarkoittaa Riipolan mukaan esimerkiksi sitä, että osien valmistusta ei huutokaupata vuosittain halvimman ►

VAIKKA AASIASTA SAISI HALVEMMALLA, TAVARAN TULO SAATTAA KESTÄÄ 8 VIIKKOA.

Sandvikin hankintapäällikkö Antti Riipola odottaa alihankkijoilta konekannan pitämistä ajanmukaisena, avoimuutta ja kehityshalukkuutta.

tarjouksen tehneelle. Tähtäin on pitkäaikaisessa kumppanuudessa ja toiminnan kehittämisessä yhdessä.

”Sellaista ei voi tehdä, jos pyytää aina kolmesta paikasta tarjouksen ja valitsee halvimman. Emme etsi sellaisia halpaa hintaa tarjoavia toimittajia, jotka eivät kehity. Siksi pitää itse käydä alihankkijan luona katsomassa, perustuuko tarjottu hinta oikeisiin asioihin eli onko toiminnalla jatkuvuutta”, Riipola sanoo.

Alihankkijoilta Riipola odottaa etenkin konekannan pitämistä ajanmukaisena. Lisäksi hän arvostaa avoimuutta ja kehityshalukkuutta. Alihankkijan kehityspanostukset hyödyttävät molempia osapuolia: alihankkijalla riittää töitä ja tuottavuus paranee, Sandvik puolestaan saa laatukriteerit täyttäviä tuotteita edullisemmin.

Jos alihankkija on tehnyt Sandvikille menevää tuotantoa varten investointeja konekantaan, siltä on myös pyritty tekemään pitkiä tilauksia, vaikka täysin sitovia pitkäkestoisia tilauksia kansainvälisessä konsernissa onkin Riipolan mukaan nykymaailmassa mahdotonta tehdä.

Riipola on katsonut maailmaa myös pöydän toiselta puolelta toimiessaan alihankkijan palveluksessa. Se on tuonut perspektiiviä.

”Ei alihankkijoiden resurssit ole varattu vain meitä varten, peli on mutkikkaampaa. Toimittajilla on useampi asiakas ja useampi toimitusketju voi mennä alihankkijalla saman resurssin läpi.” •

Kilpailukyky on kokonaisuus

”KUN KOKO TOIMITUSKETJU TOIMII HYVIN, silloin niin päämies kuin alihankkijatkin menestyvät”, Toolfacin toimitusjohtaja **Pekka Koponen** sanoo.

Kilpailu hydraulivasaroiden kansainvälisillä markkinoilla on koko ajan kiristynyt. Kilpailukyvyn kehittämiseksi Sandvik ja viisi sen alihankkijaa ovat osallistuneet Tekesin rahoittamaan projektiin. Sen tavoitteena on parantaa verkostomaisen toiminnan läpinäkyvyyttä, tilannetietoisuutta ja yhteisöllistä kommunikointia tasolle, joka mahdollistaa yritysrajat ylittävän tuotannon ohjaamisen ja toiminnan jatkuvan parantamisen.

Kehittämistyössä on testattu mallia, jossa Sandvikin toiminnanohjausjärjestelmään saataisiin komponenteista näkyviin sekä tehtaan omat että alihankkijoiden saldot. Mukana hankkeessa oli myös iisalmelainen Toolfac, joka toimittaa hydraulivasaroihin venttiilien osia.

”Projekti lähensi yrityksiä tietoteknisissä asioissa sekä digitaalisuudessa. Hyöty tällaisesta hankkeesta ei tule välttämättä saman tien nappia painamalla, mutta kehitystyö on pitkäjänteistä”, Koponen luonnehtii.

KEHITTÄMINEN PITÄÄ HENGISSÄ

Toolfac on kuulunut Sandvikin alihankintaverkostoon jo 15 vuoden ajan. Koposen mukaan ringissä pysymiseen on vaikuttanut osaltaan juuri kehitysasioissa samaan suuntaan katsominen.

”Tuotekehitysprojekteissa ja päämiehen prosesseissa mukana oleminen on tärkeää. Menetelmäteknisten asioiden kehittäminen yhdessä on olennainen keino, millä yhtiöiden välistä toimintaa saadaan paremmalle tolalle”, hän sanoo.

Toolfac on pitänyt kilpailukykyisyyttään kunnossa myös satsaamalla konekantaan. Entä kuinka ratkaiseva on toimitusten hinta, kun päämies valitsee, minkä alihankkijan kanssa se tekee yhteistyötä?

”Minä puhun kokonaisuudesta, jossa hinta on yksi elementti. Sen lisäksi vaikuttavat myös esimerkiksi laatuseikat. Oleellista on alihankkijan kalusto, johon kuuluvat myös yhtiön mestarit tehtaalla.”

LOGISTIIKKA ON OSA KILPAILUKYKYÄ

Koponen korostaa, että kokonaisuuden yksi osatekijä on hyvin toimiva logistiikka.

”Sen ansiosta tavarat eivät jää lojumaan minnekään. Liike on suoraviivaista, tavarat menevät oikeaan osoitteeseen kertasiirrolla. Oikea-aikaisuus ja hukan minimointi nousevat yhä tärkeämmiksi. Sekin on hukkaamista, jos kumipyörillä joudutaan ajelemaan ristiin rastiin.”

Hän antaa tunnustusta Sandvikin omalle kuljetusjärjestelmälle, jonka aikataulujen mukaan osia noudetaan Toolfacilta. Tällä hetkellä noudot ovat kerran viikossa, jatkossa mahdollisesti useammin.

”Se on hyvä systeemi ja luo järjestelmällisyyttä. Aina tietyllä kellonlyömällä lähtee kyyti ja silloin kaikki pitää olla sen viikon osalta valmista. Silloin ei voi enää alkaa pakkailemaan osia, kun rekka on pihassa”, Koponen toteaa. •

ILMOITUS

Kerralla palvelulogistiikan kärkeen

Palvelulogistiikkayritys Logitrin menestys perustuu tinkimättömään asiakkaiden kuulemiseen, henkilökunnasta huolehtimiseen, luotettuihin kumppaneihin sekä vakivahvaan yrittäjähenkeen. Tuloksena on Pohjoismaiden komein ja modernein palvelulogistiikkakeskus, joka myytiin täyteen hyvissä ajoin ennen sen valmistumista.

Kukapa olisi yhdeksän vuotta sitten uskonut, että 8000 neliön varastossaan kumppaninsa kanssa istunut Jarno Hanhinen olisi nyt liki kymmenen kertaa suuremman palveluvarastokapasiteetin tarjoaja. Vuosittain tuplaantunut liikevaihto on syntynyt vieläpä ilman myyntiä ja markkinointia.

Kasvun takana ovat tyytyväiset asiakkaat, joiden kasvavaan kysyntään ja uusiin palveluihin Logitri on aina onnistunut vastaamaan uusilla innovatiivisilla palveluillaan. Puskaradion positiivinen viesti on kuulunut kauas niin, että kasvun rajat tulivat olemassa olevissa tiloissa vastaan.

– Olemme saaneet asiakkaidemme luottamuksen, joka on johtanut siihen, että he ovat siirtäneet koko ajan toimintojaan yhä enemmän meille. Uudet asiakkaat ovat aloittaneet pienestä ja kun yhteistyö on toiminut, yhteistyötä on laajennettu, Hanhinen kertoo tyytyväisenä uutuuttaan kiiltävässä palveluvarastossaan Tuusulassa, aivan Helsinki-Vantaan lentokentän tuntumassa.

Suunniteltu yhdessä Toyotan kanssa

Toyotan Material Handling oli alusta saakka mukana kartoittamassa sekä hyllyratkaisuja että konekapasiteettia. Tuttuun kumppaniin oli hyvä nojautua, sillä hyvästä yhteistyöstä oli kokemusta yli vuosikymmenen takaa.

– Yhteistyö on perustunut molemminpuoliseen luottamukseen. Sitä oli luontevaa jatkaa tämän projektin yhteydessä, Hanhinen sanoo.

Logitrin, Toyotan ja Jatken asiantuntijoiden tiivis kumppanuus rakennuksen suunnittelun ja toteutuksen kaikissa vaiheissa on taannut aikataulujen ja budjetinpitävyyden sekä sen, että lopputulos vastaa kaikin puolin suunniteltua.

– Hyllystöratkaisu mietimme tarkoin Toyotan asiantuntijoiden kanssa: mikä sopii toimintatapaamme ja asiakkaidemme tarpeisiin parhaiten. Hyvin tärkeä asia oli alusta alkaen se, että hyllystö mahdollistaa joustavat ja muunneltavat palvelut.

Niinpä päädyimme työntömastotrukkeihin. Tämän ratkaisun mukaan piirsimme hyllystön ja sen ympärille sitten koko rakennuksen, Hanhinen muistelee jouhevasti edennyttä suunnitteluvaihetta.

Parhaat koneet työntekijöille

Innovatiivisten tilaratkaisujen rinnalla Logitri valitsi Toyotan kaikkiaan 30 trukin, keräilyvaunun ja lavansiirtovaunun toimittajaksi. Kaikissa koneissa on edistyksellinen litiumioniakkuteknologia. Syyt tälle valinnalle olivat selkeät.

– Saamme monella tavalla toiminnallista tehokkuutta. Emme tarvitse lataamoa, jolloin säästämme tilakustannuksissa kun tavallisesti lataamolle tarvitsema tila voidaan nyt käyttää varastolle. Lyhyt latausaika mahdollistaa sen, ettemme tarvitse vaihtoakkuja: vartin latauksella saadaan riittävästi virtaa kahdeksan tunnin työvuoroon. Turvallisuus on kolmas hyvin tärkeä asia.

