

10 | Nousukausi nyt
Ajoneuvojen päällirakentajat
ajavat suhdanteen aallonharjalla

20 | Jaksako Saksa?
Korkea laatu on saksalaisen
talousihmeen paras turvatakuu

LOGY

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: hankinta ja ulkoistukset

4.2017



Posti ja SOL yhdistivät voimansa. Syntyi Flexo.

Nyt palvelemme sinua logistiikassa myös yrityksesi omissa tiloissa! Tulemme sinne, missä on tarvetta.

Pakkaamme, keräilemme, hyllytämme – teemme sen, mikä on yrityksesi tarve ja toive. Niin arjessa, sesongissa kuin volyympipiikeissä. Suoriteperusteiset palvelumme ovat yrityksellesi riskitön vaihtoehto!

Kiinnostuitko? Lue lisää ja ole yhteydessä!

www.flexo.fi

Puh: 0100 84135

flexo

30 |



Lämmintä kättä vai

Terve epäluulo
auttaa ostosopimuksen
valmistelussa

40 |



Kaikilla herkuilla, Finnair

Uusi rahtiterminaali
lähettää ravut
raikkaina Japaniin

11.–12.10.2017 Messukeskus Helsinki

LOGY iSCM

Innovations & Intelligent Solutions

OTA YHTEYTTÄ!

Sari Helin, 045 137 4181
sari.helin@messukeskus.com

Jussi Peltola, 040 779 9753
jussi.peltola@logy.fi

Onko yrityksesi yksi alan edelläkävijöistä?

Tule kumppaniksi ja profiloidu edelläkävijäksi

Tapahtuma on suunnattu toimitusketjun hallinnan, hankintatoimen, logistiikan päätöksentekijöille ja yritysjohdolle. Valokeilaan pääsevät alan uusimmat globaalit innovaatiot ja parhaat käytännöt liiketoiminnan kasvuun.

Samaan aikaan järjestetään Pohjoismaiden suurin teollisuustapahtuma, Teknologia 2017. Huipputapahtuma, joka tarjoaa osallistujille älykkäitä palveluja ja ratkaisuja kilpailuedun aikaansaamiseksi.

Kilpailuetua innovatiivisilla ja älykkäillä ratkaisuilla

Uusi toimitusketjun hallinnan, hankintatoimen, logistiikan päätöksentekijöiden ja yritysjohtoon kohtaamispaikka. Tule mukaan näytteilleasettajaksi! Esillä uusimmat globaalit innovaatiot ja parhaat käytännöt liiketoiminnan kasvuun.

logyiscm.fi #logyiscm

Järjestäjät: Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry ja Messukeskus
Samaan aikaan Messukeskuksessa: Teknologia17-tapahtuma teknologia17.fi

 **TEKNOLOGIA 17**



Messukeskus

26

Suomi kuuluu Finnwatchin mukaan julkisten hankintojen vastuullisuudessa Euroopan takapajuisimpiin maihin.



48

Hankintapäällikkö Johanna Asikainen uskoo vuoro-vaikutukseen.



36

Jatkuvuus on tärkeämpi kuin voiton maksimointi, sanoo Varovan toimitusjohtaja Pekka Laitinen.



NOUSUN PÄÄLLÄ

Ajoneuvojen päällirakenteiden valmistus on yksi Suomen tunte mattomimmista menestysaloista. Ala on kasvattanut vientiään ja palkannut satoja uusia työntekijöitä.

- 4 Pääkirjoitus
- 6 Uutisikkuna
- 8 **Aitiopaikalla** Seppo Hotti
- 20 Vieläkö Saksa kestää
- 30 Lämmin käsi ei riitä

- 32 Älykkyys hallitsi kuljetusmessuilla
- 40 Rahdistako kultasuoni Finnairille?
- 44 **Juha Heltimoisen kolumni** Ulkoistettukin on omaa

- 46 Uudet tuotteet
- 48 Uudet ihmiset
- 52 Tapahtumat
- 54 **Johannes Koroman kolumni** Tunteiden kiihottamat

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



Tekoäly mullistaa toimitusketjut

Monessa yrityksessä tuskailaan liian suurten varasto-arvojen, hidaskier-toisen tavarän tai jopa väärrien tuote-erien kanssa.

Tuotannollisen yrityksen on hel-pompaa siirtyä toiminnassaan tilaus-ohjautuvuuteen. Haasteena on varmistaa komponent-tien ja puolivalmisteiden olemassaolo silloin, kuin niitä tarvitaan.

Päivittäistavarakaupassa tuotevirta ja kysyntä on luonnostaan tasaisempaa ja ennustettavampaa. Haas-teeksi tulee yksittäisen myymälän yksittäisten tuot-teiden esillepanon näyttävyiden, tuoteriittävyiden ja tuotekierron optimointi kannattavaksi liiketoiminnak-si. Myös sää vaikuttaa tuotteiden kysyntään.

Erikoistavarakaupassa ja erityisesti verkkokaupas-sa kärsimättömien kuluttajien tarpeet tulisi ratkaista markkinoiden edullisimmalla hinnalla ja kilpailijoita paremmalla toimituskyvyllä. Hankinta- ja toimitus-ketjun hallinnan osaaminen korostuu nimenomaan verkkokaupassa.

Voisiko tekoäly hoitaa kaupan ja erityisesti verkko-kaupan toimitukset?

SHAKKIPELIN HARRASTAJANA olen karvaasti kokenut, että tabletissani olevaa shakkiohjelmaa vastaan pelaamisesta tulee vain paha mieli. Ohjelma ei tee virheitä. Se löytää muutamien siirtojen päässä arvioitavana olevista miljoonista asemista juuri sen itselleen edullisimman.

Ja mikä pahinta, kirottu kone myös oppii omista virheistään – aivan kuin ihminen, mutta tehokkaam-min. Se ei unohda.

Mitä tapahtuu, kun tekoäly tuodaan verkko-kauppaan? Tekoäly voi skannata halutuilla markkina-alueilla tuotteiden markkinahinnat ja optimoida oman hinnoittelun. Tai vaihtoehtoisesti koneäly voi hakea hankintamarkkinoiden tarjonnasta tuoteideoi-ta, laskea ennakkoon niiden kaupallisen menestyksen sekä määrittääärkevimmän toimitustavan.

Hankinta- ja logistiikkakustannusten laskenta on koneelle tietenkin helppoa kauraa.

Mihin sitten hankinta- ja logistiikka-ammattilaisia tulevaisuudessa tarvitaan?

On ilmeistä, että teknologia ja tekoäly siirtävät rutiinitehtävät historiaan. Muutos on samantapainen kuin aiemmissa teollisissa murroksissa.

Maatalous työllistää jo murto-osan aiemmasta määrästä ihmisiä, tulevaisuudessa vielä vähemmän, kun peltojen kyntäminen ja sadon korjaaminen automatisoidaan. Samoin tapahtuu kaupan kassoille. Ne tullaan automatisoimaan. Itsepalvelukassat jäävät lyhyeksi välivaiheeksi ja joutuvat väistymään etä-lukusovellusten tieltä.

UUSI JA ÄLYKÄS teknologia näkyy maallikolle en-simmäisenä viihdeteollisuudessa. Internet ja mobiilialustat mahdollistavat ohjelmien levittämisen mil-jardeille kuluttajille hetkessä. Kehitysinvestoinneille on mahdollista saada valtavan suuret tuotot lyhyellä aikavälillä.

Keinoälyn hyödyntämistä toimitusverkostojen hallinnassa hidastavat toiminnan nykyiset rakenteet ja järjestelmät sekä ihmisten asenteet.

Kun toiminnanohjausjärjestelmä on kerran han-kittu, niin sen avulla toimitaan. Muutos on hidasta. Tarvitaan älyä, disruptiivista teknologiaa ja yrityksiä, jotka toimivat täysin toisella toimintalogiikalla kuin mihin on totuttu.

Meillä hankinnan ja logistiikan ammattilaisilla on kyky ajatella *out of the box*, muljauttamalla aivot ylös-alaisin sellaiseen asentoon, joka saattaa tuntua aluk-si epämukavalta, mutta josta avautuu pian uudenlai-sia näköaloja. Tekoälyn ja *big datan* ripeä kehitys on osoittanut, että raikaille näkemyksille on sekä tilaa että tarvetta. •

SHAKKIOHJELMAA

VASTAAN PELAAMISESTA

TULEE PAHA MIELI.



Toyotan BT Staxio ja Levio – Tilaa aamulla ja aja illalla

- Markkinoiden kompaktein lavansiirtäjä ja pinontatrukki
- Kätevä käyttää ahtaissa tiloissa mm. kaupoissa ja ajoneuvoissa
- Erinomainen soveltuvuus ajoneuvokäyttöön pumppukärryn vaihtoehtona
- Korkea käyttöaste alhaisen virrankulutuksen, nopean latauksen ja helpon huollettavuuden ansiosta

Osta tai vuokraa - toimitus jopa saman päivän aikana.

Lyhytaikainen vuokraus 010 575 7350

Myynti 010 575 700

www.toyota-forklifts.fi

www.toyota-hyllyt.fi

www.toyotakauppa.fi

TOYOTA

MATERIAL HANDLING



Älylääkekaapit vapauttavat hoitajien käsiä

ETELÄ-KARJALAN KESKUSSAIRAALA investoi kahteen älylääkekaappiin, jotka kuopiolainen NewIcon Oy toimittaa sairaalaan teho-osastolle ja tehostetun valvonnan osastolle syksyn 2017 aikana. Sairaalaan valmistuu vuonna 2018 uusi osa, johon hankitaan mahdollisesti jopa seitsemän älylääkekaappia.

Hankinta tehostaa lääkehuoltoa, parantaa potilasturvallisuutta ja vapauttaa hoitajien aikaa potilaiden tarpeisiin.

79 %

suomalaisautoilijoista pitää ajotaitojaan erinomaisina, hyvinä tai melko hyvinä. Yhdeksän kymmenestä kertoo omaksi vahvuudekseen sen, että noudattaa liikennesääntöjä. Tästä huolimatta melkein jokainen tunnustaa ajaneensa ylinopeutta viimeisen vuoden aikana ja joka toinen puhuu ajaessaan kännykkään. Tiedot perustuvat OP Ryhmän teettämään kyselytutkimukseen.

Relacom palkittiin vastuullisuudesta

TOIMITUSKETJUJEN vastuullisuusluokitukseen ja -työkaluihin erikoistunut EcoVadis palkitsi Relacom Finlandin rakentamisen alalla parhaana toimijana yritys vastuun osalta.

Relacom sijoittuu EcoVadiksen arviossa kultatasolle. Vain viisi prosenttia yhtiöistä saa tämän korkeimman tason arvion.

Vastuullisuus näkyy Relacomissa eri toimintamalleissa, käytännöissä, arjen toiminnassa ja tuloksissa.

TIEVERKON KORJAUSVELKA EI ENÄÄ KASVA

LIIKENNEVÄYLIEN KORJAUSVELAN vähentämiseen tarkoitettu 600 miljoonan euron lisäraha vaikutti jo ensimmäisenä vuonna. Vuosina 2016–2019 korjataan rahoituksen turvin väyliä, jotka palvelevat työmatkaliikennettä sekä elinkeinoelämän kuljetuksia ja parantavat liikenneturvallisuutta.

"Lisärahoituksella on nyt pysäytetty korjausvelan kasvu ja tienkäyttäjien ajokustannukset ovat laskeneet 10 miljoonalla eurola säästyneinä aika- ja ajoneuvokustannuksina. Lisäksi toteutetut toimenpiteet parantavat kaikkien väyliä käyttävien turvallisuutta ja ympäristöä", kertoo liikenne- ja viestintäministeri **Anne Berner**.

Toyota sijoitti MaaS Globaliin

SUOMALAISYRITYS MAAS GLOBAL OY keräsi yli 10 miljoonaa euroa sijoitus-kerroksellaan. Sen merkittävimpiä sijoittajia olivat Toyota Financial Services ja Aioi Nissay Dowa Insurance Company. Sijoitus vastaa yhtiöiden strategiseen tavoitteeseen tuoda liikkumisen palvelut osaksi liiketoimintaansa, kun kiinnostus auton omistamista kohtaan vähenee.

"Olemme erittäin tyytyväisiä, että voimme yhdessä MaaS Globalin kanssa kehittää eri liikennemuotoja yhdistäviä ratkaisuja," sanoo Toyota Financial Servicesin toimitusjohtaja **Riki Inuzuka**.

WHIM LAAJENEE SEURAAVAKSI ISOON-BRITANNIAAN.

Huhtikuussa 2015 perustettu MaaS Global on kehittänyt Whim-sovelluksen, jonka kautta voi tilata ja maksaa joukko-liikenne-, taksi- ja vuokra-automatkoja kuukausi- tai kertamaksulla. Whim on jo käytössä Helsingissä, ja se laajenee vuoden 2017 aikana Isoon-Britanniaan ja Amsterdamiin.



VTT kehittää liikennettä venäläisten kanssa

VTT JA VENÄLÄINEN ITS Russia allekirjoittivat yhteistyösopimuksen älyliikenteen kehittämiseksi. Yhteishankkeen tavoitteena on tuottaa erityisesti rajanylitystä palvelevia uusia palveluja, tuotteita ja standardeja. Yhteistyöhön tavoitellaan mukaan yrityksiä koko Euroopasta.

Yhteishanke liittyy Venäjän teollisuus- ja kauppaministeriön ajamaan hankkeeseen, jonka tavoitteena on luoda automaattiajaja tukevien liikennetarkaisujen tiekartta.



Kasvuvyöhyke @Kasvuvyohyke
11. elokuuta #Turku'-#Maarianhamina'-#Tukholma: miljoona-investoinnit satamayhteistyöhön, kovat kasvunäkymät #EU #CEF #logistiikka

Posti Group Oy @Postigroup
17. elokuuta #Posti'ssa #asiakas-kokemus'ta kehitetään #palvelu-muotoilu'lla, mm. Ulkoilukaveri, Helposti-koodi, ruuan verkko-kauppa

Henna Leonsaari @Heleonsaari
27. heinäkuuta Milloin hyperloop hki-tallinna tai tuholma, puola? Vauhtia ja ekologialla. Ota etäisyys pois yhtälöstä. #disruptio #logistiikka #finland

Satu Grekin @GrekinSatu
16. elokuuta #Hankinta'tiedot avoimeksi dataksi. #Hansel-laki lisäänee avoimuutta, mutta voi vähentää #kilpailu'a #yrityttäjät

Tuomas Lehti @LehtiT
29. kesäkuuta Hankintalaki antaisi mahdollisuudet vaikka mihin, mutta osto-osaaminen on se mihin se tökkää. Tähän yhdistetään maan tapa ja julkinen työtahti.

OP tuo markkinoille kausiauton

OP KAUSIAUTO tarjoaa kuluttajille ja yrityksille mahdollisuuden vuokrata auto kuukausihinnalla esimerkiksi loman ajaksi, tilapäiseksi kakkosautoksi tai yrityksen alkutaipaleelle.

OP Kausiauto antaa asiakkaalle mahdollisuuden joustavaan autoiluun, sillä ensimmäisen kuukauden jälkeen sopimuksen voi päättää milloin vain. Edullisimmillaan palvelun saa käyttöön alle 570 eurolla kuukaudessa.

Asiakas voi valita kausiautokseen joko henkilöauton tai hyötyajoneuvon, kuten pakettiauton. Hyötyajoneuvoissa toimitusaika on kolme vuorokautta.

Liikkuminen on yksi OP:n uusista liiketoiminta-alueista.

TEKSTI PAULA LAUNONEN KUVA EEVA ANUNDI

Rattiin väärillä odotuksilla

Logistiikan ammattiopintoihin pyrkivät nuoret eivät tiedä, millaisia taitoja työssä tarvitaan. Näin sanoo Seppo Hotti, joka on tutkinut mielikuvien ja työelämän vaatimusten ristiriitaa.

Kolmevuotisen perustutkinto-opetuksen tavoitteena on tuottaa logistiikka-alalle laaja-alaisia osaajia, mutta hakijat unelmoivat dieselmoottorin jylinästä ja pitkistä taipaleista rekkakuskina.

”Valtaosa pyrkijöistä olettaa valmistuvansa ammattiin, jonka sisältö on kuorman lastausta, purkua ja ajamista”, sanoo yli 30 vuotta logistiikka-alan opettajana työskennellyt **Seppo Hotti**.

Hän selvitti tuoreessa väitöstudiumuksessaan nuorten mielikuvien ja työelämän vaatimusten ristiriitaa.

HYMYILE, OLET PERILLÄ

Nuorten odotusten ja työelämän tarpeiden välinen ristiriita konkretisoitui tutkimusaineistossa, johon Hotti haastatteli sekä opiskelupaikan hakijoita että yritysten työssäoppimisen ohjaajia.

Hakijat kuvittelivat, että kuljettajan ammatti on 80-prosenttisesti ruumiillista työtä; pääsääntöisesti autolla ajamista ja kuormien käsittelyä. Työpaikkaohjaajat puolestaan mainitsivat keskeisinä vaatimuksina asiakaspalvelu-, vuorovaikutus- ja ongelmanratkaisutaidot. Heidän mielestään fyysisen työn osuus tekemisestä on vain 25 prosenttia.