Uudet trukit ovat käyttömukavuudeltaan moderneja ja ergonomisia. Eipä ihme, että henkilökunta on ollut niihin tyytyväinen.

– Uusi hieno teknologia ja lisävarusteet parantavat käyttömukavuutta. Kamerat, korkeusmittarit ja haarukan tähtäin ovat hyviä ominaisuuksia, jotka parantavat selvästi ergonomiaa. Myös lattian korkeudensäätö mahdollistaa optimaalisen työasennon jokaiselle, mikä parantaa työn tuottavuutta.

Työntekijöitä uudessa varastossa on 70 vakituista sekä saman verran tarvittaessa töihin tulevia.

Sesonkiaikana työskentelee siis parhaimmillaan noin 140 henkeä, joista kausityöntekijät tuottavat pääasiassa erilaisia asiakaskohtaisia lisäarvopalveluja.

Moninaista palvelua asiakkaille

– Asiakkaillamme on hyvin monenlaisia tarpeita ja meidän tehtävä on kyetä vastaamaan niihin joustavasti ja nopeasti.

Asiakastarpeet vaihtelevat hyvinkin nopeasti. Esimerkkinä Hanhinen mainitsee vähittäistavarakaupan myyntiesittelypakkaukset ja -telineet, joita Logitri tekee palveluna asiakkailleen. Käytännössä Logitrin työntekijät kasaavat tuotteista ja niiden esittelymateriaaleista myymälään valmiita kokonaisuuksia, jotka toimitetaan kauppaan.

Jotta Logitrin asiakkaat saavat aina sen, mitä heiltä odottavat, pitää Logitrin kyetä vastaamaan joustavasti muuttuviin tarpeisiin. Uudet tilat, sen tilaratkaisut, moderni tekniikka ja osaava henkilöstö takaavat kukin omalta osaltaan sen.

Myös pitkä kumppanuus Toyotan kanssa on osaltaan menestyksen takana. Se on taannut, että tämä laaja ja monin paikoin vaativa projekti on viety yhdessä kunnialla maaliin.

– Toyotalla on todella hyvä ymmärrys meidän bisneksestä. He osaavat tuoda uusia ratkaisuja aina meidän tarpeisiin. Kaikki on mennyt just niin kuin sovimme. Tällaista tiivistä yhteistyötä me arvostamme ja haluamme viedä sitä jatkossakin eteenpäin.

Lisätietoja
www.toyota-forklifts.fi

Logitri Oy:n uusi palveluvarasto nousee Tuusulan Jusslaan

Toimitusjohtaja Jarno Hanhinen on tyytyväinen Toyotan Litium-ion -trukkeihin

TOYOTA
MATERIAL HANDLING

AMAZONIN AIKA on vain ajan kysymys

Saapuessaan Suomeen verkkokaupan jättiläinen pakottaa suomalaisen kaupan alan uudistumaan. Amazon etsii vakaista Pohjoismaista logistista jalansijaa myös Venäjälle, professori Lasse Mitronen uskoo.

TEKSTI JUHO PAAVOLA **KUVAT** SHUTTERSTOCK

"SAKSASSA AMAZON ON OTTANUT 45 PROSENTIN SIIVUN VERKKOKAUPASTA."

Verkkokaupan jättiläinen Amazon tulee Suomeen!

Vai tuleeko?

Yhtiön laajentumisesta Pohjoismaihin on kirjoitettu monesti. Viimeksi huhumylly alkoi kiihtyä maalis–huhtikuussa, kun yhtiö etsi työntekijöitä ilmoituksilla Ruotsissa.

Amazon ei ole vahvistanut tai kommentoinut huhuja. Silti Amazonin mullistavasta, tuhoavasta tai kiihdyttävästä vaikutuksesta suomalaiseen kauppaan on kirjoitettu kymmeniä uutisia, juttuja ja analyysejä. Miksi?

”Olisiko sitten huono uutisvuosi, vai haluttaisiinko tällä huomio pois sote-sähläyksestä”, armeija- ja retkeilyvarusteita myyvän Varustelekan toimitusjohtaja **Jari Laine** tuumii.

”Totta puhuen kohina kertoo siitä, että kaupan ala Suomessa on vielä melko kehittymätöntä ja siksi asiaa seurataan suurella mielenkiinnolla”, hän jatkaa astetta vakavammin.

MITEN AMAZON MUKA MUUTTAISI MITÄÄN?

Kaupan ala elää digitaalista murrosta. Tämä merkitsee paitsi kasvavaa verkkokauppaa myös sitä, että digitaalisia alustoja hyödyntävät, teknologiavetoiset jättiyhtiöt tulevat perinteisten kauppojen pelikentälle. Amazonillakin kymmenys 178 miljardin dollarin liikevaihdosta tulee pilvipalveluiden markkinajohtajan, tytäryhtiö Amazon Web Servicen (AWS) toiminnasta ja osuus vain kasvaa.

”Emme edes tajua, kuinka suuri Amazon oikeasti on, mutta toisaalta Suomessakin kauppa on jo pitkään ollut muutenkin kansainvälistä. Piirikunnallisia kisoja ei kaupan alalla enää käydä”, SOK:n kenttäjohtaja **Arttu Laine** kiteyttää.

Amazonin rantautumisen on nähty pistävän suomalaiset pelurit ahtaalle.

”Saksassa Amazon on ottanut 45 prosentin siivun verkkokaupasta. Se on ottanut osuutta paitsi paikallisilta myös ulkomaisilta verkkokaupoilta”, Kaupan liiton toimitusjohtaja **Juhani Pekkala** huomauttaa.

Amazonin alustalta kuluttaja voi ostaa aivan kaiken. Omien tuotteidensa ohessa se toimii myös kauppapaikkana muille yrityksille. Moni amerikkalainen milleniaali tilaa kaiken tarvitsemansa Amazonista – siis yhdestä verkkokaupasta.

RUOAN VERKKOKAUPALLE AIKAA KEHITTYÄ RAUHASSA

Amazonin toimintamalleja tutkinut Aalto-yliopiston markkinoinnin professori **Lasse Mitronen** uskoo, että ruoan verkkokaupassa Amazon ei ainakaan alussa näkyisi. Se vaatisi paikallisen kumppanin sekä pääsyn toimitusketjuun ja tuotetietokantoihin.

”Sen sijaan käyttötavaroissa, vaatetuksessa, urheiluvarusteissa ja esimerkiksi elektroniikassa vaikutus näkyisi sitäkin enemmän. Amazon tarjoaa valtavan valikoiman sekä edullisen hinnan ja heidän asiakaskohtainen räätälöintinsä on huippuluokkaa”, Mitronen summaa.

Myös Amazonin toimitusnopeus on huippua. Yhdysvalloissa yhtiön Prime-asiakkaat saavat suuren osan tuotteista kotiovelleen jo samana päivänä, nopeimmillaan jopa kahdessa tunnissa. Perustamalla logistiikkakeskuksia Pohjoismaihin Amazonin toimitusajat Suomessakin lyhenisivät merkittävästi.

”Amazon pakottaisi Suomessa toimivat kuljetuspalvelut parantamaan palveluaan, mikä hyödyttäisi lopulta koko alaa”, Varustelekan Jari Laine miettii. ►

Amazon luo pohjaa uudelle kuljetusmarkkinalle

AMAZONIN TULO SUOMEEN merkitsisi koko verkko-ostamisen volyymin kasvamista, sanoo Aalto-yliopiston markkinoinnin professori **Lasse Mitronen**. Kuljetuksien määrässä se tarkoittaisi paitsi kasvua myös kasvavaa kilpailua.

”Tuoko Amazon omat hovihankkijansa, vai luoko se jopa oman kuljetuspalvelunsa, jos volyymi kasvaa riittävästi”, Mitronen kysyy.

Yhdysvalloissa Amazon on luonut oman kuljetuspalvelunsa SWA:n (Shipping With Amazon), joka kilpailee UPS:n ja Fedexin kanssa. Ruuhkahuippuja tasoittaa postilaitoksen käyttö: sopimusta on kritisoitu polkuhintaiseksi. Yhtiö on myös kehittämässä järjestelmäänsä, missä yksityiset ihmiset voivat jakaa kuljetuksia omilla autoillaan hieman kyytipalvelu Uberin tapaan.

Mitronen pitää mahdollisena, että Suomessa Amazon vie, ja ne kuljetuspalvelut vikisevät, jotka sen kelkkaan voivat tai haluavat lähteä. Hän pitää luultavana, että koko kuljetuspalveluiden kenttä monipuolistuu. Tulevaisuudessa paketteja voivat jakaa esimerkiksi Uber tai Google Express.

”Postin pakettiautomaattien ansiosta smart post -järjestelmä on Suomessa kehittynyt, ja uskon että Amazonin myötä tälle alueelle tulee nykyisten toimijoiden rinnalle kilpailua vain lisää. Kauppojen lisäksi automaatteja tulisi luultavasti liikenteen solmukohtiin, kuten juna- ja lentoasemille.” •

S-ryhmä ja Varusteleka ovat keskenään erilaisia, mutta luottavat molemmat omiin brändeihinsä sekä asiakkaidensa tuntemiseen. Myymälät vahvistavat sidettä.

”Kilpailu Amazonia vastaan sen omilla vahvuuksilla olisi hullun hommaa”, Jari Laine jatkaa.

POHJOISMAAT VÄLIETAPPINA ITÄÄN?

Voi olla, että yhtiön saapuminen kuluvana vuonna Suomeen jää uutisankaksi. Lopullisesti tuskin kuitenkaan. Aiemminkin laajentuessaan yhtiö on tarkastellut markkinaa ja lopulta ottanut sen. Kaupan alalla korostetaankin, että Amazonin tulo on vain ajan kysymys.

Yhtiön selkäranka on Yhdysvaltojen markkina. Aiemmat laajentumiset ovat tapahtuneet Iso-Britanniaan ja Saksaan, jotka ovat kumpikin yksin suurempia talousalueita kuin kaikki Pohjoismaat niputettuna yhteen.

Mitronen uskookin, että Amazon etsii pohjolasta ennen kaikkea vakaata tukikohtaa.

”Luultavaa on, että Pohjoismaiden ja Suomen kautta Amazon tähtää lopulta Venäjälle, missä markkina on iso. Suomessa logistiikka toimii, ja täällä sijaitseva logistiikkakeskus loisi suuria mahdollisuuksia etenkin Pietarin alueen palvelemiseen”, Mitronen sanoo.

Yhtiö voi lopulta avata logistiikkakeskukset jokaiseen Pohjoismaahan.

TERVETULOA SAMOILLA SÄÄNNÖILLÄ

Amazonin tulo Suomeen myös uudistaisi suomalaista kauppaa. Yhtiön toimintatapa nopeine ovelta ovelle -toimitusaikoineen ja palautuksineen on kuluttajalle niin helppo, että myös suomalaiskauppojen olisi pakko tehdä verkko-ostamisestaan nykyistä vaivattomampaa.

”Myös työpaikkoja voi syntyä, olettaen että Amazon toisi Suomeen tuotekehitystään. Tällä hetkellä pidän kuitenkin todennäköisempänä, että olemme vain osapuoli, jolle myydään”, Kaupan liiton **Juhani Pekkala** näkee.

Pekkala toivottaa Amazonin tervetulleeksi, kunhan se pelaa samoilla säännöillä kuin suomalaisetkin kaupat. Hän nostaa esimerkiksi pakkausten tuottajavastuuseen perustuvan kierrätysjärjestelmän, johon Suomessa toimivien kauppojen on osallistuttava.

Kansainväliset verkkokaupat puolestaan on vapautettu kierrätysvastuusta – siitä huolimatta, että tuotteen pakkausmateriaalit verkkokaupassa ovat moninkertaiset suoraan kivijalkamyyntiin verrattuna.

Amazonin vanavedessä seuraa kiinalainen Alibaba. Sen on jo huhuttu olevan Amazoniakin suurempi. •

Projektirahti
“High&Heavy”
Autot, rekat, bussit &
Muut pyörillä/teloilla liikkuvat
40’, 60’, sekä 80’ Mafit

Palvelemme pääreitillämme:
Eurooppa ↔ USA, Mexico
Sekä muilla reiteillä:
Eurooppa ↔ Japani-Aasia
Eurooppa ↔ Etelä-Amerikka
Eurooppa ↔ Etelä-Afrikka
Intra Eurooppa

...value for our next century

SCAN-SHIPPING on nimetty yhteistyökumppani ”K” Line Car Carrier Services - sekä ”K” Linen Eurooppalaisille Short Sea palveluille (KESS) Suomessa, Ruotsissa ja Norjassa 1. huhtikuuta 2018 alkaen. SCAN-SHIPPING ja "K" Line ovat tehneet yhteistyötä vuodesta 1974, jolloin SCAN-SHIPPING aloitti ”K” Linen edustajana Pohjoismaissa.

“K” LINE
KAWASAKI KISEN KAISHA, LTD.

Otathan yhteyttä: SCAN-SHIPPING OY PUH: 09- 415 05 400 E-mail: ro-ro.fi@scan-shipping.com niin kerromme lisää

PUOLET POHJOISMAISISTA VERKKOTOIMIJOISTA KOKEE AMAZONIN UHAKSI

Vain neljännes uskoo Amazonilla olevan positiivisia vaikutuksia liiketoimintaan.

TEKSTI HELI SATULI **KUVA** AMAZON

LÄHES PUOLET pohjoismaisista verkkokauppiaista näkee Amazonin uhkana. Toisaalta yli neljännes toimijoista näkee verkkokauppajätin tulon pohjoismaisille markkinoille ennen kaikkea mahdollisuutena: Amazonin ansiosta paikalliset kauppiaat voivat hyödyntää vakiintunutta markkinapaikkaa myydäkseen tuotteitaan laajemmalle asiakaskunnalle.

Tulokset selviävät eTail Nordic 2018 -raportista. Raporttia varten haastateltiin yli sataa sähköisen kaupankäynnin johtajaa eri puolilta Pohjoismaita. Lähes puolet (46 prosenttia) vastaajista ilmoitti suhtautuvansa Amazonin laajenemiseen pohjoismaisille markkinoille kielteisesti. Vastaajien mukaan Amazon asettaa epärealistisia standardeja ja tuo tulleessaan häiriöitä. 28 prosenttia vastaajista ilmoitti uskovansa, että Amazonin tulolla Pohjoismaihin on vakavia seurauksia alalle. Vain 26 prosenttia uskoi, että vaikutukset ovat positiivisia.

"Tulokset ovat huolestuttavia. Meidän pitäisi työskennellä Amazonin kanssa, ei sitä vastaan", analysoi **Allan Bo Christiansen**, IT-yritys Atean digitaalisesta kehityksestä vastaava johtaja.

Christiansenin mukaan tilanne on sama kuin Googlen vallatessa markkinat.

"Meidän on sopeutettava ja optimoitava toimitusketjumme vastaamaan asiakkaiden odotuksia ja löydettävä ratkaisu, jossa voimme kohdata asiakkaan, kun he ovat aikeissa tehdä ostoksia".

Intersport-konsernin verkkokaupan johtaja **Peter Hvidbergin** mukaan Intersportin on löydettävä uusi liiketoimintamalli, jos pohjoismaiset kuluttajat lopettavat Google-hakujen käytön ja käyttävät vain Amazonia.

"Intersportilla on 6 000 myymälää 46 maassa. Meillä on todella vahva asema ja toimittajamme ovat sitoutuneita, joten Amazon ei tule uhkaamaan meitä. Mielestäni suurin uhka kohdistuu pieniin yrityksiin", uskoo Hvidberg. •

LATTIA - LOGISTIIKKAHALLIN TÄRKEIN RAKENNEOSA

Lattia on logistiikkakeskuksissa käytetyin pinta ja tärkein rakenneosa. Muut rakenteet voidaan korjata pienillä häiriöillä, mutta lattioiden huoltaminen ja korjaaminen häiritsee merkittävästi tilan varsinaista toimintaa. Siksi teemme lattiat suunnitelmallisesti, hallitusti ja ammattitaidolla loppukäyttäjälle.

Bermanto® on Suomen ensimmäinen yritys, joka voi ottaa tuoteosakaupan tyyliin vastuun koko betonilattiaprojektista. **Bermanto®360-palvelukonsepti** pitää sisällään betonilattian suunnittelun ja toteutuksen, pinnoituksineen tai pintakäsittelyineen sekä huoltoineen.

www.bermanto.fi

LOGISTIIKKA

Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

TOIMIVA LOGISTIIKKA ON KILPAILUETU!

12.–13.9.

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

#Logistiikka

LOGISTIIKKAMESSUT.FI

Tampereen Messut

RATKAISUJA SISÄLOGISTIIKKAAN SEKÄ MATERIAALINKÄSITTELYYN

SUOMEN MERKITTÄVIN ALAN MESSUTAPAHTUMA esittelee sisälogistiikkaa ja materiaalinkäsittelyä sekä logistiikka- ja varastointipalveluja. Messuilta saat apua myös logistiikka- ja koko toimitusketjun hallintaan, varastonkiertoon ja logistiikan ulkoistamiseen. Esittelyssä on myös trukit ja lisälaitteet, ICT-järjestelmät ja mobiiliteknologiat.