”Pettymys voi olla suuri ja opintomenestys heikko, jos logistiikka-alalle hakeutuva ei ymmärrä ammatissa edellytettävien valmiuksien laajuutta vaan olettaa, että koulutus painottuu ajoharjoituksiin”, Hotti huomauttaa.

YRITTÄJÄN VESA YMMÄRTÄÄ

Hotin mukaan realistisin käsitys logistiikka-alan töistä on yrittäjäperheiden

lapsilla, jotka pääsevät pienestä pitäen mukaan kuljetuskeikoille ja tienaavat ensimmäiset kesäeuronsa erilaisissa aputehtävissä.

He näkevät, kuinka kuljettaja kohtaa asiakkaan ja saavat käsityksen siitä, miten tavaravirtoja ohjataan toimitusketjun eri vaiheissa. Kotona he kuulevat pohdintoja siitä, miten liikenteen digitalisoituminen, ajojärjestelmien automatisoituminen ja terminaalien robotisoituminen vaikuttavat toimintaympäristöön.

”Kun logistiikan ammattiopintoihin pyrkivä nuori hahmottaa työelämän moninaiset osaamistarpeet, hän suhtautuu myös teoriaopintoihin myönteisesti ja hyväksyy ruotsin tunnit yhtä välttämättömänä osana kuljettajakoulutusta kuin harjoitukset yhdistelmäajoneuvon ohjaamossa”, Hotti havainnollistaa.

Konkariopettaja korostaa, että logistiikka-alan realiteettien ymmärtäminen ei saa olla vain yrittäjäperheiden jälkikasvun etuoikeus. Sama mahdollisuus pitää tarjota kaikille ammatinvalintaan sa miettiville nuorille.

RYHDY KUMMIKSI

Hotti toivoo, että yhä useampi logistiikkayritys ottaisi yhteyttä alueensa peruskouluihin ja sitoutuisi kummi-
luokkat toimintaan.

YHTEINEN VASTUU.

”Ammattikoulutus siirtyy yhä enemmän luokkahuoneesta työpaikoille. Oppilaitos vastaa sekä opintojen suunnittelusta että yritysten työssäoppimisohtajien koulutuksesta”, Seppo Hotti kertoo.





Nuoret kuvittelevat, että kuljettajan ammatti on 80-prosenttisesti ruumiillista työtä.

Oppilaita kannattaa kutsua tutustumisvierailuille ja kouluilla voi käydä valottamassa alan arkea eri kulmista. Esimerkkinä ajankohtaisesta tietoisuusteemasta Hotti mainitsee verkkokaupan vaikutukset kuljettajan toimenkuvaan.

Hotin mukaan myös opettajien ja opinto-ohjaajien tiedot kaipaavat päivitystä.

”He eivät välttämättä osaa kertoa toisen asteen opintoja suunnitteleville teineille esimerkiksi logistiikkayritysten palvelukokonaisuuksista, jotka sisältävät tuotteiden viimeistelyä ja huoltoa sekä asennusta ja neuvontaa.”

KOULUTA TYÖPAIKALLA

Hotti harmittelee, että kaikki logistiikka-alan perustutkintoa opiskelevat eivät saa riittävän kattavaa kuvaa alasta vielä sittenkään, kun ammattiopinnot ovat jo täydessä vauhdissa. Perehtyminen voi jäädä pinnalliseksi, vaikka jopa puolet kouluajasta on työssä oppimista.

”Toisinaan käy niin, että työnantaja opettaa nuorelle kapean tehtävän. Näin hän pääsee itse vähällä vaivalla ja saa opiskelijasta mahdollisimman suuren hyödyn.”

Hotin mukaan yritysten mahdollisuudet työpaikkaohjaukseen vaihtelevat laidasta laitaan. Mitä isompi yritys, sitä järjestelmällisempää on nuorten ohjaus ja yhteistyö ammattikoulun kanssa. Hotti ymmärtää hyvin pienten tuskan, kun työssäoppijan valmennus pitäisi mahdollistaa osaksi jo muutenkin täyttä työkuormaa.

”Isot yritykset pystyvät palkkaamaan henkilöitä työssäohjaajan tehtävään, mutta pienillä yrityksillä ei ole siihen resursseja. Tilanne voisi helpottua, jos valtio maksaisi ohjaamisesta yritykselle korvauksen, kuten esimerkiksi sosiaali- ja terveysalalla.” •

KUKA? Kasvatustieteen tohtori Seppo Hotti

MITÄ? Osoitti väitöstudiumuksessaan, että logistiikka-alan ammatteihin hakeudutaan väärillä odotuksilla.

MIKSI? Haluaa tarjota työnantajille logistiikan monipuolisissa tehtävissä menestyviä ammattilaisia.

VIEVÄT TAVARAN KÄSISTÄ

Pitkän kuivan kauden jälkeen alkanut talouden elpyminen on johtanut joillakin aloilla jo tavarapulaan. Ajoneuvojen päällirakenteiden valmistus on yksi Suomen tuntemattomimmista menestysaloista. Sen nousukausi alkoi muita ennen.

TEKSTI ESKO LUKKARI KUVAT VESA-MATTI VÄÄRÄ

TARKKAA TYÖTÄ. Vahdolla sijaitsevan VAKin Riku Virranheimo asentaa takaosan askelmia.



LAATU, TOIMITUSVARMUUS
JA ERIKOISTUMINEN
YHDISTÄVÄT VOITTAJIA.

Perävaunujen ja päällirakenteiden valmistus on Suomen tuntemattomin menestysala. Ala on vahvassa kasvussa, ja se on itse asiassa kasvanut myös taantuman vuosina. Asiakkaiden mukaan räätälöityjä erikoistuotteita tekee noin 50 suomalaisyritystä, ja alan liikevaihto nousee yli 400 miljoonan euron. Reilut 60 prosenttia tuotteista menee vientiin.

Alalla uskotaan, että nousukausi jatkuu ainakin kaksi vuotta. Perävaunujen ja päällirakenteiden valmistuksen nousukausi alkoi muita teollisuusaloja aiemmin, jo reilu vuosi sitten.

Alan kärkiyritykset NMT Närpes ja Närkö Närpöissä, VAK-konserni Vahdossa ja Ekeri Pedersöressä kilpailevat ankarasti lisätyövoimasta.

”Närpiön työttömyysprosentti on kolme. Siksi meidän katseemme on jo Puolassa ja Baltiassa”, sanoo NMT Närpesin toimitusjohtaja **Kurt-Erik Nordin**.

”Pohjanmaalla menee hyvin. Kilpailemme täällä työvoimasta muun muassa veneenrakennuksen ja metalliteollisuuden kanssa”, sanoo Ekeri-konsernin toimitusjohtaja **Matti Laurila**.

”Me Vahdossa kilpailemme puolestaan telakateollisuuden ja autoteollisuuden kanssa työntekijöistä”, sanoo VAK-konsernin toimitusjohtaja **Matti Virtanen**.

Päällirakenteiden valmistajat ovat viime vuosina lisänneet myyntiään, investoineet, palkanneet satoja uusia työntekijöitä ja kasvattaneet vientiään. Se on harvinaista herkkua teollisuus-Suomessa.

KUORMA-AUTOKAUPPA POMPPASI

Taksi- ja trukki-indeksit tiedetään, mutta myös perävaunujen ja päällirakenteiden valmistus heijastaa tarkasti talouden kuntoa.

”Alan tuotannosta jo noin 60 prosenttia menee vientiin. Nyt myös kotimaan rekisteröinnit ovat vahvassa kasvussa, ja se näkyy alan yritysten kasvussa”, sanoo Teknologiateollisuus ry:n Perävaunut ja päällirakenteet -toimialaryhmän asiantuntija **Heikki Karsimus**.

Yhtenä syynä toimialan kasvuun on kuorma-autojen ja kuljetuskaluston kauppa. Se käy nyt Suomessa. Viime vuonna kuorma-autojen rekisteröinnit kasvoivat 23 prosenttia edellisvuodesta ja niitä rekisteröi-

tiin 3 300. Tahti on jatkunut mukavana tänäkin vuonna. Moni autoilija suunnittelee kaluston vaihtamista, ja se tietää lisätöitä perävaunujen ja päällirakenteiden valmistajille.

Karsimuksen mukaan alan suomalaisyrityt valmistavat räätälöityjä erikoistuotteita, ja sarjat ovat usein lyhyitä. Edunvalvojaorganisaatiossa on oltava valppaana.

”Kun EU:ssa valmistellaan uusia direktiivejä esimerkiksi CO₂-päästöille, meidän on pidettävä huoli, että suurille sarjavalmistaville tehty standardiratkaisu eivät sorsi räätälöityjen tuotesarjojen valmistajia”, hän sanoo.

LOGISTIIKAN SUHDANNE ON VAHVA

Kaikki Suomessa julkaistut logistiikka-alan suhdannekuvaajat vilkuttavat nyt vihreää.

PALTAn ja Logistiikkayritysten Liiton viime toukokuussa julkistamat alan suhdannekatsaukset kertoivat logistiikkatoimialan elpymisestä. SKAL:n kesäkuun kuljetusbarometri osoitti puolestaan, että kuljetusyrittäjien tavaramäärät ja liikevaihdot ovat selvässä kasvussa – ensimmäistä kertaa kuuteen vuoteen. Erityisesti vientikuljetusten luvut ovat komistuneet jopa parikymmentä prosenttia edellisvuodesta. Teknologiateollisuuden elokuun suhdannekatsaus viestii, että nousu jatkuu.

PALTA arvioi, että logistiikka-alan yritysten liikevaihto kasvaa tänä vuonna neljä prosenttia. Kannattavuuskehitys laahaa kovan kilpailun vuoksi kuitenkin yhä perässä.

Perävaunuja, päällirakenteita ja nostimia valmistavissa yrityksissä uskotaan, että noususuhdanne jatkuu jopa seuraavat kaksi vuotta.

Kotimaan kysynnän virkistyminen on ollut hyvä uutinen etenkin alan pienille yrityksille, joiden asiakkaat ovat kotimaassa. Alalla on puolentusinaa suurehkoa kansainvälistynyttä pk-yritystä ja niiden ohella iso joukko yrityksiä, jotka myyvät tuotteitaan vain koti- ja lähimarkkinoille.

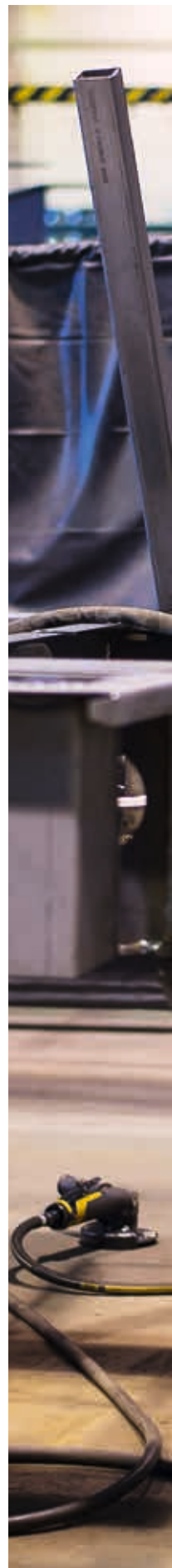
NMT NÄRPES KASVAA KOVAA

Närpiöläinen NMT Närpes on kasvattanut viime vuosina vauhdilla liikevaihtoaan ja investoinut reippaasti. Tänä vuonna sen liikevaihto puhkaisee 70 miljoonan euron rajan. Konserni työllistää 530 henkeä.

->

**HARVINAISTA HERKKUA TEOLLISUUS-SUOMESSA:
PÄÄLLIRAKENTEIDEN VALMISTAJAT OVAT
PALKANNEET SATOJA UUSIA TYÖNTEKIJÖITÄ.**

MITEN MENEE? Toimitusjohtaja **Matti Virtanen** (oik.) päivittää päivän kuulumiset rungon kokoonpanossa työskentelevän **Marko Revon** (vas.) kanssa.







LASERLEIKKAAJA.
Jari Salla työskentelee
VAKilla laserleikkaajana.

KATTO ON KORKEALLA.
Eemeli Rajala asentaa
kylmälaitetta rekka-
auton katolle.





Toimitusjohtaja Kurt-Erik Nordinin mukaan yhtiön on vaikeaa saada lisää työvoimaa Suomesta. Yhtiö on valmis palkkaamaan jopa kymmeniä uusia työntekijöitä.

Yhtiö on kääntynyt työvoiman saamiseksi Puolan ja Baltian suuntaan, koska kotimaasta ei löydy työntekijöitä. Närpiössä on käytännössä täystyöllisyys, koska työttömyysprosentti on kolme. Kunnan eri alojen yritykset ovat kuuluisia taitavasta kyvystään työllistää maahanmuuttajia. Närpiössä on muun muassa iso hyvin kuntaan integroitunut balkanilainen yhteisö.

NMT Närpes on erikoistunut jätekuljetuslaitteisiin, mutta se tekee myös korirakenteita ja avovaunuja. Sillä on 50 prosentin markkinaosuus jätekuljetusautojen pohjoismaisista markkinoista. Nyt yhtiön katse on Keski-Euroopassa ja Englannin markkinoilla. Englantiin on perustettu jo uusi yhtiö.

Nordin sanoo, että suomalaisen teollisuuden kilpailukyky voidaan edelleen parantaa, kun valmistusta automatisoidaan ja robotisoidaan.

Närpiön kunnassa on kaksi muutakin päällirakenteiden valmistajaa. Närko Oy tekee 50 miljoonan euron liikevaihtoa ja työllistää 240 työntekijää.

Myös Närkon toimitusjohtaja **Nicklas Pärus** kertoo, että myynti sujuu hyvin. Yhtiön suurin markkina on Ruotsi, mutta myös Suomi ja Norja vetävät.

Närkon tuotevalikoima on laaja. Se valmistaa muun muassa lavarakenteita, umpikoreja, alustoja, konttivaunuja ja puutavaran kuljetusvaunuja.

”Työvoiman rekrytointi ei ole helppoa, mutta toistaiseksi olemme onnistuneet palkkaamaan uutta työvoimaa. Investoimme tuotannossa robotteihin ja muun muassa plasmaleikkaukseen”, Pärus sanoo.

Närpiön kolmas alan yritys on NEK Oy, jonka liikevaihto on reilut viisi miljoonaa.

ALALLA NOIN 50 YRITYSTÄ

Jyki-konsernin toimitusjohtaja **Aki Siren** on myös Teknologiaeollisuus ry:n Perävaunut ja päällirakenteiden -toimialan puheenjohtaja. Yritysjäseniä ryhmässä on 28.

”Kaikki alan suurimmat yritykset ovat mukana, mutta joitain pieniä yrityksiä on ulkopuolella. Sen lisäksi Suomessa toimii ulkomaisia tuotteita myyviä yhtiöitä”, Siren kertoo.

Sirenin yrityksen liikevaihdon arvioidaan kasvavan

tänä vuonna kymmenkunta prosenttia ja yltävän 50 miljoonaan euroon. Työntekijöiden määrä yhtiössä nousee tänä vuonna 270 henkeen.

Jyki vie noin puolet tuotannostaan ulkomaille. Jyki on alan moniottelijoita: se tekee puutavaran ja muun raskaan tavaran kuljetuksessa tarvittavia perävaunuja, Fokor-jakelukoreja, lämpösäädelyjä koreja ja vaihtokuormatiloja, kiviaines- ja soralavoja, kasetointivarustuksia, nosturiautoja ja koukku- ja vaijeriautoja.

”Alalla on kova kilpailu. Se näkyy alan kannattavuudessa, joka voisi olla parempikin”, Siren sanoo.

Sirenin mukaan suomalaisten yritysten kilpailukyvyyn kulmakivi on kyky valmistaa pieniäkin sarjoja ja tehdä räätälöityjä tuotteita, joita isot eurooppalaiset kilpailijat eivät tee.

VAK TYÖLLISTÄÄ 500 SUOMESSA

Vahtolainen VAK-konserni on kasvattanut viime vuosina liikevaihtoaan 10 prosentin vuosivauhtia. Konserni teki viime vuonna 71 miljoonan liikevaihdon, ja huoltotoimintojen kanssa se työllistää 500 henkeä. Vahdossa väkeä on 300.

VAK on vahva lämpötilahallittujen perävaunun valmistaja, ja sen asiakkaina on alan keskeisiä yrityksiä. Yhtiö on Jykin tapaan alan moniottelija. Se valmistaa täys- ja puoliperävaunuja, kaksiakselisia perävaunuja, vaihtolavaperävaunuja, kuljetuskoreja, tasonostimia, koukkulaitteita ja erilaisia erikoistuotteita.

Esimerkki VAK:n omasta innovaatiosta on niin sanottu V-slider, joka kytkee kaksi puoliperäväunua toisiinsa hydraulisesti. Se helpottaa lastaamista, kun se liu’uttaa kuormatilaa hydraulisesti taaksepäin. Kuormatila siirtyy hydraulisesti rullien päällä teleskoopisylinterin avulla.