TUTUSTU NÄYTTEILLEASETTAJIIN, OHJELMAAN, KUMPPANIYRITYKSEEN & SAMANAIKAISIIN TAPAHTUMIIN

NÄYTTEILLEASETTAJAT

Oyj Ahola Transport Abp	U2	K.Hartwall Oy Ab	C808	Roima Intelligence Inc.	C1110
Aksulit Oy	C1126	Kaltiot	C825	Roltex Oy	C319
Aktiv Data Oy Ab	C919	Keistek Oy	C1010	Rotator Oy	C322
Algol Technics Oy	C120	Konecranes Finland Oy Agilon Business	C1222	SA-TU Logistics Oy	C431
Aslemetals Oy	C1128	Kuljetus&Logistiikka - lehti	C130	Schmalz Ab Oy	C1218
Auramo Oy	C1114	L4MS	C906	Sigma Trukit Oy	C1224
Bedika Oy	C103	Oy Lasermark Ab	C730	SSI Schäfer Finland	C108
Best-Hall Oy	C624	Leanware Oy	C102	STILL FINLAND STILL Sverige AB	C522
BITO Varastotekniikka	C121	Lehto Group Oyj	C626	Suomen Kaukokiito Oy	C422
Bluugo Oy	C908	Leman International System Transport Oy	C726	Suomen Konetalo Oy	C101
Camfil Oy	C821	LIMOWA Ry	C931	Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry	C220
Cascade Italia Srl	C301	Lindqvist Oy Lintec	C1104	Swisslog AB	C1202
CF&S Finland Oy	C902	Logate Oy	C922	Tekno-Ants Oy	E810
Constructor Finland Oy/KASTEN	C702	Logicor Oy	C413	topsystem Systemhaus GmbH	C1020
DSV-yhtiöt Suomessa	C1100	Logistikas Oy	C305	ToP Tunniste Oy	C730
e-l-m Kragelund AS	C1118	LogiSystems Oy	C925	Tripoint Oy	C822
EAB Finland Oy	C1120	Lyreco Finland Oy	A818	Trukki Timlin Oy	C1210
Ergorej Oy	C1200	Mechaul Vaakalaitteet Oy	C1006	TTS (Työtehoseura ry)	C722
Exide Technologies Oy GNB Industrial Power	C722	Mercamer Oy	C202	Tuoretie Oy	C831
Finn-ID Oy	C910	MeshWorks Wireless Oy	C216	Turck Vilant Systems	C1113
Finnsiirto Oy	C222	N-S-B Logistics Management Oy	C1112	Ultralink Oy	C206
Flexo Palvelut Oy	C110	Pauner Oy	C1019	Varova Oy	C826
GLi Yhtiöt, Genius Logistics	C130	Posicraft Oy	C1130	Western Systems Oy	C1008
GN Audio A/S	C1002	Procomp Solutions Oy	C1102	Wihuri Oy Tekninen Kauppa	C302
Ham-Re Oy	C802	Pryme Solutions Oy	C122	VISION Battery Oy Vision Group	C830
Helsingin Satama Oy	C431	Reallift Oy	C810	VTT Oy	C906
Hultafors Group Finland Oy	C100	Reallift Oy	U18	Würth Oy	A330
Hyllymix Oy	C1120	RFID Lab Finland ry	C730	Würth Oy	U30
Intolog Group Oy	C702	Riffid Oy	C1126	Öhman Trukit Oy	C111
Jungheinrich Lift Truck Oy	C402	Rocla Solutions Oy	C602		

LOGISTIIKKA-MESSUT järjestetään Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksen **C-hallissa**.

SEMINAARIT

PUHEENVUOROT

KESKIVIIKKO 12.9.

RAKENTAMISEN LOGISTIIKKA

Ke 12.9. klo 10.00–11.30

Rakennusteollisuuden materiaalitoimitukset ja materiaalinkäsittely asettavat korkeat vaatimukset logistiikan joustavuudelle ja täsmällisyydelle. Työmaalla havaittujen puutteiden ja virheiden korjaaminen maksaa usein moninkertaisesti verrattuna siihen, että ongelmat pystytään ennakoimaan ja korjaamaan ajoissa.
Seminaarin puheenjohtaja: johtaja Juha Ruotsalainen, Rocla Solutions Oy

OHJELMASSA:

- **SISÄÄNKANTOPALVELUT RAKENTAMISESSA**
  Hankintajohtaja Pekka Ervasti, DEN Finland Oy
- **LISÄARVOPALVELUT RAKENTAMISEN LOGISTIIKASSA**
  Johtaja & Partner Markus Orlo, 3PLogistiikka Group Oy

LIMOWA

SISÄLOGISTIIKKA LISÄARVON TUOTTAJANA

Ke 12.9. klo 13:00–14:30

Toimivilla, tehokkailla ja innovatiivisilla sisälogistiikan ratkaisuilla voidaan tuottaa merkittävää lisäarvoa yrityksen koko toimitusketjuun. Minkälaisia innovatiivisia sisälogistiikan ratkaisuja on jo olemassa?

OHJELMASSA:

- **SISÄLOGISTIIKAN PÄÄTELAITERATKAISUT.**
  Metropolian opiskelijoiden tekemä tutkimus suomalaisten yritysten käyttämistä päätelaiteratkaisuista ja keräilyn kehityksestä.
  Jesse Salmi, Valtteri Skutnabb, Jussi-Pekka Airola
- **SISÄLOGISTIIKAN MATURITEETTI.**
  Valmius automaatiolle ja kehittämiselle & PFEP (plan for every part)
  Hankintapäällikkö Tiina Haapalainen, Ponsse
  myyntijohtaja Ville Keskinen, Leanware
- **AUTOMAATIOINVESTOINNIT KANNATTAVAKSI.**
  Esimerkkejä erilaisista automaatiohankkeista ja kustannuksista.
  Senior Advisor Juha Malmivaara, Malmicon Oy
- **SISÄLOGISTIIKALLA LISÄARVOA VERKKOKAUPPAAN**
  Logistiikkapäällikkö Teemu Tervashonka, Varusteleka Oy
- **TOIMIVALLA LAYOUTILLA EROON PULLONKAULOISTA**
  Senior Advisor Jarno Salminen, CWIS-Logistics
- **SISÄLOGISTIIKAN INNOVAATIOPALKINNON JAKO**
  LOGY Ry jakaa messuilla sisälogistiikkainnovaatio-tunnustuksen alalla ansioituneelle toimijalle.

Seminaarin puheenjohtaja:
Managing Director Pasi Nieminen, Toyota Material Handling Oy

LOGY

Tommi Törmälä, CEO, Flexo Palvelut Oy
FLEXO – JOUSTOLOGISTIIKAN YKKÖNEN
Ke 12.9. klo 14.30

Arto Pellonpää, Key Account Manager, Roima Intelligence
VARASTONHALLINTA TEHOSTAA VERKKOKAUPPAA JA ASIAKASPALVELUA
Ke 12.9. klo 13.30

Sami Niskala, pääkouluttaja, TTS Kuljetus ja logistiikka
VARASTON NÄKYMÄTÖN VAARA
Ke 12.9. klo 14.00

Kristian Lella, GLi Yhtiöt
LOGISTIIKKAYRITYS TULEVAISUUDEN RATKAISUNTUOTTAJANA
Ke 12.9. klo 14.30

Tom Levlin, Aktiv Data Oy Ab
SÄHKÖINEN TULLAUS
Ke 12.9. klo 15.00

TYÖNÄYTÖKSET

TYÖNÄYTÖKSIÄ ON KUMPANAKIN MESSUPÄIVÄNÄ KE–TO 12.–13.9.
Messupäivän aikana toteutetaan kolme tunnin näytösalueen ohjelmaa, jossa kullakin alla olevalla toimijalla on n. 10 min näytösaika. Työnäytöksissä juontaja haastattelee yritysten asiantuntijoita, jotka esittelevät uutuustuotteitaan.

NÄYTÖSAJAT:
klo 11.00, 13.00, 15.00

MUKANA OLEVAT YRITYKSET:
Rotator Oy
Jungheinrich Lift Truck Oy
Wihuri Oy Tekninen Kauppa
Tekno-Ants Oy
Rocla Solutions Oy

TORSTAI 13.9.

TEHOKKUUTTA SISÄLOGISTIIKKAAN

To 13.9. klo 10:00–11:30

Teollisuuden sisälogistiikassa on meneillään digitaalinen murros, joka haastaa perinteiset materiaalinkäsittelyn toimintatavat. Asiakasräätälöityjen tuotteiden valmistuksessa materiaalivirtojen pitää kohdata työpisteessä tarkalleen työvaiheiden mukaisesti.
Seminaarin puheenjohtaja: toiminnanjohtaja Henri Ahlqvist, LIMOWA ry

OHJELMASSA:

- **MATERIAALITOIMINTOJEN KEHITTÄMINEN JA MITTAAMINEN TEOLLISUUDESSA**
  Program Manager Antti Pikkarainen, KONE Industrial Oy
  kehityspäällikkö Mikko Koskela, Teknologiakeskus TechVilla Oy
- **SISÄLOGISTIIKAN EKOSYSTEEMI – INTRALOGISTIXX**
  toimitusjohtaja Jukka Viinikainen, Rocla Solutions Oy
- **L4MS – AUTOMATION OF LOGISTICS FOR MANUFACTURING SMES**
  Principal Investigator in Robotics Systems, Ali Muhammad, Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy

LIMOWA

MITEN FYYSINEN INTERNET MUUTTAA LOGISTIIKKAA?

To 13.9. klo 13:00–14:30

Tulevaisuuden kuljetusjärjestelmien ennustetaan kehittyvän suuntaan, jossa kuljetusyksikköjä reititetään ja käsitellään automaattisesti järjestelmän joustavuutta sekä tehokkuutta optimoiden. Fyysisessä internetissä datapaketit on korvattu konteilla ja muilla modulaarisilla yksiköillä.
Seminaarin puheenjohtaja: toimitusjohtaja Jukka Viinikainen, Rocla Solutions Oy

OHJELMASSA:

- **TEKOÄLYN MAHDOLLISUUDET LOGISTIIKASSA**
  CEO Olli Bräysy, Weoptit
- **MODULAARINEN LOGISTIIKKA**
  Research Scientist Petri Laine, Teknologian tutkimuskeskus VTT Oy
- **FYYSISEN INTERNETIN AVULLA KOHTI PÄÄSTÖTÖNTÄ LOGISTIIKKAAN**
  toiminnanjohtaja Henri Ahlqvist, LIMOWA ry

LIMOWA

Antti Peräsuo, Manager, Engineering Sales, Valmet Automotive
50 VUOTTA TUOTEKEHITYSTÄ JA AUTONVALMISTUSTA SUOMESSA
To 13.9. klo 11.00

Rami Juhela, CEO, Bluugo & **Tomi Viitanen,** CEO, Swissport Finland
KONEOPPIMINEN LOGISTIIKASSA – CASE SWISSPORT: RUUHKAPIIKKIEN ENNAKOINTI JA RESURSSIEN OPTIMOINTI
To 13.9. klo 13.00

Sami Niskala, pääkouluttaja, TTS Kuljetus ja logistiikka
VARASTON NÄKYMÄTÖN VAARA
To 13.9. klo 14.00

Tom Levlin, Aktiv Data Oy Ab
SÄHKÖINEN TULLAUS
Ke 12.9. klo 14.30

OHJELMA

KUMPPANIYRITYS: WÜRTH OY

Logistiikka 2018 -messujen kumppaniyrityksenä toimii riihimäkeläinen palveluntuottaja, WÜRTH, joka huolehtii teollisuuden, rakentamisen ja kunnossapidon työkaluista ja tarvikkeista.