”Kasvatamme tänäkin vuonna liikevaihtoa tuon 10 prosenttia ja palkkaamme lisää väkeä”, toimitusjohtaja Matti Virtanen kertoo.

VAK vie tuotannostaan peräti 40 prosenttia Ruotsiin. Yhtiö suunnittelee viennin laajentamista seuraavaksi Norjaan.

Kolpissa toimiva Ekeri-konserni on isoja kotimaisia valmistajia. Konserni on keskittynyt sivusta avattavien kuorma-autojen perävaunuihin, ja se on niiden johtava valmistaja Pohjoismaissa.

->



KULJETUSTEN TAVARAMÄÄRÄT

KASVAVAT ENSIMMÄISTÄ

KERTAA KUUTEEN VUOTEEN.

KOLME VÄRIÄ. Akseli Ketola varustelee vaunua. VAK valmistaa täys- ja puoliperävaunuja, kaksiakselisia perävaunuja, vaihtolavaperävaunuja, kuljetuskoreja, tasonostimia, koukkulaitteita ja erilaisia erikoistuotteita.

Ekeri teki viime vuonna reilun 58 miljoonan euron liikevaihdon, ja väkeä sillä on parisataa. Yhtiö on palkannut parin viime vuoden aikana parikymmentä uutta työntekijää.

”Kilpailemme Pedersöressä työvoimasta muiden vahvojen vientialojen, kuten veneenrakennuksen ja metalliteollisuuden, kanssa”, toimitusjohtaja Matti Laurila sanoo.

Ekeri vie peräti 80 prosenttia tuotannostaan Ruotsiin, Norjaan ja muihin Pohjois-Euroopan maihin.

”Olemme kasvattaneet liikevaihtoaamme 5–7 prosentin vuosivauhtia ja aiomme kasvaa edelleen.”

Laurilan mukaan laatu, toimitusvarmuus ja massaräätälöinti ovat vientimenestyksen avaimia.

”Isojen saksalaisyhtiöiden kanssa emme pysty kilpailemaan pitkissä sarjoissa. Siksi on erikoistuttava”, hän sanoo.

RAISIOSTA MULTILIFTIN VAIHTOLAVOJA

Alan suurin suomalainen toimija on pörssiyhtiö Cargotec, jonka päällirakenteiden ja nosturien valmistus on keskitetty Hiab-nimen alle. Hiabin tuotemerkkejä ovat muun muassa Hiab, Multilift, Jonsered, Loglift, Moffett ja Zepro.

Hiab oli alun perin ruotsalainen yhtiö, jonka Partek osti vuonna 1985 ja samalla osti myös Jonseredin. Partek liitti Hiab-divisioonaansa myöhemmin myös kotimaisen Multiliftin.

Nyt Hiab tekee Cargotecissa kärkeästi miljardin euron liikevaihtoa. Heinäkuun osavuositarkastuksen mukaan Hiabilla menee hyvin. Konsernin tähtiryhmällä on ennätysmäinen tilauskanta, ja sen tuloskunto on vahva.

Pörssiyhtiö ei kerro maakohtaisia myyntilukujaan, mutta olettavasti

->

MONIOTTELIJA. VAK on vahva lämpötilahallittujen perävaunujen valmistaja, mikä näkyy selvästi sen Vahdolla sijaitsevilla tuotantotiloilla.



VUOSI 2016	LIKEVAIHTO (MILJ. EUROA)	KASVUPROSENTTI	LIKETULOS (MILJ.EUROA)	HENKILÖSTÖ	SIJAINTI
VAK Group	70,9	5,6	1,1	500	Vahto
NMT Närpes	70,2	5,2	0,3	530	Närpiö
Ekeri Ab	58,4	7,6	2,3	200	Pedersöre
Närko Group	50,1	0,4	0,5	224	Närpiö
Jyki Group	36,1	39	0,8	178	Längelmäki
Alucar	12,5	7,9	0,9	48	Maksamaa
NEK Oy	5,3	4,5	0,1	26	Närpiö

Lähde: Patentti- ja rekisterihallitus





VAK SUUNNITTELEE
VIENNIN LAAJENTAMISTA
NORJAAN.

NYT ON HYVÄ AIKA

AVARTAA PULLONKAULOJA.

Hiabin tuotteita myydään myös Suomessa kymmenillä miljoonilla euroilla.

Suomessa Hiabin palveluksessa on viestintäpäällikkö **Hanna-Kaisa Talvensaaren** mukaan 250 henkeä. Hiab valmistaa Suomessa vain Multiliftin vaihtolavoja Raision tehtaalla. Raisiossa työntekijöitä on 150. Muun valmistuksen Cargotec on siirtänyt ulkomaille.

Maksamaalla toimiva ja 15 miljoonan euron liikevaihdon viime vuonna tehnyt Alucar kuuluu ruotsalaiseen Extendo Groupiin. Alucar on keskittynyt puutavara-autojen päällirakenteiden ja pankkojen valmistukseen.

Alucorin toimitusjohtaja **Anssi Alusaari** sanoo, että yhtiö on pystynyt kasvattamaan markkinaosuuttaan alumiinikoriratkaisullaan. Sen valttina ovat keveys ja energiansäästö.

”Vaikka alalla menee nyt hyvin, en silti puhuisi mistään valtavasta kysyntäpiikistä”, Alusaari rauhoittelee.

Alusaaren mukaan ruotsalainen omistaja ajattelee, että sen ostamien yhtiöiden tuotebrändejä kehitetään edelleen omina kokonaisuuksiaan. Näin Alucar säilyy omana tuotebrändinään.

INVESTOINTEJA MALTILLISESTI

Vaikka kysyntä on nyt vahvaa, alalla ei ole kuitenkaan käynnissä mitään isoa investointiaaltoja. Kapasiteettia on kasvatettu viime vuosina maltillisesti. Sama tahti näyttää jatkuvan.

NMT Närpes rakentaa 5 000 neliön toimistorakennuksen ja siirtää sinne muitakin toimintojaan. Samalla yhtiö investoi miljoona euroa robotiikkaan.

Jyki tekee Längelmäen tehtaalleen 2 000 neliötä uutta tuotantotilaa. Längelmäki on yhtiön tuotannon avainpaikka.

Alucar aikoo investoida muutaman miljoona euroa asennuspalveluidensa kehittämiseen. Yhtiö uskoo kasvattavansa investoinnilla myyntiään

15 prosenttia. Lähes kaikki alan yhtiöt uudistavat nyt kone- ja laitekantaansa. Monella on patoutunutta investointitarvetta. Samalla halutaan avata kysyntää rajoittavat pullonkaulat.

”Teemme komponentteja muillekin yhtiöille. Tämä laajennus pohjustaa myös sen puolen kasvattamista”, Alusaari sanoo.

VAK otti uuden 2 600 neliön tuotantohallin käyttöön Vahdossa viime vuonna, joten juuri nyt se ei suunnittele uusia tuotannollisia investointeja.

ALALLA VÄHÄN YRITYSJÄRJESTELYJÄ

Perävaunuja päällirakenteita valmistavien yritysten joukossa on tehty yllättävän vähän rakennejärjestelyitä viime vuosina. NMT osti KHT:n, mutta siitä on jo vuosia.

Jyki-konserni osti viime vuonna Pajakulman, joka on vahva maansiirron ja tienhoidon korituotteissa. Jykin konsernijohtaja Aki Siren sanoo, että Paja-

kulma täydensi hyvin Jykin tuotevalikoimaa. Siksi kauppa tehtiin.

”Jokainen alan yritys pohtii tietenkin yritys-koon kasvattamista omista lähtökohdistaan. Meille tuo kauppa sopi”, hän sanoo.

Cargotecia lukuun ottamatta alan kotimaiset yritykset ovat pk-yrityksiä, ja monet niistä ovat varsin pieniä. Siksi voisi ajatella, että yritys-koon kasvattaminen kiinnostaa niitä, mutta ei. Pääomasijoittajatkaan eivät tunnu olevan oikein kiinnostuneita kasvattamaan alan yrityskokoja.

”Alalla on erikoistuneita yrityksiä, mutta monet niistä ovat hyvin pieniä eivätkä tunnu kiinnostavan sijoittajia”, sanoo yksi alaa tunteva.

Monet suuremmat yhtiöt valmistavat esimerkiksi puutavaran, soran tai muun raskaan aineksen kuljetuksessa käytettäviä perävaunuja. Kapasiteettin ostaminen ei kiinnosta, koska oman tuotannon lisääminen on yksinkertaisempaa ja halvempaa. •



KAIKKI ALKAA RUNGOSTA.
VAKin Mika Hakanpää hitsaa perävaunun runkoa.

26.-28.9.



ALIHANKINTA

SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND



Kuinka Saksan taika kestää

Suomi kirii Euroopan
talousihmettä kiinni,
mutta saksalaisilla
logistiikkatoimijoilla
on vielä monta
kasvuvinkkiä Pohjolan
kollegoilleen.

TEKSTI HELI SATULI
KUVAT SAKSALAIS-SUOMALAINEN
KAUPPAKAMARI DIHK, BVL JA ISTOCKPHOTO



**Saksassa investoidaan
40 miljardia teollisuuden
digitalisoimiseen
– yhdessä vuodessa.**



AMMATTIMAISEMMIN. "Saksalaiset yritykset ovat kokoon ja toimialaan katsomatta usein suomalaisia ammattimaisemmin valmistautuneita uusasiakashankintaan ja vientibisneksen luomiseen", toteaa Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin varatoimitusjohtaja Jan Feller.



UUSIA RATKAISUJA. "Saksalaisyrityksillä on valtava tarve löytää ratkaisuja logistiikan digitalisointiin", huomauttaa Saksan suurimman logistiikkajärjestö BVL:n toimitusjohtaja, professori Thomas Wimmer.

Hitaat nettiyhteydet ovat saksalaisyritysten arkea.

Vuosikymmen jäljessä digitalisaatiossa ja huutava työvoimapula usealla alalla. Työvoimakustannukset kipuavat Suomea kii-vaammin, tieverkko on paikoin rapakun- nossa ja yksityisten investointien vähyys on saanut jo EU-komissionkin huolestumaan.

Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin varatoi- mitusjohtaja **Jan Feller** lataa pöytään synkkiä faktoja Euroopan talousmoottorin ongelmista.

"Saksan työvoimakustannusten kasvu koituu esi- meriksi suoraan suomalaisyritysten eduksi", huo- mauttaa Feller.

Työttömyyden sijaan Saksassa kärsitään työvoima- pulasta. Yritykset haluaisivat palkata lisää työntekijöi- tä, mutta osaavaa työvoimaa ei ole tarpeeksi.

Logistiikkasektori ei ole poikkeus. Kauppakama- rin kattojärjestön teettämän selvityksen mukaan työ- voimavaikkeudet haittaavat enemmän kuin joka toisen saksalaisyrityksen kasvua. Huonokuntoisen tieverkon kunnostukseen on puolestaan korvamerkitty rahoitus- ta seuraavien kolmen vuoden aikana huimat 18 miljar- dia euroa.

Tarvittavat rakennusprojektit kuitenkin seisovat, koska niille ei löydy suunnittelijoita.

DIGI JA DATA LISTAN KÄRJESSÄ

Fellerin mukaan myös paperisota hidastaa yritysten toimintaa. Saksa on Suomea 20 vuotta jäljessä esimer- kiksi siinä, miten sähköisiä ratkaisuja hyödynnetään asiointissa viranomaisten kanssa. Yksi syy tähän on Suomea tiukempi tietosuojalainsäädäntö.

Saksan suurimman logistiikkajärjestön, Bundes- vereinigung Logistik eli BVL:n toimitusjohtaja, professori **Thomas Wimmer** allekirjoittaa saman havainnon. Tietosuojan varjeleminen ei ole kuiten- kaan ainoa este tietojen jakamiselle. Wimmerin mukaan taustalta löytyy isompi epäkohta: koko kuljetusketjun läpinäkyvyyden puute.

Yli 11 000 logistiikan ja hankinnan parissa toimi- vaa yritystä edustavan BVL:n jäsenkyselyn mukaan kuljetusketjusta on harvoin saatavilla haluttuja tietoja, rajapintoja ei ole määritelty ja datan laatu on riittämä- tön. Keskeiset tiedot kuljetuksista ja sisään tulevasta tavarasta jaetaan jo laajasti ja järjestelmällisesti. Yri- tykset pitävät sen sijaan visusti salassa tilannekatsauk- set, kysyntäennusteet ja materiaalivirtojen häiriöitä koskevat tiedot.

"Meillä on valtava tarve löytää ratkaisuja logisti- kan digitalisointiin. Mutta kuljetusketjun läpinäky- vyys ja liiketoimintaprosessien digitalisoiminen käy- vät käsi kädessä", muistuttaa Wimmer.

EU-komission maaraportin mukaan vain 20 pro- senttia saksalaisista pk-yrityksistä hyödyntää digita- lisia liiketoimintaratkaisuja. Feller huomauttaa, ettei ongelma koske vain logistiikkaa. Digi-infra on vasta kasvamassa Saksassa. Esimerkiksi hitaan nettiyhtey- den kaltaiset perusongelmat ovat yhä arkipäivää.

"Tässä on suomalaisyrityksille yksi konkreettinen vientipotentiaalin paik- ka", Feller vinkkaa.

Ei siis ihme, että digitalisaatio on BVL:n tämän vuoden teema. Myös Sak- san liittohallitus uhraa reilusti euroja asialle. Yrityksille tarjotaan taloudellis- ta avustusta ja muun muassa Mittel- stand 4.0 -keskukset kouluttavat yrityk- siä hyödyntämään digitekniikkaa.

"Saksalaisyritykset ovat tosissaan. Saksassa investoidaan nyt 40 miljar- dia vuodessa teollisuuden digitalisoi- miseen. Logistiikka-alan tärkeys näkyy esimerkiksi CEMAT-messujen isoissa kävijämäärissä", toteaa Saksan elinkei- noelämän virallisena edustajana Suo- messa toimivan Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin Feller.

Äskettäin järjestetyillä logistiikka- messuilla puhuneen Hampurin teknil- lisen yliopiston professori **Wolfgang Kerstenin** mukaan tiimalasissa oleva hiekka on huvennut.

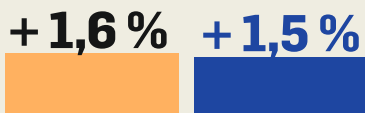
"Saksalaisyrityksillä on käsissään viimeiset hetket tarttua digitalisaation haasteeseen. Muutoin kilpailukykyämme on mennyttä."

YKSI TUKIJALOISTA. Saksan tärkeimpiä vientituotteita ovat ajoneuvot, koneet, kemialliset tuotteet ja elektroniikka.

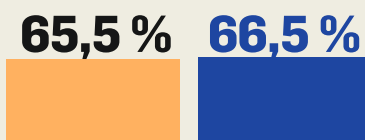


SAKSA VS. SUOMI

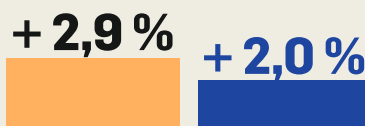
TALOUDEN KASVUENNUSTE 2017



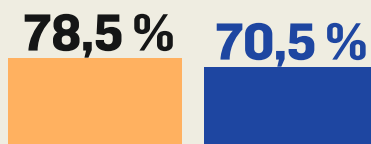
JULKISEN TALOUDEN VELKASUHDE BKT:HEN



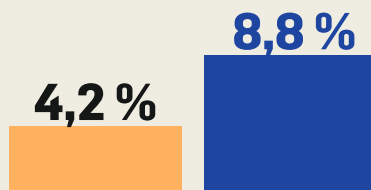
TAVAROIDEN JA PALVELUIDEN VIENTIENNUSTE 2017



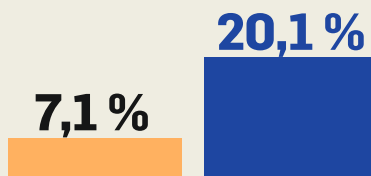
TYÖLLISYYS



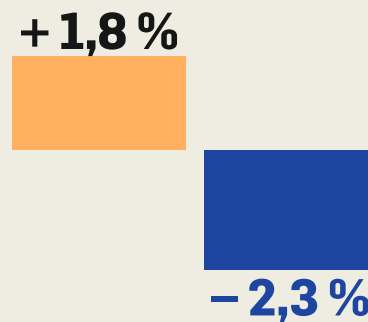
TYÖTTÖMYYS



NUORTEN (15-24-VUOTIAAT) TYÖTTÖMYYS



REAALISET YKSIKKÖTYÖ-KUSTANNUKSET 2017 EDELLISVUOTEEN VERRATTUNA



Lähde: EU-komission maaraportti 2017

TURVATAKUU NIMELTÄ KOTIMARKKINA

Tilastojen valossa euroalueen suurimmalla talousmahdilla menee kuitenkin mainiosti – ja logistiikka-alan yrityksillä jopa loistavasti. Saksa paistattelee par-

haillaan Maailmanpankin logistiikka-indeksin ykkössijalla. Suomi on tippunut 160 maan listalla sijalle 15.

BVL:n toimitusjohtaja Wimmer luettelee saksalaisen kuljetusketjun vahvuuksia.

”Saksan teollisuus on kilpailukykyinen. *Made in Germany*n arvo ei ole kadonnut mihinkään”, Wimmer huomauttaa.

Talouden perusta on paalutettu vakaalle pohjalle. Työvoima on koulutettua, työn tuottavuus hyvällä tasolla ja työmarkkinoilla rauhallista. Myös Saksan omat sisämarkkinat ovat tunnetusti isot ja ostovoimaiset. Kotimaaisesta kulutuksesta ei revitä kasvua, mutta kotimarkkina on maalle tehokas turvakuu.

Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin Feller muistuttaa, että pääosin perheiden omistamat pk-yritykset muodostavat Saksan talouden selkärangan. Ne työllistävät yli 60 prosenttia saksalaisista. Laajapohjainen teollisuussektori vastaa kolmasosasta maan BKT:stä.

ULKOMAILLE TOSISSAAN

Talousmoottorin todellinen taikasana on kuitenkin vienti. Se vetää nyt kovemmin kuin vuosiin. Erinomainenkaan tuote tai palvelu ei kuitenkaan löydä ulkomaisten asiakkaiden käsiin itsestään.

”Pienetkin saksalaiset yritykset alasta riippumatta ovat hyvin kansainvälisiä ja vientisuuntautuneita. Tässä on iso



Saksan palkkainflaatio sataa suoraan suomalaisten kilpailijoiden laariin.

ero suomalaisiin yrityksiin verrattuna ja asia, josta suomalaisyritykset voisivat ottaa opiksi”, huomauttaa Jan Feller.

Saksalaisyritykset rakentavat aktiivisesti kansainvälisiä arvoketjuja ja verkostoja. Samaan tapaan kuin suomalaisyritykset, moni toimii alihankkijana ulkomaisille yrityksille.

Saksalais-Suomalainen Kauppakamari vie suomalaisyrityksiä Saksan markkinoille ja toisinpäin. Vuosittain kauppakamari auttaa yli 500 yritystä. Feller on vuosien varrella huomannut, että saksalaiset yritykset ovat kokoon ja toimialaan katsomatta usein suomalaisia ammattimaisemmin valmistautuneita uusasiakashankintaan ja vientibisneksen luomiseen. Tämä ensivaikutelma vaikuttaa paljon siihen, minkälainen kuva vastapuolelle jää.

”Kyse on ennen kaikkea asenne-erosta. Saksalaiset ovat mukana täysillä ja tosissaan”, Feller toteaa.

Varatoimitusjohtajan mukaan valmistautuminen ei ole vaikeaa. Se vaatii vain viitseliäisyyttä ja taustojen selvittämistä.

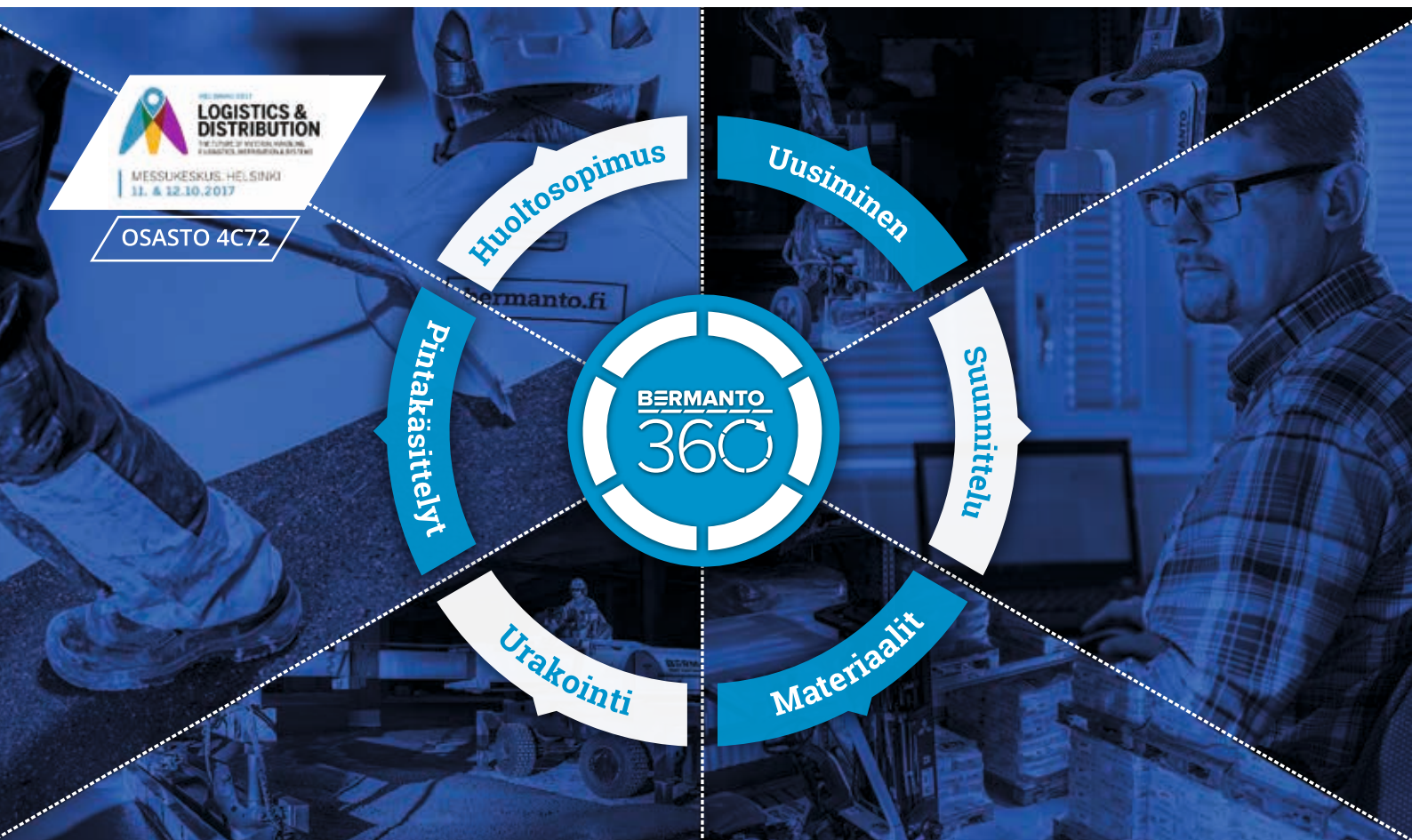
Feller nostaa esimerkiksi saksalaisten ja suomalaisten yritysten yhteisen digikumppanuushankkeen. Hankkeen yhteydessä suomalaisyritykset perehtyvät saksalaiseen neuvottelukulttuuriin, harjoittelevat myyntiesittelyitä ja tutustuvat tapaan, jolla kilpailevat yritykset markkinoivat tuotteitaan esimerkiksi messuilla. Tällainen harjoittelu on perusarkea saksalaisyrityksissä.

Nyt saksalaisyrityksillä on kuitenkin mielessään yksi aihe ylitse muiden: syyskuun lopussa Saksassa käytävät liittopäivävaalit. Yrityselämä toivoo Jan Fellerin mukaan ennen kaikkea jatkuvuutta. Jos nykyinen liittokansleri **Angela Merkel** valitaan jatkokaudelle, edessä on vakaampia aikoja myös suomalaisyrityksille. •

Nämä puhuttavat logistiikkayritysten kahvipöydässä Saksassa

- Liiketoimintaprosessien digitalisointi
- Kustannuspaineet
- Entistä suuremmat kysyntävaihtelut
- Rekrytointiongelmot
- Ympäristöllisesti kestävä toiminta
- Tiukentuva sääntely ja byrokratia
- Muutokset loppuasiakkaan käyttäytymisessä, yksilöllisyys
- Arvoketjun läpinäkyvyys
- Verkostoituminen
- Robotiikka ja automatisaatio

Lähde: BVL 2017



KESTÄVÄ LATTIA
- betonista tietenkin

BERMANTO®

Sisälogistiikan kokonaisratkaisuja. Kaikki yhdeltä kumppanilta.

effiDRIVE[®]
IES2 ready

**Kiinnostuitko?
Ota yhteyttä**
Mauri Honkanen
p. 0201 589 259

Sm@rtFactory



SEW
EURODRIVE

Ostatko vai riistätkö

Julkishallinto ostaa sähkö- ja elektroniikkalaitteita vuosittain sadoilla miljoonilla euroilla. Finnwatchin mukaan Suomi kuuluu julkisten hankintojen vastuullisuustyössä Euroopan takapajuisimpiin maihin.

TEKSTI JUUKA NORTIO KUVAT FINNWATCH JA HANSEL

Sähkö- ja elektroniikkalaitteiden (SE-laitteet) valmistus keskittyy Kaakkois-Aasiaan, jossa työolot poikkeavat paikoin rajusti siitä, mihin Euroopassa on totuttu. Tästä kertovat yritysvastuujärjestö Finnwatchin raportit, joissa on selvitelty elektroniikkayritysten alihankintaketjujen ongelmia.

”Riskimaissa, kuten Kiinassa, Intiassa ja Thaimaassa, yritysten työoloissa on ongelmia muun muassa ylipitkät työpäivät, elämiseen riittämättömät palkat, olematon järjestäytymisvapaus ja siirtotyöntekijöiden hyväksikäyttö”, Finnwatchin toiminnanjohtaja **Sonja Vartiala** kertoo.

RISIKIKKÄÄT TIETOKONEET

Valtion yhteishankintayksikkö Hansel ja Finnwatch aloittivat keväällä hankkeen, jossa luodaan toimintatapoja, joilla hankintayksiköt voivat paremmin valvoa tavaratoimittajiensa sosiaalista vastuuta. Tietokoneet valittiin pilottikohteeksi.

”Halusimme valita tuoteryhmän, jossa on paljon potentiaalisia riskejä ja jossa tehdään paljon hankintoja”, Hanselin tietohallinnon hankinnoista vastaavan yksikön päällikkö **Kalle Hietaranta** sanoo.

Hansel ja Finnwatch määrittelevät syksyn aikana Hanselin tietokonehankintoihin liittyvän puitesopimuksen hankintakriteerit, joihin sisältyy sosiaalinen vastuu. Tarjouspyyntöasiakirjat julkistetaan loka-marraskuussa. Päätökset hankinnasta tehdään vuoden vaihteen tienoilla.

Hankkeen tuloksena julkaistaan suosituksot sosiaalisesti vastuullisten julkisten hankintojen kriteereistä sekä niiden perusteluista. Samalla kuvataan vastuullisen hankinnan prosessi, sen vaatimukset ja poikkeaminen tavallisesta hankintaprosessista. ➔



LIUKUHIHNALLA. Kiinalaisessa tehtaassa valmistetaan elektroniikkaa erilaisissa työoloissa kuin Euroopassa.



**Elektroniikkalaitteiden
koko tuotantoketjun
jäljittäminen on vaikeaa.**

Tulos oli karu. Ihmisoikeudet on huomioitu vain harvoissa kilpailutuksissa.

KONKREETTISET KRITEERIT KILPAILUTUKSIIN

Hanselissa halutaan saada sosiaaliset hankintakriteerit saada samalle tasolle taloudellista ja ympäristövastuuta koskevien kriteerien kanssa.

”Teemme nyt konkreettisempia kriteerejä kuin aiemmat muun muassa ILO:n sopimuksiin viittanneet sitoumukset ovat olleet”, Hietaranta kertoo.

Sopimusten auditoinnissa hyödynetään olemassa olevia auditointimenetelmiä.

”Monilla yrityksillä on alihankintaketjunjensa sosiaalista vastuuta auditointimenetelmiä, joita avaamalla saamme tietoa, miten vastuullisuutta konkreettisesti valvotaan. Jatkuva valvonta tulee osaksi sopimuksia”, Hietaranta sanoo.

Elektroniikkalaitteiden koko tuotantoketjun jäljittäminen on vaikeaa. Siksi hankintakriteereissä määritellään sellainen taso, jota voidaan kohtuudella valvoa sekä hankintapäätöksen aikana että koko sopimuksen voimassaolon ajan.

”Koko arvoketjua ei voi tarkastella laitteiden komponenteissa käytettyjen mineraalien kaivamiseen saakka”, Finnwatchin Sonja Vartiala myöntää.

SUOMI TAKAMATKALLA

Miksi julkisten SE-hankintojen vastuullisuuteen puututaan juuri nyt?



SAMALLE TASOLLE. Hanselin tietohallinnon hankinnoista vastaavan yksikön päällikkö Kalle Hietaranta haluaa sosiaaliset hankintakriteerit samalle tasolle kuin taloudelliset ja ympäristövastuuta koskevat kriteerit. ”Teemme nyt konkreettisempia kriteerejä kuin aiemmin.”

”Suomi on tässä asiassa aivan alku-tekijöissään useimpiin Euroopan maihin verrattuna”, Vartiala kertoo.

Takapajuisuus selviää muun muassa Finnwatchin parin vuoden takaisesta selvityksestä, jossa avattiin julkisten hankintojen kriteereitä Hilma-rekisterin tietojen perusteella.

”Tulos oli karu. Ihmisoikeudet on huomioitu vain harvoissa kilpailutuksissa ja usein ylimalkaisella tavalla”, Vartiala sanoo.

Tähän saakka julkisissa hankinnoissa on viitattu jonkin verran kansainvälisen työjärjestö ILO:n sopimuksiin, jotka kieltävät muun muassa syrjinnän sekä pakko- ja lapsityövoiman.

”Näiden ylätasolla olevien sopimusten valvonta on ollut olematonta ja niiden kirjaaminen on ilmaissut lähinnä epämääräistä tahtotilaa ilman, että ne olisivat vertailuperusteena ohjanneet hankintoja.”

HAMPAATON HANKINTALAKI

EU:n vuonna 2014 säätämä hankintadirektiivi mahdollistaa sen, että vastuullisuus huomioidaan hankinnoissa aiempaa paremmin. Suomen tuoreeseen hankintalakiin näitä kriteerejä ei kuitenkaan vielä otettu.

”Kansallinen toimeenpano tehtiin meillä aivan minimitasolla eli direktiivin mahdollistamia tiukennuksia ei otettu käyttöön. Uusi laki ei tuo mitään merkittävää muutosta aiempaan käytäntöön”, Finnwatchin Vartiala kertoo.

Vaikka hankintalaki ei pakota huomioimaan vastuullisuutta tarjouspyynnöissä, se antaa siihen kuitenkin mahdollisuuden. Hankintayksikkö voi esimerkiksi sulkea menettelystä tarjoajan, joka on rikkonut lakisääteisiä ympäristö-, sosiaali- ja työoikeudellisia velvoitteita.

”Syyllistyminen tiettyihin rikoksiin, kuten lapsityövoiman käyttöön, on pakollinen poissulkuperuste. Jos tällaista ilmenee alihankintaketjussa, alihankki- ja voidaan vaatia vaihdettavaksi”, Hanselin lakimies **Karolina Lehto** sanoo.

Muutamissa maissa vastuullisuus on nostettu lakiin tai asetuksiin. Esimerkiksi USA:n Dodd-Frank Act edellyttää, että yritykset raportoivat, miten ne varmistavat tuotteisiinsa sisältyvien konfliktimineraalien jäljitettävyyden. •



PITKÄ PÄIVÄ. Kiinalainen työntekijä lepää työpisteensä ääressä.



KAIKKEA EI VOI VALVOA. ”Koko arvoketjua ei voi tarkastella komponenteissa käytettäviin mineraaleihin saakka”, myöntää Finnwatchin Sonja Vartiala.



HANKINTAKRITEERIT MUUTTAVAT TOIMINTAA

**JULKISILLA HANKINTAORGANISAA-
TIOILLA** on painoarvoa, kun hankinta-
kriteereitä määritellään. Pelkästään
Hanselin kautta tehdään joka vuosi noin
100 miljoonalla eurolla valtiohallinnon
yhteisiä SE-hankintoja.

Vastuullisuuteen liitty-
vien hankintakriteerien
avulla yrityksiä painos-
tetaan muuttamaan
toimintaansa.

"Julkiset hankinta-
yksiköt ovat isoja ostajia
ja voivat vaatia yrityksiä
toimimaan nykyistä vastuulli-
semmin. Vastuullisuuteen liittyvät kritee-
rit ovat tärkeä viesti alan toimijoille siitä,
että näille asioille on tehtävä jotain", Eet-
tisen kaupan puolesta ry:n asiantuntija
Maija Lumme sanoo.

Lumme korostaa, että sosiaalisesti
vastuullisten hankintakriteerien kehittä-
misen pitää olla realistista, mutta tavoite
on selvä.

"Vaikka tuotantoketjujen täydellinen
auditointi on vaikea toteuttaa, paine yri-
tyksiä kohtaan kasvaa. Tavoitteena on,
että vastuullisuutta koskevat asiat ovat
jatkossa täysin läpinäkyviä."