Würthille logistiikka on globaalia ja paikallista samaan aikaan. Jakelukeskukset maailmalla antavat mittakaavan, lähilogistiikka asiakkaan luona tuottaa tarkkuuden ja varmuuden.

– *Würthille kitkaton logistiikka on kaiken tekemisen keskiössä. Arjen lean-ajattelu on yksinkertaisesti sitä, että vähemmällä sähläyksellä säästetään asiakkaan aikaa ja rahaa sekä lisätään tuottavuutta ja tehoja. Paras logistiikka edellyttää myös parhaita kumppaneita. Kumppanuus Logistiikka 2018 -messutapahtuman kanssa on Würthille tärkeää, sillä alan edelläkävijän tulee pysyä jatkuvasti liikkeessä*, sanoo toimitusjohtaja **Mika Rantanen** Würth Oy:stä.

WÜRTH

EuroSafety
TRADE FAIR • TAMPERE • FINLAND

2018 TAMPEREEN MESSUT 11.-13.9.2018
TURVALLISUUS
SAFETY | SECURITY | RESCUE

Työhyvinvointi
ammattimessut

TYÖTERVEYSPÄIVÄT TRE 11.-12.9.2018

12.–13.9.

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

#Logistiikka

LOGISTIIKKAMESSUT.FI

Tampereen Messut

LOGISTIIKKA

Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

REKISTERÖIDY KÄVIJÄKSI NYT!

REKISTERÖITYNEIDEN KESKEN ARVOTAAN **iPad**!

LOGISTIIKKAMESSUT.FI/REKISTEROIDY

ILMOITTAUTUMALLA KÄVIJÄKSI ENNAKKOON SÄÄSTÄT AIKAA JA VAIVAA

Rekisteröitymällä kävijäksi pääset messuille sisään jonottamatta.

100% LOGISTIIKKAA

TOIMITUSJOHTAJA

Löydät messuilta tehokkaimmat ratkaisut ulkoistamiseen sekä logistiikkatilojen monikäyttöisyyteen. Päivität tietosi alan kirkkaimmista trendeistä sekä tuoreimmista innovaatioista.

VARASTOPÄÄLLIKKÖ

Tutustut messuilla uusimpiin sisälogistiikkaa tehostaviin järjestelmiin, kone- ja laiteva-likoimiin. Löydät ratkaisut sujuvampaan logistiikan ja automaation hallintaan.

VARASTOTYÖNTEKIJÄ

Löydät arkea helpottavat työvälineet messuilta. Voit kokeilla tuote- ja teknologiauu-tuksia käytännössä sekä nähdä konkreettiset tuotedemonstraatiot näytösalueilla.

JUHA HELTIMOINEN
Kirjoittajan yritys 4T-Consulting kouluttaa ja konsultoi yrityksiä tehostamaan toimitusketjuja.

Ajakaamme tandemilla

Urheilu-uutisissa oli kesällä artikkeli, jonka mukaan **Lotta Lepistö** voitti kansainvälisen pyöräilykilpailun Englannissa. Tästä voisi päätellä, että kilpapyöräily on yksilölaji. Mutta se on mitä suurimmassa määrin joukkueurheilua. Uutisessa kerrottiin, miten joukkuetoverit olivat auttaneet häntä kilpailun aikana voittoon. Samoin tandemilla voi ajaa vain yhteen suuntaan ja yhteistyön edessä ja takana istuvan kanssa on sujuttava saumattomasti päämäärään pääsemiseksi.

Myös hankintatoimi on ennen kaikkea yhteistyötä – toimittajien, alihankkijoiden, kuljetusliikkeiden, huolitsijoiden, asiakkaiden, myös kilpailijoiden sekä yrityksen sisäisten asiakkaiden kanssa. Perinteinen ostaja-myyjä-suhde on pitänyt unohtaa jo kauan sitten. Yhteistyön merkitys on oivallettu ja sitä pyritään systemaattisesti kehittämään. Tavoitteena tulee olla avoimesti ja rehellisesti luotu halu hallita oman alan markkinoita ja selvitytyä voittajana maaliin.

Toimittajasuhteita ovat perinteisesti hoitaneet toimittajan myyjä ja asiakkaan ostaja. Hyvässä kumppanuudessa kontaktipintaa tuleekin laajentaa eri toimintojen ammattilaisille. Mielestäni perusedellytys on, että osapuolien johto tapaa vuosittain ja asettaa tavoitteet ja varmistaa edellytykset hedelmälliselle ja tuloksekkaalle yhteistyölle. Tämän jälkeen eri operatiiviset toiminnot voivat kehittää keskinäistä yhteistyötään.

STRATEGINEN HANKINTA neuvottelee toimittajan myynnin kanssa hinnoista, ehdoista, markkinointitoimenpiteistä, tuotteista ja sopimuksista. Operatiivinen osto huolehtii saatavuudesta, toimitustäsmällisyydestä, optimaalisista toimitusmääristä ja kuljetusasioista toimittajan toimituksista vastaavan organisaation kanssa.

Tuotekehitys ja tuotanto, logistiikkatoiminnot ja mitkä tahansa yhteistyön parantamiseen vaikuttavat tahot ymmärtävät yhteiset tavoitteet ja pyrkivät osaltaan vahvistamaan omaa lenkkiään. Vain näin toimien voimme olla parempia kuin kilpailijat ja lisätä markkinaosuuttamme kummankin osapuolen sitoutuessa yhdessä luotuihin tavoitteisiin ajamalla tandemilla tehokkaasti samaan suuntaan toinen toistaan tukien.

MYÖS MYYNTI JA HANKINTA ovat toisilleen tärkeitä kumppaneita. Saumaton yhteistyö myynnin ja hankinnan kesken on ehdoton edellytys onnistumiselle. Mihin tämä sitten useimmiten kaatuu? Se kaatuu huonoon kommunikointiin ja informointiin. Kumpikin osapuoli olettaa asioita. Strateginen hankinta ei voi neuvotella kilpailukykyisiä hintoja, ellei myynti kerro sille markkinahintoja, tuotteiden oikeaa hinta-laatusuhdetta, markkinatilannetta sekä potentiaalia, johon voitaisiin päästä, mikäli ostajalla olisi käytettävissään oikeat argumentit toimittajan kanssa käytävissä neuvotteluissa.

Miten operatiivinen ostaja voi varmistaa riittävän saatavuuden, jollei hän keskustele myyjän kanssa ennusteista ja kampanjoista? Hankinnan pitää myös saada tietoa uusista ja menetetyistä asiakkaista sekä uusista että lopetettavista tuotteista. Mutta tässä epäonnistutaan hyvin yleisesti huonon kommunikoinnin takia.

Hyvä joukkue koostuu hyvistä yksilöistä, mutta vain pelaamalla yhteen se voi voittaa. •

PERUSEDELLYTYS ON, ETTÄ OSAPUOLTEN JOHTO TAPAA VUOSITTAIN JA ASETTAA TAVOITTEET.

LOGIMAT®-VARASTOAUTOMAATTI

Dynaaminen ratkaisu varastointiin ja keräilyyn.

ssi-schaefer.com **+358 44 720 37 40**

LOGISTIIKKA
Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

12.–13.9. | LÖYDÄT MEIDÄT: OSASTOLTA C 108

SSI SCHÄFER

LOGY

#KOULUTUS #HANKINTA #OSTO
#INSPIROIDU #KEHITY

Tulevat koulutukset aiheesta

HANKINTA

Mahtava kattaus hankinnan koulutusta!

Lisätiedot ja ilmoittautumiset:
www.logy.fi

SYYSKUU

HANKINNAN ASIAKASLÄHTÖINEN PALVELUMUOTOILU I
13.–14.9.2018

Hankinnan asiakaslähtöinen lähestymistapa ja palvelumuotoilu yhdistyvät uudessa tehovalmennuksessa.

OSTON PERUSKURSSI I
19.-20.9., 10.-11.10. ja 31.10.-1.11.

Koulutus parantaa koko hankintaprosessin ymmärrystä ja antaa monipuolisen työkalupakin oman hankintatoimen kehittämiseen.

LOKAKUU

KATEGORIAJOHTAMINEN
3.–4.10.2018

Opi kategoriajohtamisen prosessit, vaikutuskeinot ja analyysit.

VASTUULLISET HANKINNAT
9.10.2018

Kurssilla perehdyt vastuullisuuden käsitteisiin, tunnistamaan riskimaat ja tekemään kehittämissuunnitelman.

OSTON PERUSKURSSI II
31.10.-1.11., 13.-14.11. ja 13.-14.12.

Koulutus parantaa koko hankintaprosessin ymmärrystä ja antaa monipuolisen työkalupakin oman hankintatoimen kehittämiseen.

MARRASKUU

HANKINTATOIMEN JOHTAMINEN JA KEHITTÄMINEN
7.–8.11.2018

Kattava kuva toimittajamarkkinoiden hallinnasta, hankintastrategioiden laadinnasta ja hankinnan johtamista.

TULOKSELLINEN NEUVOTTELU
7.–8.11.2018

Kaikki mitä sinun tulee tietää ennen neuvotteluhuoneeseen astumista ja itse neuvottelutilanteesta!

HANKINNAT JA TULOKSENTEKO
14.–15.11.2018

Tarjolla työkalut ja tieto siitä, miten ohjaat ja kehität hankintatoimen taloudellisuutta.