LUE LISÄÄ

**EETTISEMPÄÄ ELEKTRONIIKKAA, OPAS
KESTÄVIIN JULKISIIN HANKINTOIHIN,**
<http://eetti.fi/vastuullinentekniikka/>
[Eetti-Vastuullinen-Tekniikka-Opas.pdf](#)



Bureau Veritas laatu- ja hankintapalvelut teollisuudelle

*Vuonna 1828 perustettu maailman johtava testaus-, tarkastus- ja sertifiointipalveluja
tarjoava yritys. Toimistoja 140 maassa!*

- Toisen ja kolmannen osapuolen laitetarkastuksia ja testauksia.
- Kansainvälisten alihankkijoiden arviointeja koskien suunnittelua, raaka-aineiden ja
komponenttien hallintaa, tuotantoa ja pakkausta.
- Standardeihin liittyviä vaatimuksenmukaisuuden palveluja: ATEX, ASME, PED, jne.
- Kansainvälisille projekteille tukea QA/QC- ja työturvallisuusasioissa sekä mukautumisessa
paikallisiin vaatimuksenmukaisuus/käyttö/kuljetus/maahantuontivaatimuksiin.

Bureau Veritas Finland www.bureauveritas.fi
David Anderson david.anderson@fi.bureauveritas.com puh. 050 526 2380



Lämmin käsi ei riitä

Terve epäluuloisuus kannattaa, kun tekee hankintoja ja niihin liittyviä sopimuksia, sanoo alan juridiikkaan erikoistunut lakimies Timo Sipi.

TEKSTI MAARIT KAUNISKANGAS KUVA EEVA ANUNDI

Hankinnan ja logistiikan sopimusjuridiikkaan perehtynyt **Timo Sipi** kehottaa olemaan epäluuloinen eikä luottamaan kädenpuristukseen. Oman selustansa voi varmistaa, kun sopimuksessa mainitaan kaikki ajateltavissa olevat asiat. Mutta mitä jokaiseen hankinnan sopi-

mukseen on vähintään kirjattava?

”Kohteen määrittely on sopimuksen tärkein asia. Mitä ostetaan, tavaraa vai palvelua?”, Sipi korostaa.

Sopimuksessa pitää siis määritellä tarkasti ostettavan tavaran ominaisuudet tai palvelun sisältö. Palvelusopimukseen on kirjattava myös, kuka

omistaa palvelusta syntyvät IPR-oikeudet. Esimerkiksi jos tuotekehityksessä käytetään alihankkijayhtiötä, sopimuksessa pitää määritellä, kenelle syntyvän tuotteen oikeudet kuuluvat.

Seuraavaksi kirjataan toimittajan velvollisuudet: toimitusehdot ja aikataulu. Vastuu ja takuu pitää myös mää-

KUKA? Liikejuristi **Timo Sipi** on koulutukseltaan varatuomari, minkä lisäksi hän on suorittanut Englannissa juridiikan jatko-opinnot (*master of laws*). Hankintaan ja logistiikkaan Sipi perehtyi, kun hän vastasi usean vuoden ajan Nokian globaalien hankintatoimen juridiikasta. Työkokemusta hänelle on kertynyt myös Outokummusta ja eri asianajotoimistoista.

Nykyään Sipillä on oma sopimusjuridiikkaan erikoistunut konsultti-toimisto. Lisäksi hän työskentelee Senior Advisorina Asianajotoimisto Magnussonilla.



ritellä. Mitä tapahtuu, jos tavara on virheellinen tai toimitus viivästyy? Entä kuinka pitkään takuu on voimassa ja mitä se sisältää?

Ei kannata unohtaa myöskään vahingonkorvausvastuuta. Kuka vastaa, jos ostettu tuote aiheuttaa räjähdyksen asiakkaan tehtaalla? Entä kuinka paljon? Vastuun maksimilaajuus on hyvä saada mukaan sopimukseen.

”Vastuukysymykset ovat yleensä vaikeasti neuvoteltavia asioita. Viimeistään niiden kanssa tarvitaan usein sopimusjuridiikan asiantuntemusta”, Sipi kertoo.

Isonkaan yrityksen lakiasiaan osastolla ei välttämättä tunneta oston ja logistiikan sopimuskäytäntöjä riittävästi. Jos sopimuskumppani on ulkomailta, sopimukset neuvotellaan englanniksi. Monimutkaista englanninkielistä sopimusta voi olla todella vaikea ymmärtää ilman perehtynyttä juristia.

Sipi huomauttaa, että sopimuskulttuuri on erilainen anglosaksisissa maissa, joissa juridiikka ei perustu samalla tavalla kirjoitettuun lakiin kuten Manner-Euroopassa. Sopimuksessa joutuu kirjoittamaan auki kaikki mahdolliset asiat, koska mitään ei voi jättää lakipykälien varaan.

KIIREESSÄ SYNTYY SUTTA

Ongelmia voi tulla, jos osapuolet eivät selvitä, mitä sopimus todella sisältää. Joskus esimerkiksi pk-yritys haluaa solmia kauppasuhteet nopeasti ja laiminlyö sopimuksen riittävän läpikäymisen.

”Kaikki tällaiset tapaukset eivät tule julkisuuteen, sillä asiat ovat julkisia vasta, kun niistä riidellään oikeudessa. Sopimusosapuolilla on vaitiolovelvollisuus ja sekin pitäisi kirjata sopimukseen”, Sipi sanoo.

Tyypillinen virhe onkin, ettei ymmärretä, mistä oikein on sovittu. Luullaan, että on sovittu jotain muuta, mitä ei lue sopimuksessa. Silloin ei Suomessakaan auta muistella, että paiskattiin kättä päälle tai tehtiin suullinen sopimus.

Toisaalta ostaja ei aina hahmota toimittajan vastuun rajausta. Toimittaja kun ei välttämättä vastaa kaikista mahdollisesti tulevista ongelmista. Myöskään toimialakohtaiset yleisehdot eivät turvaa ostajan etuja riittävästi. Sipi kehottaa kirjoittamaan sopimukseen auki kaikki olennaiset asiat, vaikka ne tuntuivat itsestäänselvyyksiltä.

Entä jos toinen osapuoli rikkoo sopimusta? Suomessa sopimuksen saa purkaa yleisten oikeusperiaatteiden nojalla, vaikka asiaa ei olisi määritellyt sopimuksessa. Kansainvälisiin sopimuksiin on sitä vastoin aina kirjattava sopimusrikkomuksen seuraamukset.

VELVOLLISUUS OLLA VAITI. ”Monet sopimusriidat eivät tule julkisuuteen, sillä asiat ovat julkisia vasta, jos niistä riidellään oikeudessa”, kertoo Timo Sipi. Yleensä vaitiolovelvollisuus kirjataan mukaan sopimukseen.

MUISTA AINAKIN NÄMÄ SOPIMUKSEEN

- Ostettavan kohteen tarkka määrittely
- Toimitusehdot
- Aikataulu
- Takuu
- Vastuut
- Kansainvälisissä sopimuksissa sopimusrikkomus ja sen seuraamukset
- Voimassaoloaika
- Irtisanomisperusteet
- IPR: sovellettava laki ja riidanratkaisu

Sopimuksessa kannattaa mainita myös, onko kyseessä määräaikainen vai toistaiseksi voimassa oleva sopimus sekä listata sopimuksen irtisanomisperusteet.

EI YHTÄ SOPIMUSPOHJAA

”Perusostosopimuksessa on keskimäärin 20 pykälää, joissa kussakin on lukuisia alakohtia”, Sipi kertoo.

Timo Sipi vetää LOGYn koulutuksia, joissa perehdytään sopimusten kiinnostamiseen. Vuodesta toiseen osallistujia kiinnostaa, kuinka voi välttää sopimusten sudenkuopat. Sipin vetämiin koulutuspäiviin osallistuu sekä hankinnan että juridiikan ammattilaisia.

Tällä hetkellä ajankohtaisia ovat palveluhankintojen sopimukset, koska yrityksissä on ulkoistettu runsaasti toimintoja. Nämä sopimukset ovat paljon monimutkaisempia ja hankalampia laatia kuin tavarahankinnoissa käytetyt sopimukset. Toisaalta yrityksissä tarvitaan enemmän erilaisia sopimus pohjia, koska eri ostokategorioita on enemmän.

Sopimuksen laatiminen edellyttää usein myös alan erikoisosaamista.

ICT-hankintojen sopimuksia Sipi kuvaa ihan omaksi maailmaksi, kuten myös logistiikkahankintojen sopimuksia. Esimerkiksi merikuljetuksista sovittaessa on hyvä tuntea merioikeutta ja kansainvälisiä merenkulun sopimuksia, jotka vaikuttavat siihen, mitä sopimuksessa voidaan sopia. Joistakin olennaisista sovittavista asioista määrää nimittäin merilaki, eikä näihin asioihin voi vaikuttaa sopimuksilla. •



Valta siirtyy kuluttajalle

Suomalainen kuljetusalan kärki esittäytyi Jyväskylän keväässä. LOGYn foorumitapahtumassa avattiin ikkunoita tekoälyn, mobiiliostamisen ja automaation tulevaisuuteen.

TEKSTI PAULA LAUNONEN

KUVAT PAULA LAUNONEN JA TOMI TUULIRANTA/
JYVÄSKYLÄN MESSUT OY

Vähälä-yhtiöt on vuonna 1937 perustettu oululainen perheyrittäjä, johon hankittiin ensimmäinen tietokone vuonna 1980. Vuonna 2017 valtakunnallisen logistiikkakonsernin kolmannen polven toimitusjohtaja **Ville Vähälä** visioi näkymää, jossa globaalit digitaaliset jakelualustat, virtuaaliset näyttelytilat ja mobiiliostaminen haastavat kuljetusalan uudistumaan nopeammin kuin koskaan ennen.

”Ennen innovaation kypsyminen käytännöksi kesti jopa kymmeniä vuosia, nyt on oltava valmis muutokseen muutamassa kuukaudessa”, Vähälä kuvasi muutosta.

ISOJA KUORMIA ÄLYKKÄÄSTI

Raskaan kaluston älyratkaisut, automaattivarastot ja erityispitkät yhdistelmäajoneuvot ovat Vähälän mukaan 2000-luvun ensimmäisten vuosikymmenien välttämättömiä investointeja.

Juuri nyt ajankohtaisia liiketoiminnan kehittämisen ajureita ovat tavaravirtojen suoraviivaistuminen ja kuluttajan vallan vahvistuminen.

”Verkkokaupan ja mobiiliostamisen myötä toimitukset suoraan tehtaalta kotiin yleistyvät. Vaikka kuluttaja asioisi kivijalkamyymälässä, hän voi yhä useammin itse valita haluamansa kuljetuspalvelun tarjoajan. Tässä kilpailussa voittajia ovat hyvämainei-

HYVÄLTÄ NÄYTTÄÄ. LOGYn Keski-Suomen johtoryhmän puheenjohtaja Hannu Liimatainen ja logistiikka-alalta liikelahjakauppiasiksi siirtynyt Hannu Tyrväinen ammensivat foorumitapahtumasta lupaavia näköaloja tulevaisuuteen.





set, luotettavat logistiikkayritykset”, Vähälä painotti.

KULJETTAJA ON MONIOSAAJA

Vähälä muistutti myös pakettiliikennelupien vapautumisesta, minkä myötä perinteisten toimijoiden rinnalla nähtäneen pian *pakettiubereita*.

Samalla hän korosti, että myös suoraivaisessa tehtaalta kotiin -jakeluketjussa tarvitaan paikallista varastointia.

Vähälän mukaan kilpailukyvyyn vahvistaminen älykkäässä ja moniarvoistuvassa toimintaympäristössä edellyttää logistiikkayrityksiltä uusien teknologioiden lisäksi uusia toimintamalleja.

”Tekoäly tulee mukaan ostoksiin, asiakas haluaa maksaa reaaliajassa

Pian perinteisten toimijoiden rinnalla nähdään pakettiubereita.

mobiilisti ja tilaa mielellään jakelijalta myös lisäpalveluja. Meidän on osattava tarttua näihin mahdollisuuksiin”, Vähälä kannusti.

TUE JA SIDO KUNNOLLA

Jyväskylän ammattikorkeakoulun logistiikan lehtori **Juha Pesonen** kertoi foorumiyleisölle kuormanvahvistamisen laeista ja standardeista. Kehitystrendeinä hän nosti seurannan tarkentumisen sekä kuormattavien massojen kasvun.

”Esineiden internetin myötä saamme entistä enemmän reaaliaikaista anturitietoa kuljetuksista. Tällä hetkellä raakapuuta kuljetetaan jopa 104 tonnia kerrallaan ja puoliperävaunuissa viedään 62 tonnin kuormia, joten asianmukainen kiinnitys on keskeinen turvallisuuskysymys.”

Pesosen mukaan laitevalmistajat kehittävät kasvavien massojen vaatimuksiin vastaavia korirakenteita sekä tuenta- ja sidontavälineitä. Lujuuslaskelmia varten tarjolla on erilaisia applikaatioita.

ROHKEASTI YHDESSÄ.

”Resursseja on varattava kokeiluihin, eikä tulevaisuuden yhteiskunnassa voi tehdä kaikkea yksin”, sanoi Vähälä-yhtiöiden toimitusjohtaja **Ville Vähälä Kuljetus 2017 -tapahtuman LOGYn** foorumitapahtumassa.

SELLU MATKAAN SUTJAKKAASTI

Valtavista massoista puhui myös Pesmel Oy:n toimitusjohtaja **Tony Leikas**. Kauhajoella pääpaikkaansa pitävä, automatisoituja materiaalinkäsittely-, lastaus- ja pakkausjärjestelmiä globaaleille markkinoille valmistava konepaja pystyttää parhaillaan Metsä Groupin Äänekosken tehtaalle tiettävästi maailman ensimmäistä täysin automatisoitua sellun jakelukeskusta.

”Tehtaalla valmistuu noin neljä tuhatta tonnia sellua vuorokaudessa. Paalet ei odoteteta erillisessä varastossa, vaan tuotanto ohjataan suoraan eteenpäin Suomeen tai maailmalle. Automaatio siirtää sellun tehtaalta varastoon ja sieltä edelleen juniin ja rekkoihin.”

Leikas havainnollisti automaation hyötyjä numeroilla. Jos perinteinen varasto vaatii 10 000 neliömetrin pinta-alan, Pesmelin ratkaisulle riittää 3 000 neliömetriä. Trukkiajon määrä putoaa vuotuisesta 130 000 kilometristä murto-osaan eli 6 250 kilometriin ja polttoaineen kulutus 560 000 litrasta 43 000 litraan.

TURHAT KUIHTUVAT

Näköaloja satamaoperoinnin tulevaisuuteen avasi puolestaan Oy Backman-Trummer Ab:n toimitusjohtaja **Hannu Uusi-Pohjola**. Hänen mukaansa erikoistuminen ja yhtiöittäminen tervehdyttävät kilpailua.

”Suomessa satamat erikoistuvat. Ne, jotka eivät löydä sopivia tuotteita, kuihtuvat pois. Satamat, joiden operaattoreilla ja yhtiöillä on riittävät resurssit investoida käsittelykalustoon ja infraan, menestyvät myös tulevaisuudessa”, Uusi-Pohjola linjasi. •



NÄYTTELY

Iloisesti investoinnit mielessä

Suomen viriävä talous on pistänyt vauhtia kumipyöriin. Kuljetusammattilaiset katsastivat hymyssä suin alan uusimpia työkaluja. Jyväskylän Paviljongin käytävillä vaihdettiin ajatuksia ajankohtaisista hankintasuunnitelmista.

HÄMMÄSTYTTÄÄ KUMMASTUTTAA. Kuljetusväki ihmetteli Sisun sähköllä ja dieselillä käyvää hybridimoottoria. Prototyypin testeissä dieselä on säästynyt viisi litraa sadalla kilometrillä eli reilu kymmenen prosenttia raskaan ajoneuvon keskimääräisestä normikulutuksesta.

UUSIUTUVIA AROMEJA. Nesteen Ari Engman tarjosi Ukkoveikot Oy:n Jaakko Kuukalle hajunäytteen biodieselistä, joka on valmistettu paistorasvoista, teurasjätteistä ja kalanrasvasta.



MOBIILISTI ETEENPÄIN. Uusimpia logistiikan mobiiliratkaisuja esittelivät ajoneuvoelektroniikan laitteita ja ohjelmistoja suunnittelevan ja valmistavan Paetronicsin edustajat Jari Välimäki ja Mika Kivelä.





KOMEASTI KESKI-SUOMESSA. Kuljetus 2017 -tapahtumaan osallistui 18.–20.5.2017 lähes 200 näytteilleasettajaa. Järjestäjän mukaan yli 31 000 neliömetrin alueelle pystytetty näyttely oli pinta-alaltaan suurin koskaan Jyväskylässä järjestetty messutapahtuma.



KANSAINVÄLISESTI SUOMESSA. "Kun ulkomainen rekka tarvitsee huoltoa Suomessa, Top Truck -korjaamo on luonteva valinta", kertoi kansainvälistä ketjukonseptia lanseeraava Koivunen Oy:n Henry Andberg.