TEHOKAS KILPAILUTTAMINEN
21.-22.11.2018

Opi, miten saat toimittajamarkkinoista mahdollisimman paljon irti ja miten kilpailutat suunnitelmallisesti.

INCOTERMS - TOIMITUSLAUSEET TUTUIKSI
22.11.2018

Kuule kattavasti, mistä incoterms-toimituslausekkeissa on kyse, mihin niitä käytetään ja mitä ne määrittelevät.

HANKINNAN MITTAAMINEN
27.11.2018

Valmennuksessa saat vastaukset siihen, miten käytät mittareita strategian ja hankinnan kehittämisen työkaluina.

HANKINTOJEN TALOUDELLINEN OHJAAMINEN
28.11.2018

Hankintojen hallinta ja ohjaaminen vaikuttavat keskeisesti yrityksen taloudelliseen menestymiseen.

OSTON SOPIMUKSET JA LAKIASIAT
28.–29.11.2018

Vinkit ja neuvot siihen, miten vältät virheet sopimuksia tehdessäsi ja hallitset riskit.

JOULUKUU

HANKINNAN ASIAKASLÄHTÖINEN PALVELUMUOTOILU II
3.–4.12.2018

Hankinnan asiakaslähtöinen lähestymistapa ja palvelumuotoilu yhdistyvät uudessa tehovalmennuksessa.

MATERIAALIOHJAUKSEN ANALYSOINTI- JA LASKENTAMENETELMÄT
12.–13.12.2018

Perehdy, miten ohjauksen avulla suunnittelet erilaiset ohjausarvot erityyppisille nimikkeille ja saat aikaan säästöjä!

Katso toimitusketjun hallinnan koulutukset sivulta 61

Toimitusketjun hallinta

Syksyn odotetuin bisneskirja

KUVA: TAMMI

RISTO SIILASMAA kertoo Nokian vaikeista vuosista ja paljastaa keinot, joilla Suomen tärkein yritys nostettiin uuteen kukoistukseen. Paranoidi optimisti (Tammi, 304 s.) on kurkistus teknologiamaailman sisäpiireihin. Kirjassa Nokian hallituksen puheenjohtaja ja F-Securen perustaja Risto Siilasmaa peilaa Nokian kehitystä alkaen vuodesta 2008, jolloin hän liittyi yhtiön hallitukseen. Lisäksi hän avaa näkemyksiään johtamisesta ja teknologiabisneksestä. Siilasmaa on kirjoittanut kirjan muun muassa Intelin ja Dellin toimitusjohtajien teoksissa kirjoittajana mukana olleen **Catherine Fredmanin** kanssa. Kirja julkaistaan lokakuussa 2018.

KUVA: GENELEC

Vaativaan ammattiäänentoistoon

IISALMELAINEN GENELEC julkaisee kaksi suureen äänenpaineeseen pystyvää älymonitoriuutuutta: S360-kaksitiemonitorin ja 7382-subwooferin. Uutuudet soveltuvat ammattiäänentoiston käyttökohteisiin, joissa tarvitaan korkea äänenpaine tai kuunteluetäisyys on pitkä.

KUVA: ADOBE STOCK

Helsingistä Los Angelesiin 11 tunnissa

FINNAIR AVAA suoran reitin Helsingistä Yhdysvaltain Los Angelesiin keväällä 2019. Finnair lentää Los Angelesiin kolmesti viikossa 31. maaliskuuta 2019 alkaen. Lentoajan odotetaan olevan 11 tuntia Los Angelesiin ja 10 tuntia 30 minuuttia Helsinkiin.

KUVA: HMD GLOBAL

Klassikon paluu

LEGENDAARISEN banaanipuhelimen tavoin myös uudessa Nokia 8110 4G:ssä on kaareva suojus, jota liu'uttamalla voi sekä vastata puheluun että lopettaa puhelun. Nokia 8110 4G tuli Suomessa myyntiin heinäkuussa 2018.

Koulutuksissa käsittelyssä uusimmat ilmiöt

Robotiikka, automaatio, tekoäly, lohkoverkot ja IoT ovat hiipineet myös hankinnan ja toimitusketjun ammattilaisten sanastoon. Monessa yrityksessä uusien ilmiöiden hyödyntämistä hidastaa osaamisvaje tuottaa uudenlaisia toimitusketjun ratkaisuja.

”TOIMIALAMME kehittyy kovaa vauhtia ja siksi on tärkeää, että alan koulutustahot seuraavat herkällä korvalla uusia ilmiöitä”, LOGYn koulutuspäällikkö **Hannu Soininen** sanoo.

LOGYn koulutustarjonnan pääteemat ovat hankinnan ja toimitusketjun hallinnan koulutusohjelmat, jotka muodostuvat molemmat kolmesta eri tasosta: perusteista, syventävistä ja asiantuntija-tasosta.

”LOGYn koulutusten pääpaino on alan teoriassa, parhaissa käytännöissä ja PK-yritysten henkilöstön kehitystarpeissa, mutta alan uusimmat ilmiöt ja teknologiat on huomioitu kaikilla koulutustasoillamme”, Soininen kuvailee.

Koulutussisältöjen jatkuvan päivittämisen lisäksi myös kokonaan uusia kursseja on luotu palvelemaan logistiikan ja hankinnan ammattilaisten osaamisen kehittymistä.

”Esimerkiksi teknologinen kehitys on huomioitu uudella Toimitusketjun ohjaus- ja teknologiaratkaisut -kurssilla, jossa osallistuja pääsee luomaan näkymän teknologisista mahdollisuuksista omalle organisaatiolleen. Toinen mielenkiintoinen aikaa seuraava uutuus on Hankinnan asiakaslähtöinen palvelumuotoilu, jossa lähestytään uudella tavalla hankinnan kehittämisen problematiikkaa.”

26

LOGYn koulutustarjonta sisältää syksyn aikana yhteensä 26 logistiikan ja hankinnan ammattilaisille räätälöityä koulutusta. Tutustu koulutustarjontaan osoitteessa www.logy.fi.

Perustutkinnot kysytyimpiä

LOGYn kysytyimpien koulutusten kärjessä on vuodesta toiseen perustutkinnot, jotka ovat tärkeässä roolissa alalle tulevalle henkilöstölle. Oston perustutkinto ja Toimitusketjun hallinnan perusteet tarjoavat molemmat perusteellisen katsauksen yrityksen liiketoimintakriittisiin osa-alueisiin.

”Syventävällä ja asiantuntija-tasoilla kysytyimpien kurssien listalla on Hankinnan mittaaminen, Oston sopimukset ja lakiasiat, Varaston suunnittelu, Toimittajien johtaminen, Toimitusketjun mittaaminen ja Tehokas kilpailuttaminen, Varaston ohjaus ja kehittäminen”, LOGYn koulutuspäällikkö **Hannu Soininen** luettelee.

Barometri uudistui

KOTIMAISEN hankinnan ja logistiikan tilannekuvaa ja tulevaisuutta neljä kertaa vuodessa luotaava LOGY-barometri on uudistunut. Uudistuneessa barometrissä vastaukset kerätään suoraan verkossa osoitteessa www.logybarometri.fi.

LOGY kutsuu kaikki hankinnan ja logistiikan äärellä työskentelevät osallistumaan barometriin. Barometrin tulokset hyödyttävät toimialan tilannekuvan rakentamista. Tulokset lähetetään barometrin valmistuttua kaikille vastaanottajille sähköpostitse. Seuraavan LOGY-barometrin vastausaika on 1.–31.10.2018.

www.logybarometri.fi

Lähetä vinkki

LOGYn alueet ja foorumit järjestävät vuosittain suuren määrän yritysvierailuja, luentotilaisuuksia, paneelikeskusteluita ja muita tiedonjakotilaisuuksia.

Onko sinulla tai yritykselläsi kiinnostava projekti, jonka tahtoisitte jakaa LOGYn jäsenten kanssa? Oletko aihealueesi kiistaton – tai kiistanalainen – kunkku, ja haluaisit osallistua aiheesta käytävään keskusteluun? Tai tahtoisitko kenties sparrata ajatuksiasi muiden samasta aiheesta kiinnostuneiden kanssa?

Lähetä meille vinkki, niin selvitämme, saisimmeko ideasi laajempaan jakoon syksyn ja tilaisuudessamme.

Lähetä vastauksesi osoitteessa **www.logy.fi/vinkki**.

TAPAHTUMAT

YOUNG PROFESSIONALS

11.9.	Young Professionals: Yritysturvallisuus Security-näkökulmasta

FOORUMIT

6.9.	**SCM-foorumi:** Mihin uskot? Väittelytilaisuus johtamisfilosofioista
12.9.	**Kuljetusfoorumi:** Kiertotalous ja kestävä kehitys
12.9.	**Sisälogistiikkafoorumi:** Logistiikka 2018 -messut
26.9.	**Hankintafoorumi:** Alihankintamessut
5.10.	**SCM-foorumi:** Digitaaliset toimitusketjut
23.10.	**Kuljetusfoorumi:** Citylogistiikka
25.10.	**Sisälogistiikkafoorumi**
29.10.	**Hankintafoorumi:** Best in Class

KOULUTUS

13.–14.9.	Hankinnan asiakaslähtöinen palvelumuotoilu
19.9. alk.	Oston peruskurssi
19.–20.9.	Varaston suunnittelu
25.9.	Toimitusketjun mittaaminen
26.9. alk.	Toimitusketju kerralla haltuun
3.–4.10.	Kategoriajohtaminen
9.10.	Toimitusverkon johtaminen ja riskien hallinta
9.10.	Vastuulliset hankinnat
10.–11.10.	Tuonti- ja vientikaupan perusteet
10.–11.10.	Varastotoiminnan ohjaus

SEMINAARIT

26.–29.9.	IFPSM World Summit
30.10.	SCM-päivä

ALUETAPAHTUMAT

13.9.	**LOGY Varsinais-Suomi:** Teatteritalokierros + Varissuo-musikaali
20.9.	**LOGY Etelä:** Yritysvierailu FINNLINES Vuosaari ja laivavierailu MS FINNSKY

Puheenjohtajat kokoontuivat

LOGYn alueiden ja foorumeiden puheenjohtajat kokoontuivat perinteisille puheenjohtajapäiville Hyvinkäälle 14.–15.6.2018.