MENESTYTÄÄN YHDESSÄ. Motoralin Tero Pentikäinen rakentaa raskaiden ajoneuvojen korjaamoketjua. Truck Partner -järjestelmästä, koulutuksesta ja markkinointituesta hyöttyy jo 14 yksityistä korjaamoa eri puolilla maata.



VUOKRATAKIN VOI. Ikano Bankin Anna-Leena Hakuli kannusti erityisesti pk-yrittäjiä harkitsemaan leasing-sopimuksia kalliiden investointien sijaan. "Kuorma-auton vuokra on noin tuhat euroa kuukaudessa, ja se on verovähennyskelpoinen kulu."



VEDELLÄ ON VÄLIÄ. Yara valmistaa Valkeakoskella dieselin puhdistusainetta vedestä ja ureasta. Juha Sarlundin mukaan suomalainen puhdas vesi on kilpailuvaltti myös kansainvälisillä markkinoilla.



KIPPAA KÄNNYKÄLLÄ. "Lavan tyhjentäminen sujuu älypuhelimella täsmällisesti ja turvallisesti. Kuljettajan ei tarvitse toimia ajoneuvon ohjaamossa sokkona, vaan hän voi tulla ulos lavan viereen tarkkailemaan tilannetta", lupasi Wipo Infrastructure Engineeringin applikaatiota esittelevä Susanna Hairisto.



VAROVA OY

Liikevaihto: 31,3 miljoonaa euroa

Nettotulos: 3,4 %

Omavaraisuusaste: 59,6 %

Henkilöstö: 107

Kotipaikka: Helsinki

Perustettu: 1948

Tavoite: Ilahduttava palvelukokemus



Jatkuvuus voittaa maksimoinnin

Varova on pysynyt pinnalla hankalissakin laskusuhdanteissa. Jatkuvuudesta kertoo se, että seuraavakin toimitusjohtaja valitaan yhtiön sisältä

TEKSTI TIMO HÄMÄLÄINEN
KUVAT EEVA ANUNDI

Varovan johdossa on sukupolvenvaihdoksen aika. **Pekka Laitinen** vetäytyy ensi vuoden aikana toimitusjohtajan paikalta yrityksen muihin johtotehtäviin. Hän sai viestikapulan sisältään **Leevi K. Laitiselta** vuonna 2000.

”Seuraaja valitaan nytkin talon sisältä. Suosimme pitkiä työsuhteita. Meille ei ole tullut johtajia ulkoa pariinkymmeneen vuoteen”, Laitinen sanoo.

Uusi toimitusjohtaja ei ole kuitenkaan perhepiiristä. Ei, vaikka Laitisen molemmat pojat työskentelevät yrityksen hallituksessa.

TAVOITTEENA JATKUVUUS

Noin 30 miljoonan euron liikevaihtoa pyörittävä Varova on huolintaliikkeiden joukossa keskisuuri. Juuri tällaisia yrityksiä suuret kansainväliset sijoittajat ja logistiikkayhtiöt alkoivat kilvan hankkia omistukseensa 1980-luvulla.

Rakennemuutoksessa moni suomalainen huolitsija sulautui suuren yrityksen sisuksiin. Nyt enää kymmenkunta suomalaisyritystä tarjoaa huolinta- ja kuljetuspalveluita Euroopan traileriliikenteeseen. Niistä puolet on suuria, puolet pk-yrityksiä.

Varova on kulkenut omaa itsenäistä polkuaan ja pärjännyt kovassa kilpailussa toistaiseksi riittävän hyvin. Velaton ja vakavarainen yritys on selvinnyt vaikeatkin ajat ilman suuria vaurioita.

”Päättavoitteemme ei ole voiton maksimointi vaan jatkuvuus”, Laitinen sanoo.

RANKKA PAIKKA

Pitkät työsuhteet, henkilöstöpolitiikka ja johtaminen ovat aiheita, joita Laitinen nostaa mielellään esiin. Hän puhuu siitä, kuinka asioita tehdään yhdessä, osaaminen pidetään talossa ja välitetään toisista. Niihin tiivistyy jotain olennaista yrityksen toiminnan lähtökohdista. ➔

Kaksikymmentä suurinta asiakasta tuo kolmanneksen liikevaihdosta.

VALITAAN PARHAAT. Toimitusjohtaja Pekka Laitinen haluaa valita Varovan kumppaneiksi sopivimmat mahdolliset yritykset. Ne ovat usein perheyrityksiä. ”Meidän kaltaisiamme yrityksiä on maailmalla pilvin pimein.”

"Tämä on pienikatteinen toimiala."

Markkinointi- ja kehitysjohtaja **Niina Ilveskivi-Tuomala** vahvistaa Laitisen sanoman todeksi. Hän tuli taloon viitisentoista vuotta sitten. Tänä aikana hän on ehtinyt työskennellä monissa erilaisissa tehtävissä.

"Yrityskulttuuri, henkilöstöstä huolehtiminen, hyvä ilmapiiri ja monipuoliset työmahdollisuudet ovat tärkeitä. Niiden ansiosta viihdyn töissä", Ilveskivi-Tuomala sanoo.

Välittämisestä ja hyvästä tahdosta huolimatta liikemaailman lainalaisuudet ovat joskus ylipääsemättömiä. Vuonna 2014 yhtiö sanoi irti 24 ja lomautti loput henkilöstöstä kahdeksi viikoksi. Varova oli silti kaltaisistaan yrityksistä viimeisiä, jotka joutuivat pitkässä taantumassa turvautumaan näin rajuihin toimiin.

"Se oli rankka paikka. Onneksi henkilöstön luottamus kuitenkin säilyi", Laitinen sanoo.

VASTUU TOIMITUSKETJUSTA

Varova tarjoaa asiakkaidensa käyttöön maailmanlaajuisen kuljetus- ja logistiikkaverkoston. Kansainvälisten vienti- ja tuontikuljetusten rinnalla yhtiö on parin vuoden ajan tarjonnut myös kotimaan rahtipalveluja sekä toimitusketjun hallinnan lisäarvopalveluita.

"Peruskuljetusten lisäksi tarjoamme entistä enemmän asiantuntijapalveluita toimitusketjun hallintaan. Palvelu voi olla esimerkiksi tilausten ja toimitusten valvontaa tai tavaroiden käsittelyyn liittyviä ratkaisuja. Otamme yhä useammin vastuullemme tehtäviä, joita asiakkaamme ovat aiemmin hoitaneet", Ilveskivi-Tuomala sanoo.

Asiakaskunnasta löytyy pieniä ja suuria yrityksiä. Osa niistä on satunnaisia ja osa pitkäaikaisia. Kaksikymmentä suurinta asiakasta tuo liikevaihdesta noin kolmanneksen.

VAATIMUKSIA VERKOSTOLLE

Kansainväliset kuljetukset Varova hoitaa kumppaniverkoston avulla. Moni verkostoon kuuluva on Varovan tavoin perheyritys.

"Meidän kaltaisiamme yrityksiä on maailmalla pilvin pimein. Meidän pitää valita niistä kumppaneiksemme sopivimmat", Laitinen sanoo.

Varova on onnistunut usein solmi-

maan pitkäaikaisia, jopa kymmeniä vuosia kestäneitä yhteistyösopimuksia. Joskus kumppania on kuitenkin syystä tai toisesta vaihdettava. Esimerkiksi silloin, kun joku kolmas yritys ostaa kumppaniyrityksen.

Uuden kumppanin valinnassa auttavat muilta verkostoon kuuluvilta yrityksiltä saadut suositukset. Valintakriteereinä on lisäksi tukku tekijöitä, kuten ehdokasyrityksen historia ja maine, vakavaraisuus sekä ympäristö- ja sosiaaliseen vastuuseen liittyvät tekijät.

"Meillä on tullin AEO-status, joka asettaa meille ja kumppaniverkostolle vaatimuksia. Suurin osa eurooppalaisista kumppaneistamme kuuluu System Alliance Europe -kuljetusverkostoon, joka pitää myös huolta kuljetusten laadusta. Sovituista palvelumenettelyistä laistaminen voi johtaa sakkoihin."

Laaja yhteistyöverkosto auttaa osaltaan Varovaa kehittämään toimintaansa ja tunnistamaan muuttuvia haasteita ja tarpeita.

"Joudumme tekemään töitä, että saamme sanomaliikenteen sujuvaksi läpi koko verkoston. Satsaamme kehittämiseen vuosittain merkittäviä summia. Kehitystyötä tehdään paljolti asiakkaiden palautteen pohjalta", Ilveskivi-Tuomala sanoo.

KEKSELÄISYYS KUNNIASSAAN

Keväällä julkaistu SKALin kuljetusbarometri kertoi, että kuljetukset ja kuljetusyritysten liikevaihdot kasvavat. Suhdanteiden käänös tuntuu myös Varovassa. Laitisen mukaan töitä on nyt selvästi enemmän kuin vuotta aiemmin.

"Tämä on pienikatteinen toimiala, jolla tulokset jäävät yleisesti vaatimattomiksi. Toisaalta ulkomaankauppa jatkuu aina, toiminta on pitkäjänteistä ja muutokset hitaita."

Juuri muutosten hitaus antaa Laitisen mukaan tilaa ketteryydelle ja kekseliäisyydelle. Se puolestaan lisää jokapäiväisen työn mielenkiintoisuutta.

Esimerkiksi kekseliäisyydestä käy vaikka Varovan 24/7-asiakaspalvelu tai kuljetusyhtiö Roadarin perustaminen Beweshipin kanssa vuonna 2013. Roadarilla on käytössään 100 traileria Suomen ja Manner-Euroopan välisessä maantieliikenteessä.



TOIMITUSJOHTAJA PEKKA LAITINEN

Ikä: 60 vuotta

Kotipaikka: Helsinki

Motto: Esimiehen paras kysymys: mitä sinä oikeasti haluaisit tehdä?

Työelämän hienoin hetki: Esitys Logy Conference 2017 -tilaisuudessa

Työelämän vaikein hetki: YT-neuvottelut ja irtisanomiset vuonna 2014

Tavoite: Osata luopua asioista niin, että muille on tilaa loistaa.

"Roadari kuljettaa meidän ja Beweshipin tavaroiden lisäksi myös kilpailijoiden tavaroita. Näin saamme kuljetuskapasiteetin tehokkaammin käyttöön. Palvelu hyödyttää myös kilpailijoita, jos heillä on tuotavia tai vietäviä osakuormia."

TYÖNTEKIJÖILLE URAPOLKUJA

Suurimpia haasteita Laitinen ei äkkiseltään osaa nimetä. Sen sijaan hän kääntää puheen oman henkilöstön johtamiseen ja henkilöstöstä löytyviin voimavaroihin. Työntekijöille pitää löytää sopivia urapolkuja.

Ilveskivi-Tuomalan mukaan henkilöstöä koulutetaan ja rohkaistaan laajentamaan omaa osaamistaan niin, että he voivat tarpeen mukaan auttaa toinen toistaan.

"Koko henkilöstö on otettu mukaan kehittämään yrityksen toimintaa. Meillä on parhaillaan parikymmentä työryhmää, joissa pohditaan ja kehitetään erilaisia asioita. Johto esimerkiksi hyväksyi äskettäin yrityksen uudistetut arvot, jotka valmisteltiin arvotyöpajassa."

Arvot tiivistyivät nyt muotoon luotettavuus, joustavuus ja vastuullisuus. •



LOGY

8.-9.2.2018

CONFERENCE

Transform Your Customer Experience!

LOGY Conference on vuoden tärkein logistiikka- ja hankinta-alan ammattilaisten kohtaamispaikka Pohjois-Euroopassa. Mukana on **yli 500 osallistujaa ja lähes 200 yritystä.**

Teemana vuonna 2018 on asiakaskokemus - hankinnasta asiakaslupauksen täyttämiseen. Koko ohjelman julkaisemme syksyn aikana, mutta jo nyt teemme sinulle tarjouksen, josta et voi kieltäytyä...

Ole siis **BLIND BIRD** ja

SÄÄSTÄ jopa 200 € lipun hinnoista!

Ilmoittaudu pian mukaan osoitteessa:

www.logyconference.fi

Parasta tällä mantereella

Finnair Cargo saa syksyn aikana Euroopan moderneimman lentorahtiterminaalin, COOL Nordic Cargo Hubin. Yhtiö uskoo, että uuden terminaalin avulla sen kannattavuus lähtee oikeaan suuntaan.

TEKSTI ESKO LUKKARI

KUVAT ESKO LUKKARI JA FINNAIR

Finnairin 80 miljoonan euron investointi valmistuu hyvään saumaan, koska lentorahdin määrä kasvaa maailmalla kaksinumeroista vauhtia. Tulokuntoaan viime vuosina parantaneella Finnairilla on lentorahtikeskus myös Brysselissä ja Lontoossa.

Helsinki-Vantaan uusi terminaali on transitotermiinaali, koska 80 prosenttia rahdista jatkaa eteenpäin Aasiaan, Eurooppaan tai Pohjois-Amerikkaan. Itse 31 000 neliön terminaalirakennus ja 6 000 neliön toimisto-osa ovat jo valmiita.

Kokonaisuus on yksi vuoden suurimmista logistiikkainvestoinneista Suomessa.

”Uutta Cargo Management -järjestelmää ja terminaalin automatiikkaa sekä niihin liittyviä prosesseja integroidaan vielä yhteen. Muilla ei ole tällaista toimintojen integrointia, ja se tekee terminaalista Euroopan uudenaikaisimman”, sanoo Finnair Cargon toimitusjohtaja **Janne Tarvainen**.

Finnair luopui viimeisestä rahtikoneestaan jo vuosia sitten. Yhtiö kuljettaa matkustajat ja rahdin samoissa koneissa.

Investointi moninkertaistaa Helsinki-Vantaan lentorahtitilat. Tilaa tarvitaan, koska Finnairin uusi 19 koneen Airbus A350-laivasto tuo 50 prosenttia lisää kuljetuskapasiteettia. Yhtiö ottaa uudet koneet käyttöön vuoteen 2023 mennessä.

Yhtiö kuljetti viime vuonna 144 000 tonnia lentorahtia. Finnairin noin 2,5

miljardin euron liikevaihdosta rahdin osuus on ollut kymmenesosa. Suomen lentorahtimarkkinoista Finnair hallitsee kolmannesta, ja loppua ulkomaiset lentoyhtiöt.

Lentorahti ei ole ollut Finnairille kultakaivos. Uusi terminaali parantaa työn tuottavuutta Tarvaisen mukaan kymmeniä prosentteja.

”Kannattavuus menee nyt oikeaan suuntaan.”

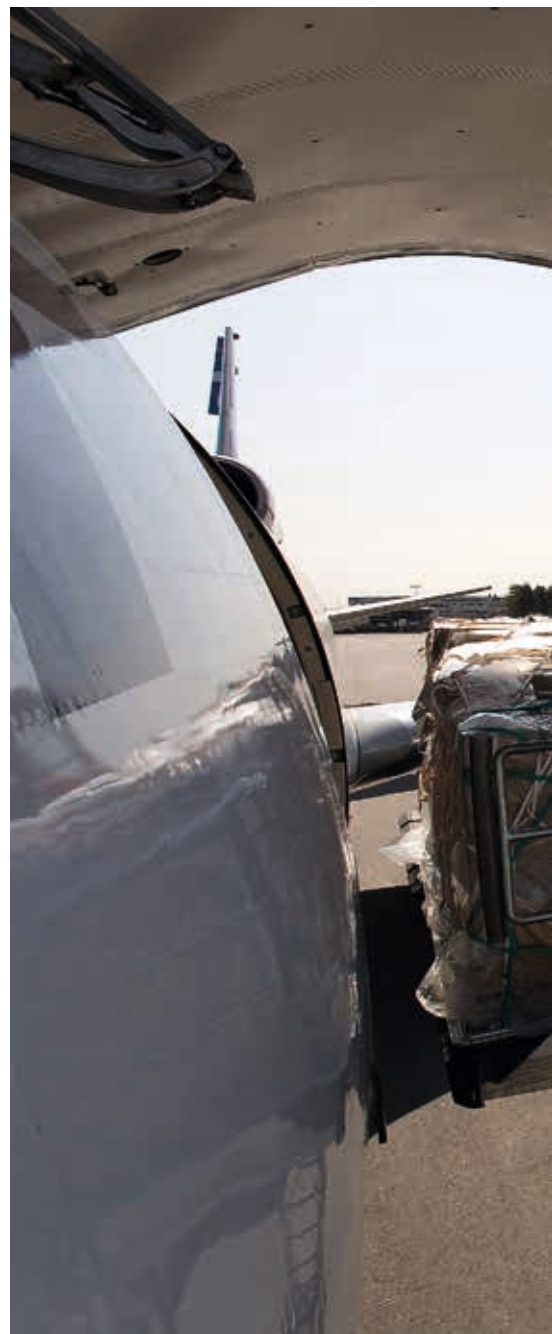
OHJAUSKESKUKSESSA 90 TYÖNTEKIJÄÄ

Terminaalin hermokeskus on Cargo Control Center (CCC), jossa työskentelee vajaat 90 henkeä kolmessa vuorossa. Ohjauskeskuksesta voidaan seurata yhtiön 18 laajarunkoisen ja 55 kapearunkoisen koneen ja yli sadan rekan rahtiliikennettä.