Puheenjohtajapäivillä LOGYn foorumien ja alueiden puheenjohtajisto vaihtoivat ajatuksia ja näkemyksiä siitä, miten LOGYn toimintaa voitaisiin yhdessä kehittää. Tänä vuonna erityinen painopiste oli LOGYn viestinnän ja tapahtumatuotannon kehittämisessä.

Yhdeksän kymmenestä erittäin tyytyväisiä

Valtaosa LOGYn jäsenistä on erittäin tyytyväisiä yhdistyksen palveluihin, selviää LOGYn jäsenkyselystä.

SUURIMMAT SYYT kuulua LOGYyn olivat verkostoituminen, ajankohtaisen tiedon saaminen ja ammatillinen kehittyminen.

Yksittäisistä palveluista jäsenet mainitsivat käyttävänsä eniten Osto&Logistiikka-lehteä, foorumi- ja aluetapahtumia, ostologistiikka.fi-sivustoa sekä LOGYn seminaareja.

”On mukava nähdä, että palvelujemme kestosuosikkien rinnalla uusillekin tuotteillemme on selvä tilaus. Sähköinen uutissivusto on esimerkiksi jo otettu hienosti omaksi ja mobiilisovelluksellakin on yhä enemmän käyttäjiä”, LOGYn palvelupäällikkö **Hanna van der Steen** sanoo.

Kehityskohteiksi vastaajat nimesivät muun muassa yhdistyksen lähettämien sähköpostiviestien määrän vähentämisen ja osuvammin kohdistetun viestinnän.

Jäsenkysely toteutettiin huhti–toukokuussa 2018 ja siihen vastasi 240 yritys- ja henkilöjäsentä. Kyselyyn vastanneiden kesken arvottiin kolme osallistumista LOGYn seminaareihin tai yhden päivän koulutuksiin. Voittajille on ilmoitettu henkilökohtaisesti.

Suurimmat syyt kuulua LOGYyn olivat verkostoituminen, ajankohtaisen tiedon saaminen ja ammatillinen kehittyminen.

Huhti–heinäkuu 2018

- **Aalto Ville** Toimitusjohtaja Tampereen Vera Oy
- **Aartela Maria** VP Procurement & Facilities Caruna Oy
- **Aitto-oja Simo** Toimitusjohtaja Simec systems Ky
- **Asp Jonna** Opiskelija
- **Auranaho Tarja** Yrittäjä
- **Autio Harri** LS Cargo Logistics Oy
- **Ceder Paula** Operations Manager DSV Road Oy
- **Gromoff Mari** Caruna Oy
- **Hacklin Ville** Myyntipäällikkö Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Haukilahti Mervi** Hankintajohtaja Caruna Oy
- **Heikkilä Ilkka** Telia Company
- **Heinonen Aki** Logistiikkakoordinaattori
- **Henriksson Kirsi** Sourcing Manager Reima Oy
- **Hietapakka Jukka** Opiskelija
- **Hirvonen Mikko** Myyntijohtaja UPS Finland Oy
- **Hopia Sirpa** Operations Manager DSV Road Oy
- **Huusko Lasse** Caruna Oy
- **Hyödynmaa Antti** Yrittäjä / Business Development Manager LAGO Logistics Oy
- **Indola Simon** Senior Advisor
- **Isohanni Juha** Toimitusjohtaja Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Juvela Petra** Hankintapäällikkö Sinituote Oy
- **Kari Pasi** Tuotantopäällikkö Mäkelä Alu Oy
- **Kauppi Jari** Hankintapäällikkö SOK
- **Kekki Helena** Päällikkö Finnish Business & Society ry
- **Kivistö Katja** Super user Reima Oy
- **Kokkonen Jary** Opiskelija
- **Korkiakoski Sari** Country Manager
- **Kotiranta Vera** Opiskelija
- **Kuosmanen Katariina** Indirect Procurement Summer Trainee Metso Oyj
- **Kuusela Ville** Director Metso Oyj
- **Kämpjärvi Tiina** Opiskelija
- **Laihinen Tarja** Sourcing Manager Coreplast Laitila Oy
- **Laine Suvi** Ostaja Reima Oy
- **Lammila Kaisa** Hankintapäällikkö Sinituote Oy
- **Leppiaho Sakari** Toimitusjohtaja LS Cargo Logistics Oy
- **Leskinen Kimmo** Johtaja Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Leung Vivian** Opiskelija
- **Limingoja Jukka** Myyntipäällikkö Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Lukkarinen Mikko** LS Cargo Logistics Oy
- **Makkonen Juho** Myyntipäällikkö Oy Moonway Ab
- **Marja-aho Ilkka** Key Account Manager DHL Supply Chain (Finland) Oy
- **Maunu Jukka** Caruna Oy
- **Merta Esko** System specialist Teleste Oyj
- **Metsovaara Esa** Myyntijohtaja OptiPak
- **Mika Kantola** Business Area Manager Oy Primo Finland Ab
- **Myllykoski Reko** Ajojärjestelijä
- **Mäenpää Piia** Hankintakoordinaattori Adara Pakkaus Oy
- **Mäenpää Urpo** Yrittäjä Hyötyö Oy
- **Naukkarinen Jukka** Merirahtijohtaja
- **Niemi Timo** LS Cargo Logistics Oy
- **Niskanen Kati**
- **Nummenpää Eeva** LS Cargo Logistics Oy
- **Olsson Hani** Kehityspäällikkö Valtiokonttori
- **Paju Lotta** Operations Manager DSV Road Oy
- **Pajumäki Taru** Logistiikkakoordinaattori Prima Pet Premium Oy
- **Pirinen Petri** Myyntipäällikkö Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Pohjalainen Riikka** Telia Company
- **Pääkkö Atte** Sourcing Manager Uponor Infra Oy
- **Rajala Jyrki** Director Basware Oyj Cello-rakennus
- **Riihimäki Elina** Hankinta-asiantuntija Tulli Materiaalihallinto
- **Rova Reneta** Caruna Oy
- **Ruoppa Teemu** Ostaja Caruna Oy
- **Rönkä Minna**
- **Schröder Carita** Talousjohtaja Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Seppä Henriikka** Supply Chain Manager Reima Oy
- **Seppälä Elina** Ostaja Reima Oy
- **Shah Ulfat** Hussain Opiskelija
- **Sikkilä Jukka** Logistics coordinator Reima Oy
- **Silventoinen Henri** Johtaja Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- **Sirviö Sari** Ostaja Vink Finland Oy
- **Särkölä Jenni** Forwarding Coordinator Metso Flow Control Oy
- **Tapiola Atte** Opiskelija
- **Tarkio Mikael** Toimitusjohtaja LEMAN International System Transport Oy
- **Toivonen-Flinkman Mika** Hankintapäällikkö Caverion Industria Oy
- **Turkia Riitta** Lehtori
- **Turkkila Sari** Toiminnanjohtaja Suomen Laivameklariliitto r.y.
- **Uitto Jesse** Lemonsoft Oy
- **Waaramäki Ville** Operations Development Expert Posti Oy
- **Westerlund Nina** Toimitusjohtaja Roadari Oy
- **Viitanen Markus** Myyntipäällikkö Logistikas Oy
- **Vuojakoski Petrus** Helsingin KTK Oy
- **Vuorenmaa Päivi** Senior Sourcing Manager Oy Gustav Paulig Ab
- **Välkkilä Tero** Logicor Oy

YRITYSJÄSENET

- Caruna Oy
- Dachser Finland Air & Sea Logistics Oy
- Finnish Business & Society ry
- LEMAN International System Transport Oy
- LS Cargo Logistics Oy
- Optipak (Notandum Oy)
- Roadari Oy
- Simec systems Ky

LOGY

#KOULUTUS
#TOIMITUSKETJU
#HALLINTA
#INSPIROIDU
#KEHITY

Tulevat koulutukset aiheesta

TOIMITUSKETJUN HALLINTA

Mikä on sinun valintasi?

Lisätiedot ja ilmoittautumiset **www.logy.fi**

LOKAKUU

VARASTON SUUNNITTELU
19.–20.9.2018

Koulutuksessa opetellaan perusteellisesti suunnitteluprosessin eri vaiheet.

TOIMITUSKETJUN MITTAAMINEN
25.9.2018

Kehitä valmiuksiasi arvioida ja hyödyntää käytössä olevien mittareiden informaatiota.

TOIMITUSKETJU KERRALLA HALTUUN
26.–27.9., 24.–25.10. ja 21.–22.11.

Saat kattavan ymmärryksen siitä, miltä näyttää tämän päivän toimitusketju ja miten hyödynnät sitä työssäsi.

TOIMITUSVERKON JOHTAMINEN JA RISKIEN HALLINTA
9.–10.10.2018

Paneudu yritysten välisiin verkostoihin ja siihen, millä keinoin verkostojen kilpailukykyä parannetaan.

MARRASKUU

VARASTOTOIMINNAN OHJAUS
10.–11.10.2018

Varaston toimintaa kehittämällä parannat yrityksesi kilpailuasemaa! Parhaan tuloksen saat kokonaisprosessilla.