”CCC:ssa seurataan rahtiliikennettä 33 näyttötaululta. Meillä on jo paljon jatkoajatuksia siitä, miten rahtiasiakaiden palvelua voidaan edelleen kehittää”, Tarvainen sanoo.

CCC on yksi kolmesta Finnairin Helsinki-Vantaalla olevasta ohjauskeskuksesta. OCC eli Operations Control Center on koko yhtiön globaalin lentoliikenteen ohjauskeskus. HCC eli Hub Control Center on puolestaan Helsinki hubin toiminnasta vastaava ohjauskeskus.

”Perinteisesti lentorahtiliikenteen operointi on alkanut vasta siinä vaiheessa, kun rahti saapuu lentorahtiterminaaliin. Nyt operointi voi alkaa jo, kun tavara on ilmassa tai rekassa”, ker-



too Finnairin **Jukka Glader**. Hän on yhtiön Head of Cargo Operations.

CCC:n ja kahden muun ohjauskeskuksen miehityksestä vastaa pääosin Finnair. Muuten Helsinki-Vantaan lentorahtiterminaalin toimintaa pyörittää kotimainen sopimusyhteistyökumppani Hub Logistics. Kaikki terminaalin työntekijät käyttävät työvälineinään tabletteja tai älypuhelimia.

Terminaalin hienouksiin kuuluu koneen sisään menevän tavarantoimittimen käsittelyjärjestelmä AS/RS (automated storage/retrieval system). Gladerin mukaan sitä testataan parhaillaan.

FINNAIR CARGO

Toimiala: lentorahti
Isot lentorahtikeskukset:
Helsinki, Lontoo, Bryssel
Liikevaihto: 174,5 miljoonaa euroa (2016)
Liikevoitto: ei kerrota
Toimitusjohtaja: Janne Tarvainen

COOL NORDIC CARGO HUB

Euroopan modernein lentorahtikeskus
Sijainti: Helsinki-Vantaan lentoasema
Pinta-ala: 31 000 m² terminaalirakennus
ja 6 000 m² toimistotilaa
Erikoista: Maailman ensimmäinen
ympäristösertifioitu lentorahtiterminaal



”Terminaalissa on kaksi varastoa. Toinen on väliaikaisvarasto, jonne sijoitetaan rahtitavara, joka ei ole vielä valmis koneeseen viettäväksi tai jaettavaksi terminaalista eteenpäin. Sinne mahtuu 2 000 in-house pallettia eli 1,7 x 1,7 metrin kokoisia muovisia lavoja, joille mahtuu 4 000 eurolavaa. Toisessa kuljetusvalmiiden yksiköiden varastossa on 580 pallettipaikkaa”, Jukka Glader kertoo.

KANNATTAVAA. Finnair Cargon toimitusjohtajan Janne Tarvaisen mukaan uusi terminaal nostaa työn tuottavuutta kymmeniä prosentteja.

RAHTI KONEISIIN AUTOMATIIKALLA

Lentokoneista tulevan ja koneisiin siirrettävän valmiin rahtitavaran käsittely tapahtuu täysin automaattisesti terminaalin ULD-tilassa (Unit Load Device). Siellä kaksi isoa, ilman ihmistä toimivaa automaattista siirtolaitetta siirtää rahdin ulos terminaalista, josta se kuljetetaan edelleen maakalustolla lentokoneisiin.

COOL Nordic Cargo Hubista tulee maailman ensimmäinen ympäristösertifioitu lentorahtiterminaal. Sille on jo saatu brittiläinen Breaam-sertifikaatti. Ekologisuuttakaan ei ole unohdettu. Terminaalin katolle on asennettu ->

Uusi A350-laivasto tuo 50 prosentin lisän Finnairin rahtikapasiteettiin.

7 000 neliötä aurinkopaneeleja, joiden avulla terminaali tuottaa itse osan sähköenergiastaan.

Finnair Cargo käyttää uudessa terminaalissa SkyChain-tuotannonohjausjärjestelmää, joka otettiin käyttöön jo joulukuussa. Mercatorin toimittama tuotannonohjausjärjestelmä on suunniteltu nimenomaan lentorahtitoimintaan varten. Terminaalin automaation ja siihen liittyvän tietojärjestelmän on toimittanut saksalainen Lödige.

Terminaalin sisätoimintoja kuvataan turvallisuus- ja laatusyistä koko ajan. Terminaalin työntekijät kulkevat sisään turvatarkastuksen kautta samaan tapaan kuin matkustajat mennessään lentokoneisiin. Kaikki rahti läpivalaistetaan erikoislaitteilla.

”Trafi valvoo toimintaa”, Glader sanoo.

TERMINAALIN SYDÄN. Uuden lentorahti-terminaalin sydän on täysin automaattisesti toimiva alue, jonka kautta rahtitavara kulkee lentokoneisiin ja toisaalta lentokoneista tuleva rahtitavara terminaaliin. ULD (Unit Load Device) -tilassa kaksi isoa siirtolaitetta kuljettaa tavaraa.

LOHTA, RAPUJA JA LÄÄKKEITÄ
Finnairin lentorahtiliikenteen kulmakivet ovat lääkkeet, lohi, ravut ja elektroniikka.

Rahtiterminaalissa on erillinen 3 000 neliön käsittelyalue herkästi pilaantuville tuotteille, kuten Norjan lohelle ja kuningasravuille. Finnair kuljettaa näitä herkkuja Helsingistä Aasiaan eli lähinnä Japaniin ja Etelä-Koreaan, mutta myös Pohjois-Amerikkaan. Norjan vuonosta nostettu lohi tai



Pohjoismaiden suurin varastokalustevalmistaja

Maxipacker, kuormalava- ja kuormalavasiirtohyllyt, syväkuormaushyllyt
Ulokehyllyt, puutavara- ja listahyllyt
Pientavarahyllyt, 2 ja 3-kerroshyllyt ja välitasot
Läpivirtaushyllyt, Push Back ja GTS -hyllyt
Törmäyssuojat ja terästitto-ovet

EAB Finland Oy
Helsinki / Kokkola
09-4520 170 • www.eab.fi

20 VUOTTA SUOMESSA



Rahti ei ole ollut kultakaivos Finnairille, ainakaan vielä.

HERMOKESKUS. Cargo Control Centeristä johdetaan uuden lentorahtiterminaalin toimintaa 33 näyttöruudun avulla. CCC:stä voi seurata koko Finnairin rahtiliikennettä uuden Cargo Management -järjestelmän avulla.

kuningasrapu on 34 tunnissa tokiolaisen tai soutilaisen ravintolan pöydässä.

Lääkekuljetuksia varten Finnair on hankkinut IATA Pharma -sertifikaatin, jota ei ole kovin monella lentoyhtiöllä maailmassa. Myös lämpötilahallituille lääkkeille on erillinen 3 500 neliön käsittelyalue terminaalissa.

Lohien ja lääkkeiden lämpötilaa ja hygieniaa valvotaan terminaalissa hyvin tarkkaan.

”Olemme panostaneet uudessa COOL-terminaalissa poikkeuksellisen paljon esimerkiksi lämpötilakontrolliin ja hygieniaan”, Tarvainen sanoo.

Maaillalla lääkkeitä pilaantuu kul-

jetusten aikana jopa miljardien dollarien arvosta joka vuosi.

Terminaalissa ei ole paikalla Tullin henkilökuntaa. Tulli valvoo silti lentorahtitoimintaa ja voi tehdä halutessaan pistokokeita. Tulli edellyttää henkilökunnalta myös esimerkiksi tiettyä koulutustasoa. •

FINLAND | CHINA | ISRAEL | USA | RUSSIA

OC LINES GROUP SHIPS ANNUALLY OVER 130 000 TEU AROUND THE WORLD

OC LINES FINLAND OY THE POWER OF MANY

WWW.OC-LINES.COM



SEA FREIGHT

Our Sea freight services are based on cooperation with the world's leading...



LOGISTIC SERVICES

We are cooperating with the logistic warehouses located in the ports that supply services of storage...

MYynti / SALES

PEKKA HUHTANEN
SALES MANAGER FINLAND
TEL: +358 400 473 999
E-MAIL: PEKKA@OC-LINES.COM

VILLE HUOVILA
SALES MANAGER
TEL: +358 40 353 1144
EMAIL: VILLE@OC-LINES.COM

OC LINES FINLAND OY
ITÄLAHDENKATU 22 B
00210 HELSINKI
FINLAND

JUHA HELTIMOINEN

Kirjoittaja on konsultti ja kouluttaja. Hänen yrityksensä 4T-consulting auttaa yrityksiä tehostamaan toimintaketjujaan.



Ulkoistettukin on omaa

Ulkoistamisella tarkoitetaan jonkin toiminnon siirtämistä organisaation ulkopuolelle toisen yrityksen hoidettavaksi.

Siksi ennen ulkoistamispäätöstä tulee pohtia, onko ulkoistettava toiminto ydinliiketoimintaa vai ei. Lisäksi on tärkeää miettiä, löytyykö paras osaaminen itseltä vai oman yrityksen ulkopuolelta.

Miksi sitten kannattaa ulkoistaa eli mitkä ovat ulkoistamisen edut?

ULKOPUOLISET PALVELUNTARJOAJAT ovat usein kustannustehokkaita, koska ne keskittyvät omaan, tarkoin määriteltyyn ydinosaamiseensa. Ulkoistettaessa yritys voi itse keskittyä ydinliiketoimintaansa ja näin toimintoa koskevat kiinteät kulut vaihtuvat muuttuviksi kuluiksi.

Kuulostaa helpolta. Yleinen harhaluulo on, että jos esimerkiksi varasto- ja jakelutoiminnot on ulkoistettu, yrityksen ei tarvitse enää kantaa huolta niiden laadusta ja asiakaslupauksista. Ajatus on väärä. Toiminnon voi ulkoistaa, mutta ei koskaan vastuuta. Asiakas näkee toiminnot aina yrityksen omina.

Kun kaikki sujuu hyvin, asiakkaat ovat tyytyväisiä. Mutta haasteiden ja ongelmien hetkellä emme voi vedota siihen, että toiminta on ulkoistettu yritykselle ABC Oy.

Mitä sitten on huomioitava ulkoistettaessa?

ULKOISTAVALLA YRITYKSELLÄ ja palveluntarjoajalla tulisi olla samankaltaiset tavoitteet ja arvot. Toiminnan laadulle pitää asettaa selkeät tavoitteet ja mittarit, joita seurataan säännöllisesti yhteisissä palaverissa. Korjaava ja myönteinen palaute on edellytys luottamuksellisen yhteistyön kehittämiselle sekä tavoitteisiin pääsemiselle. On myös tärkeä sopia sanktioista, mikäli sovittuihin tavoitteisiin ei päästä.

Mitä muuta tulee ottaa huomioon, jotta yhteistyö saadaan toimimaan?

OSAAMISTA, KOKEMUSTA JA LUOTETTAVUUTTA tarvitaan aina. Koska kyse on ihmisten välisestä yhteistyöstä, onnistuneeseen ulkoistukseen tarvitaan myös yhteistyökykyä, tiedonvälitystä, joustavuutta ja vuorovaikutustaitoja.

Sopimuskumppaneiden tulee seurata säännöllisesti ulkoistamisen kustannuksia ja tavoiteltavia hyötyjä, jotta yhteistyö saadaan mahdollisimman saumattomaksi ja kannattavaksi. Tämän päivän liiketoiminta kehittyy nopeasti. Siksi myös ulkoistetun palveluntarjoajan pitää pystyä vastaamaan muuttuviin haasteisiin. Yrityksestä tulisikin nimetä henkilö, jonka vastuulla on seurata ja kehittää toimintaa yhdessä palveluntarjoajan vastuuhenkilöiden kanssa.

Ulkoistaminen ei ole riskitöntä, vaikka kaikki yllä mainitut asiat olisi otettu huomioon. Joskus ulkopuolinen palveluntarjoaja voi osoittautua huonoksi valinnaksi. Jos yhteistyö ei yrityksistä huolimatta vastaa odotuksia, sitä on muutettava rohkeasti, jotta yrityksen oma maine ei kärsi. Myös tietovuotojen mahdollisuus tulee ottaa huomioon ja sanktioida.

Kun toiminnot ulkoistetaan, yrityksen oma osaaminen yleensä heikkenee. On hyvä tiedostaa, että osaamisen heikkeneminen voi johtaa tilanteeseen, jossa omalla organisaatiolla ei ole mahdollisuuksia arvioida ulkoistetun palvelun kustannuksia tai sitä toteuttavan henkilöstön osaamisen tasoa.

Kun ulkoistat, valvo ja ohjaa sitä kuin se olisi oma toimintosi. Tee palveluntarjoajasta henkisesti osa omaa yritystäsi, joka sitoutuu yrityksesi tavoitteisiin ja arvoihin. •

TOIMINNON VOI

ULKOISTAA MUTTA

VASTUUTA EI KOSKAAN.



LOGY

Muutoksesta **tehokkuuteen** **SCM**-päivä 2017

16.11. Scandic Park, Helsinki

Lisätiedot ja ilmoittautuminen: www.logy.fi

Suosittu **SCM-päivä** tulee jälleen 16.11. tuoden mukanaan **mielenkiintoisen ohjelman huippupuhujineen**. Mukana mm.:

HMD the home of Nokia phones

Jarkko Aro, General Manager Customer

Logistics at HMD Global

CASE Transval –
Ulkoistamisen haasteista
tehokkaaseen työhön

Jere Ahonen, liiketoimintajohtaja,

Suomen Transval Oy

Uudet renkaat satamaan

NOKIAN RASKAAT RENKAAT on kehittänyt HTS-satamarenkaistaan toisen sukupolven mallit. Uudet HTS G2 -renkaat saa joko sileällä L-4S-pinnalla tai kuviollisella E-4-pinnalla.

Pintakuvion valinta riippuu asiakkaan mieltymyksistä. Sileän renkaan kulutuspinnassa enemmän kumia ja siten hieman pidempi elinikä. Toisaalta kuvioitu rengas pysyy viileämpänä etenkin kuumassa ilmassa ja pitkällä siirtomatkoilla, mikä myös pidentää renkaan elinikää.

Renkaan runko on ristikudosta, mikä tekee renkaasta vakaan ja tukevan. Vakaus puolestaan lisää turvallisuutta, kun kurotta- ja ei niaile raskaita kuormia käsiteltäessä. Myös renkaan kumiseos on optimoitu vaativaan satamakäyttöön.

Uuden rengasmallin toimitukset alkavat syksyllä.



LUE LISÄÄ

www.nokianraskaatrenkaat.fi



Swisslog tuo PowerStoren Eurooppaan

Swisslog lanseeraa PowerStore-järjestelmänsä nyt myös Euroopassa. Järjestelmä käyttää varastoinnissa ja lavojen keräilyssä sukkuloita ja satelliitteja. Pystysuuntaisten kuljettimien ansiosta sukkulat pääsevät liikkumaan kuormalavahyllyn kaikilla tasoilla.



PALKITTU LAATIKKO

Eltete TPM sai kartonkiselle kuljetuslaatikolleen arvostetun ScanStar 2017 -palkinnon. The Box on valmistettu hunajakennolevystä ja laminoiduista pakkausprofiileista. Laatikko toimitetaan litteänä ja on helppo koota ilman työkaluja.



ÄLYSKANNERI SORMEEN

Suomalainen Devoca on kehittänyt multimodaalisen varastonkeräysjärjestelmän. Työntekijän laitteisto koostuu käsivarteen puettavasta älypuhelimesta, sormeen pujotettavasta sormiskannerista ja kuulokemikrofonista. Puettu teknologia vapauttaa molemmat kädet ja katseen itse työhön, mikä lisää tehokkuutta ja tarkkuutta.

TEKSTI MARIKA JAVANAINEN
KUVA VESA-MATTI VÄÄRÄ

"Kun annan itse, saan paljon"

Raisio-konsernin hankintapäällikkö Johanna Asikainen uskoo vuorovaikutuksen voimaan.

Johanna, miten olet päätnyt työskentelemään hankinta-alalla?

"Sain ensimmäisen kosketuksen hankintoihin 2000-luvun alussa, kun työskentelin paperinjalostusteollisuudessa varastopäällikkönä. Tuolloin vastuulleni kuului tehtaan logistiikkaan liittyneitä kalustohankintoja."

Mikä on työssäsi nyt ajankohtaista?

"Minun uusi vastuualueeni on logistiikan ja pakkausmateriaalien hankintakategoria, ja syksy menee siihen perehtyessä. Se on erittäin laaja ja moninainen kokonaisuus.

Logistisia ratkaisuja tarvitsemme lyhyen säilyvyysajan maitopohjaisista kuluttajatuotteista, bulkkina ja laivalas-teittain kuljetettaviin viljoihin sekä rehuraaka-aineisiin – ja kaikkeen siltä väliltä. Meiltä lähetetään merikonteissa tuotteita kaikkiin maanosiin.

Haluamme käyttää vastuullisesti tuotettuja pakkausmateriaaleja. Pakkausten tulee tuki ensisijaisesti suojata tuotetta ja varmistaa tuoteturvallisuutta, mutta myös toimia markkinointivälineenä ja tukea upeita brändejämme parhaalla mahdollisella tavalla.