TUONTI- JA VIENTIKAUPAN PERUSTEET
10.–11.10.2018

Tuontitehtäviä hoitavana sinulla on oltava laaja ammattitaito ja hallittava kaikki tuontiprosessin osa-alueet.

TOIMITUSKETJUN OHJAUS- JA TEKNOLOGIARATKAISUT
7.11.2018

Opi, miltä näyttää tulevaisuuden tilaus-toimitusketju ja miten eri teknologiat on valjastettu sen tehostamiseen.

TOIMITUSVERKOSTON HALLINTA JA KEHITTÄMINEN
21.–22.11.2018

Paneudu yritysten välisiin verkostoihin ja siihen, millä keinoin verkostojen kilpailukykyä parannetaan.

JOULUKUU

KULJETUSPALVELUIDEN OSTAMINEN
27.11.2018

Perehdy käytännönläheisesti kuljetusten ostoprosessiin, kuule mihin tekijöihin on kiinnitettävä huomiota.

TUOTANNONOHJAUS TOIMITUSKETJUN AMMATTILAISILLE
29.11.2018

Tuotannon ohjauksen haasteiden ymmärtäminen on toimitusketjun hallinnan ammattilaisen osaamista!

TOIMITTAJIEN JOHTAMINEN
12.–13.12.2018

Yrityksen ulkoisten resurssien hallinnassa keskeistä on se, miten toimittajia johdetaan ja kehitetään.

Katso hankinnan koulutukset sivulta 56

Hankinta

JOHANNES KOROMA
Kirjoittaja on raskaan sarjan teollisuusvaikuttaja ja journalisti.

Jakovara vai jakovaara

Kriisit erottelevat politiikassakin vahvat heikoista. Viime vuosikymmenien kolme vakavaa talouskriisiä ovat Suomessakin seuloneet esiin parhaat valtiovarainministereistä. Kovassa koulussa koeteltuihin kuuluvat kiistatta **Paul Paavela**, **Iiro Viinanen** ja **Sauli Niinistö**. Paavela käänsi yhteistyössä **Kalevi Sorsan** kanssa 1970-luvulla SDP:n vasemmistosiiven sosialisointivaatimukset markkinatalouden kannatukseksi. **Iiro Viinanen** joutui yhdessä **Esko Ahon** kanssa finanssikriisin taltuttajaksi aikana, jolloin Suomea uhkasi luottokelpoisuuden menettäminen. Sauli Niinistö jatkoi tiukkaa talouden tervehdyttämistä **Paavo Lipposen** hallituksessa.

Kaikki valtiovarainministerit eivät ole pystyneet estämään valtion menojen jatkuvaa kasvua ja ylivelkaantumista. Erityisesti vaalivuosien poliittiset paineet ovat usein karistaneet hyvät periaatteet.

EDESSÄ ON JÄLLEEN VAALIVUOSI ja suuri kiusaus puhua talouden jakovarasta. Ilmaisu keksittiin, kun valtiosihteeri **Raimo Sailas** 2006 varoitti liian nopeasta lisävelkaantumisesta. Hän määritteli jakovaran miinus kahdeksi miljardiksi euroksi, mutta **Matti Vanhasen** hallitus tulkitsi numerot väärinpäin 4–5 miljardin jakovaraksi.

Nykyinen valtiovarainministeri **Petteri Orpo** on vielä kirjoittamaton lehti. Kolme vuotta ministerinä ei ole osoittanut, miten vahva valtiontalouden saneeraaja hän on. Vaalivuoden 2019 budjetti nostaisi hänet vahvojen ministereiden ryhmään, jos budjetin pohjat kestävät. Vaaran merkit ovat ilmassa, eikä vain vaalivuoden, vaan ymmärrettävästi myös maatalouden poikkeuksellisten vaikeuksien vuoksi.

Tiukan budjetin toteuttaminen vaatii aina myös vahvan pääministerin tukea. Sellaista tarjosivat kriisivuosina sekä Sorsa, Lipponen että Aho. Pääministeri **Juha Sipilälle** vaalivuoden menojen hillintä on vaikeampaa, sillä maataloudessa on oikea hätä ja keskusta joutuu paikkaamaan hävinnyttä kannatustaan.

MYÖS PETTERI ORPOLTA ON JO KYSELTY talouskasvun tuomasta jakovarasta ja varoiteltu jakovaarasta. Tiukan budjetin kimppuun ovat jo käyneet myös oppositio ja ay-liike tarjoamalla veronkorotuksia. Vaarana onkin, että myös keskusta ja siniset näkevät taloudessa jakovaran, joka antaisi tilaa omien äänestäjien hyvittämiselle.

Valtion lisävelan tarve on kolmisen miljardia euroa. Valtion menot ovat jatkuvasti suuremmat kuin tulot. Julkiset menot ovat 12-kertaistuneet vuosina 1971–2011 ja valtion velka on 10-kertaistunut. Julkinen velka on nyt vain niukasti alle 60 prosentin EMU-vaatimusten, mutta pysynee siellä niin kauan kuin bkt kasvaa.

MONET EKONOMISTIT VÄHÄTTELEVÄT velan kasvua ja muistuttavat, ettei sitä tarvitse koskaan maksaa pois. Velalla pelottelun sanotaan olevan tietoista huijaamista.

Totta on, että Suomi saa helposti uuttaa velkaa varsin edullisesti, nyt jopa miinuskorolla, koska poliitikkojemme kykyyn saneerata menoja luotetaan. Nettovelan määrä on yhä EU:n pienimpiä. Mutta työikäisten määrän nopeaa alenemista ei kuitenkaan pitäisi vähätellä. Velan kustannukset lankeavat joka vuosi entistä pienemmän aktiivin ryhmän maksettavaksi ja väistämättömän korkojen nousun myötä taakka tulee yhä raskaammaksi. •

TYÖIKÄISTEN MÄÄRÄN NOPEAA ALENEMISTA EI PIDÄ VÄHÄTELLÄ.

osto&logistiikka

www.ostologistiikka.fi

Osto&Logistiikka on Suomen tehokkain media, kun haluat tavoittaa logistiikan ja hankinnan ammattilaiset.

Osto&Logistiikka 5/2018 ilmestyy 11.10.2018. Varaa mainospaikkasi 20.9.2018.

LOGY

osto&logistiikka

Suomen Osto&Logistiikkayhdistys
LOGY ry:n julkaisema ammattilehti
logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

ISSN 2341-7374 (painettu)
ISSN 2341-7382 (verkkojulkaisu)
23. vuosikerta

Päätoimittaja Markku Henttinen
0400 730073, markku.henttinen@logy.fi

Toimitusvaliokunta
Olli-Pekka Juhantila (pj)
Markku Henttinen, Erja Kuokkanen-Kraft, Sami Laakso, Pekka Meronen, Outi Nietola, Ilmari Tuomivaara

Toimitus
Sami Laakso, toimituspäällikkö
sami.laakso@legendium.fi
Marjo Tiirikka, toimitussihteeri
marjo.tiirikka@legendium.fi

Ilmoitusmyynti Mika Säilä
050 352 3277, ilmoitukset@logy.fi

Tilaukset ja osoitteenmuutokset
Marja Vuori
044 336 7083, yhdistys@logy.fi

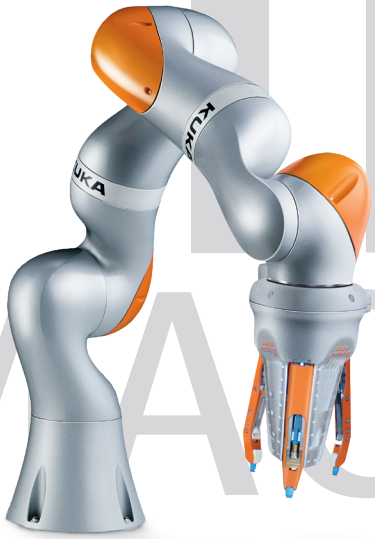
Vuositilauksen hinta on 79 euroa (+alv). Täyden henkilöjäsenmaksun tai yritys- ja yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloitusta.

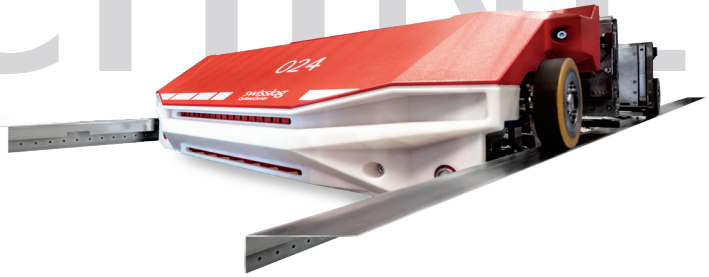
Julkaisija
Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry
Ratamestarinkatu 7 A
00520 Helsinki

swisslog

Member of the KUKA Group

TIME MACHINES





JOHTAVA AMMATTILAINEN AUTOMAATIO- JA VARASTORATKAISUISSA

Swisslog Industry 4.0 –maailma mahdollistaa liiketoiminnan tehostamisen varaston suorituskykyä parantamalla. Ratkaisumme perustuvat automaatiotason nostoon robotisoiduilla ratkaisuilla sekä optimoiduilla toiminnoilla big dataan perustuen.

Ota selvää mitä kaikkea voit saavuttaa oikeanlaisen automaation avulla osoitteessa: swisslog.com.

Olemme mukana Logistiikka 2018 messuilla osastolla C1202 – Tervetuloa!

swisslog.com - marketing.nordic@swisslog.com - linkedin.com/company/swisslog