Miten vietät vapaa-aikaasi?

"Välillä tuntuu, että tärkein – tai eniten aikaa vievin – harrastukseni on toimia 13-vuotiaan tyttärenti autonkuljettajana. Lenkkeilen myös paljon.

Viikonloppuja vietämme kesämökillämme Valkeakoskella ja kesäisin veneellä Turun saaristossa."

Mitä suosittelet kollegoille?

"Verkostoitumista ja ennakkoluulottomuutta. Hankinnassa vietettyjen vuosien aikana olen saanut usein huomata sen, että minkä taakseen jättää, sen löytää varmasti joskus myös edestään.

Monet yritykset painivat samojen haasteiden ja ongelmien parissa. Parhaita tuloksia saa, jos jakaa hyväksi todettuja käytäntöjä kollegoiden kanssa. Hyvästä yhteistyökumppanista kannattaa aina kertoa kaverillekin. Vuorovaikutus on ikään kuin vaihdantataloutta – kun annan itse, niin saan varmasti paluupostina myös paljon."

Olet LOGYn tuore jäsen.

Mitä odotat jäsenyydeltä?

"Verkon kehitymistä edelleen sekä hyviä tilaisuuksia ja julkaisuja ajankoh-
taisista asioista." •





**PARHAITA TULOKSIA SAA,
JOS JAKAA HYVÄKSI
TODETTUJA KÄYTÄNTÖJÄ
KOLLEGOIDEN KANSSA.**



"Mietin tänä syksynä erityisesti kotimaista hintakehitystä, kun nyt keskustellaan teollisuuden palkankorotuksista. Raaka-aineiden hintakehitys näkyy alihankkijoiden hinnoittelussa ja on selvää, että myös kotimaisten alihankkijoiden kustannukset nousevat, kun palkat nousevat. Tämä lisää väistämättä meidän kiinnostusta Baltian maihin tai Kiinaan."

Ari-Pekka Kankare

Strateginen osto,
Swegon ILTO Oy



"Meillä otettiin keväällä käyttöön RAPSU, joka työllistää minua myös syksyllä. Pääkäyttäjänä opastan sen käytössä ja järjestämme siihen liittyviä koulutuksia."

RAPSU on analysointi- ja raportointityökalu, joka tuo yhteen näkymään koko S-ryhmän epäsuoran hankinnan spendin, toimittajakannan ja säästöt. Se auttaa meitä johtamaan hankintoja aiempaa tehokkaammin ja vaikuttavammin."

Sirpa Paananen

Hankinta-asiantuntija, SOK

HUHTI-HEINÄKUU 2017

- **Aaltonen Virpi** Director, Supply Chain
- **Andrews Anna-Maria** Lead Buyer Vaasan Oy
- **Ante Aulis** Lakimies Vantaan kaupunki Hankintakeskus
- **Asikainen Johanna** Procurement Manager Ravintoraisio Oy
- **Erkkilä Petri**
- **Fagerlund Vesa** Opiskelija
- **Fischer Arne** Manager Handling Lufthansa Cargo AG
- **Gueye Gilbert** Opiskelija
- **Halme Antti** Hankintapäällikkö SOK
- **Heinimäki Jarmo** Kuljetustyönjohtaja Tampereen Vera Oy Logistiikka
- **Herrala Pasi** Hankintapäällikkö SOK
- **Herranen Lasse** Palvelupäällikkö Barona Logistiikka Oy
- **Herskoi Kristiina** Suomen Transval Oy
- **Holmi Kaisa** Development Engineer ABB Oy Moottorit ja generaattorit
- **Hätinen Mika** Opiskelija
- **Hätinen Ville** EAB Finland Oy
- **Id Anne-Mari** Sourcing Manager KONE Industrial Oy
- **Jokinen Salla-Maria** Opiskelija
- **Juhana Junes** Logistics Development Engineer ABB Oy Drives and Controls
- **Jukuri Hanna** Opiskelija
- **Juntti Tapio** Logistiikkapäällikkö Ramirent Finland Oy
- **Junttila Ilmari** Myyntipäällikkö Efima Oy
- **Järvinen Kasper** Fiskars Oyj Abp
- **Kankare Ari-Pekka** Strateginen osto Swegon ILTO Oy
- **Karttunen Sari** Ostojen ja logistiikkavastaava
- **Kaskinen Minna** Ostaja Meyer Turku Oy
- **Kivinen Tatu** Opiskelija
- **Knuutinen Jutta** Opiskelija
- **Koistinen Eljas** Myyntijohtaja Geodis Wilson Finland Oy
- **Känkänen Aki** Hankintapäällikkö SOK
- **Laiho Risto** Johtaja Suomen Pakkausyhdistys ry
- **Laine Janne** Opiskelija
- **Lammi Harri Matti** Jokimäki Oy
- **Lappalainen Leena** Business Manager Sealhound Oy
- **Laurila Mikko** Opiskelija
- **Leinonen Mervi** Manager, Production & Delivery Management SSAB Europe Oy
- **Leisku Kimmo** Varastotyönjohtaja Tampereen Vera Oy Logistiikka
- **Lemberg Markus** SSAB Europe Oy
- **Lento Jarmo** Varastotiimipäällikkö Tampereen Vera Oy Logistiikka
- **Linna Eero** Hankintapäällikkö SOK
- **Lintunen Jouko** Toimitusjohtaja Sealhound Oy
- **MacGilleon Kati** Manager Processes and Tools, BA Sourcing Sandvik Mining and Construction Oy
- **Mattsson Stefan** Logistiikkapäällikkö K. Hartwall Oy Ab
- **Meriluoto Timo** Toimitusjohtaja Muuttokarhut Oy
- **Miettinen Riitta** Opiskelija
- **van der Most Minna** SSAB Europe Oy
- **Mäkinen Petri** Myynti Sealhound Oy
- **Mäkinen Timo** Avainasiakas-päällikkö Optiscan Oy
- **Nieminen Sakari** Varastomies Tampereen Vera Oy Logistiikka
- **Nikunen Johanna** Viestintä-päällikkö Suomen Pakkausyhdistys ry
- **Nurminen Hanna** Hankinta-asiantuntija SOK
- **Ojala Paula** SSAB Europe Oy

LOGY

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry
www.logy.fi/koulutus

**1. valmennus lähes täynnä -
 varmista paikkasi pian!**

Oston peruskurssi alk. 20.-21.9.

Suosittuun Oston peruskurssi -valmennukseen on enää muutamia paikkoja jäljellä - ilmoittaudu 1. kurssille 6.9. mennessä tai 2. kurssille (alk. 1.-2.11.) 18.10. mennessä www.logy.fi/koulutus. **Yli 700 tyytyväistä osallistujaa suosittelee!** 20.-21.9., 11.-12.10. & 1.-2.11.

Ilmoittaudu viim. 13.9.!

Toimitusketju kerralla haltuun alk. 27.-28.9.

Haluatko saada kattavan kuvan siitä, miltä näyttää tämän päivän toimitusketju ja mitkä ovat tulevaisuuden kehityssuunnat? Tarvitseko näkemystä toimitusketjun hallinnan kokonaisuudesta, mutta et tiedä mikä valmennuksistamme antaisi sinulle parhaan kokonaisuuden? **Silloin tämä valmennus on sinua varten.** 27.-28.9., 1.-2.11. & 22.-23.11.

- **Okko Marika**
Development Manager ABB Oy
Moottorit ja generaattorit
- **Oksanen Heidi**
Category Manager,
ICT Sourcing KONE Oyj
- **Orlow Anna** Opiskelija
- **Paananen Sirpa**
Hankinta-asiantuntija SOK
- **Painilainen Antti** Varasto-
päällikkö Mediq Suomi Oy
- **Paju Eeva-Leena**
Category Manager
Lassila & Tikanoja Oyj
- **Parkkila Mira** SSAB Europe Oy
- **Peri Pirita**
Hankinta-asiantuntija SOK
- **Punnti Suvi**
Toiminnanjohtaja Rahtarit ry
- **Puustelli Jonna** Inside Sales
Lufthansa Cargo AG
- **Rahkola Lasse**
Osto- ja logistiikkapäällikkö
- **Rautavirta Jussi**
Keradur Service Oy
- **Rinne Sofia** Senior Underwriter
OP Vakuutus Oy
- **Rintala Ville** Palvelutuote-
päällikkö Paperinkeräys Oy
- **Ruskeepää Risto**
Logistiikkasuunnittelija SLO Oy
- **Räsänen Johanna** Inside Sales
Lufthansa Cargo AG
- **Saarti Valtteri**
Logistiikkapäällikkö
Tampereen Vera Oy Logistiikka
- **Salonen Markus**
WMS and Process Consultant
SSI Schäfer Finland
- **Sillanpää Lotta** Inside Sales
Lufthansa Cargo AG
- **Simonen Riitta**
SSAB Europe Oy
- **Suur-Kujala Vesa**
Supply chain specialist
- **Säilä Antro**
Suomen Pakkausyhdistys ry
- **Tuomikoski Jarkko**
Logistiikkajohtaja Puumerkki Oy
- **Tuominen Vili**
Opiskelija
- **Turkkila Olli**
Hankintapäällikkö SOK
- **Uusivuori Matti**
Software Specialist Nortal Oy
- **Vainiomäki Marian**
Asiakaspalvelupäällikkö Lahden
Seudun Kehitys LADEC Oy
- **Viitamaa Pekka**
Varastomies Tampereen
Vera Oy Logistiikka
- **Vilkki Teemu**
SLO Oy
- **Vähäviuha Harri**
Johtaja/SCM SSAB Europe Oy

YRITYSJÄSENET



MILITOKARHUT OY



SEALHOUND



VERA

Ulkomaankaupan tilaus- ja toimitusketjussa on useita vaiheita, joissa ammattitaito punnitaan. Harva yritys pystyy yksin hallitsemaan logistiikan eri osa-alueita - eikä tarvitsekaan!



Tehokkuutta toimitusketjun hallintaan

Jätä koko prosessi kansainvälisen logistiikan asiantuntijalle - Varovalle. Kuljetusten ja huolinnan lisäksi tarjoamme useita palveluita läpi koko toimitusketjun, kuten tilaus- ja toimitusvalvontaa sekä erilaisia tavarankäsittelyä, varastohallintaa ja jakelun ratkaisuja.

Varova on yksityinen suomalainen perheytyös, jolla on maailmanlaajuinen kuljetus- ja logistiikkaverkosto. Huolella valitut yhteistyökumppanit takaavat palvelun laadun niin Suomessa kuin ulkomailakin.

VAROVA

www.varova.fi - info@varova.fi - 09 773 96 300





Evoluutiosta revoluutioon

LOGYN KULJETUSPÄIVÄ pidettiin tänä vuonna poikkeuksellisesti jo kesäkuun alussa. Teemana oli Evoluutiosta Revoluutioon.

LOGYn toimitusjohtaja **Markku Henttinen** avasi päivän katsauksella LOGYn 60-vuotiseen historiaan. Muissa aamun puheenvuoroissa tutkailtiin ensin yleistä liikenteen ja talouden kehittymistä (**Ari Jalonen** ja **Reijo Heiskanen**).

Professori **Jorma Mäntynen** (WSP Finland) puhui saavutettavuudesta

Suomen kilpailutekijänä. Mäntynen oli huolissaan siitä, että teiden kunto heikkenee erittäin kurjaksi, jos tieverkoston korjaamista lykätään vielä pitkään.

Insinöörikapteeni **Marko Sipura** (Puolustusvoimien Logistiikkalaitos) kertoi digitalisaatiosta Puolustusvoimien tulevaisuuden logistiikassa. Hän korosti tietoturvaan liittyviä asioita, jotka estävät Puolustusvoimia käyttämästä kuljetusalalla laajasti hyödynnettäviä sähköisiä palveluita.

Loppupäivän aikana seminaarin osallistujat kuultiin rautateiden rahtikuljetusten kilpailun avautumisesta (**Petri Lempiäinen**, Fenniarail / RP Group), metsäteollisuuden logistiikan haasteista (**Outi Nietola**, Metsäteollisuus ry), haamulaivojen vallankumouksesta (**Karno Tenovuo**, Rolls-Royce Marine Digital & Systems) sekä Euroopan moderneimasta lentorahtiterminaalista (**Janne Tarvainen**, Finnair Cargo).

52

hyväntuulista logy-laista nautiskeli LOGY golfin tunnelmista toukokuussa Hämeenlinnassa. Päivän voittajia olivat **Oscar Lindqvist** (scratch), **Lotte Manninen** (pistebogi), **Jussi Peltola** (lähimmäs lippua) ja **Martti Ilveskoski** (pisin drive). Onnittelut kaikille voittajille!

Turku vauhdissa: Mein Schiff 6 luovutettiin tilaajalle.

MEREN HENGESSÄ

LOGY ETELÄ tutustui toukokuussa Turussa Meyerin telakkaan, näytellyn laivanrakennuksen historiasta sekä Viking Line Cargon satama- ja rahtilogistiikkaan.

Kierros Meyer Turun telakalla osui

kiinnostavaan ajankohtaan, sillä Mein Schiff 6 luovutettiin seuraavalla viikolla tilaajalleen. Viking Line Cargolla vierailijat kuuliin hektisestä satamalogistiikasta eli mitä kaikkea tapahtuu sillä aikaa, kun laiva on tunnin satamassa.

KAIKKI VALMIINA? Ensimmäisen luokan opiskelijat ovat valmiina seuraavaan ulkotehtävään huomiovarisissa varusteissa.



ERILAINEN PERJANTAI

LOGY POHJANMAA, SKAL Pohjanmaa ja muut sidosryhmät tarjosivat keväällä yhdistelmäajoneuvon kuljetajiksi opiskeleville mahdollisuuden tutustua kuljetusalan yrittäjyyteen.

Opiskelijoiden mielestä oli erityisen kiinnostava kuulla kuljetusyrittäjä **Jukka Pöytälaakson** kokemuksia. Hänen esityksensä sai monen kiinnostumaan yrittäjyydestä.

Vakuutusasiat ja Volvon uusi tekniikka kiinnostivat puolestaan vanhempia oppilaita. My dieselin värityn ja lähes hajuton aine herätti keskustelua hyödyistä ja hinnasta.

LOGY kuljetusyrittäjyyspäivä sai opiskelijoilta ja opettajilta hyvää palautetta. Tarkoituksena on toteuttaa päivä uudestaan kahden vuoden kuluttua.

TULOSSA

ALUEET

- **LOGY Satakunta:**
Logistiikan aamukahvit Porissa 5.9.
- **LOGY Pohjois-Suomi:** yritysvierailu Pyhännän alueen yrityksiin 3.10.
- **Logistiikkaosaaminen 2020-luvulla** 2.11.

KOULUTUS

HANKINTA

- **Oston peruskurssi**
20.–21.9., 11.–12.10. ja 1.–2.11.
- **Kategoriaojohtaminen** 4.–5.10.
- **Oston peruskurssi**
1.–2.11., 15.–16.11. ja 13.–14.12.
- **Hankintatoimen johtaminen ja kehittäminen** 8.–9.11.

TOIMITUSKETJUN HALLINTA

- **Varaston suunnittelu** 20.–21.9.
- **Toimitusketju kerralla haltuun** 27.–28.9., 1.–2.11. ja 22.–23.11.
- **Toimitusketjun mittaaminen** 28.9.
- **SCM-Teknologiat** 8.11.

SEMINAARIT

HANKINTAPÄIVÄ 6.9.

LOGY ISCM 11.–12.10.

SCM-PÄIVÄ 16.11.

LOGY CONFERENCE 8.–9.2.2018

FOORUMIT

- **Sisälogistiikkafoorumi:**
Rajapinnat 20.9.
- **Hankintafoorumin tapahtuma:**
Alihankintamessut 27.9.
- **Kuljetusfoorumin tapahtuma:**
Digitalisaatio kuljetusketjussa 5.10.



"ME PÄIJÄTHÄMELÄISET ja lahtelaiset kävimme verkostoitumassa elokuun alussa kesäisellä sisävesiristeilyllä. Mukana oli myös joukko kollegoita, jotka eivät vielä olleet LOGYn jäseniä, vaan tutustuivat meihin ja toimintaamme."



"HUOMASITTEHAN, ETTÄ LOGY Conferencen voi jo ilmoittautua? Sen teemana on Transform Your Customer Experience. Kokoamme päättäjäpaneeliin suomalaisia huippujohtajia keskustelemaan asiakaskokemuksen merkityksestä heidän yrityksilleen. Uskon, että tapahtuma on osallistujille käsin kosketeltava elämys."

MARIA TIILIKAINEN

Tapahtumapäällikkö, LOGY

**JOHANNES KOROMA**

Kirjoittaja on raskaan sarjan teollisuusvaikuttaja ja journalisti.

Tunteiden kiihottamat

Trumpin valinnan ja Englannin brexitin myötä vaihtoehtoiset totuudet ja valeuutiset ovat tulleet arkipäiväisiksi. Vaihtamisen tavat ja kanavat ovat muuttuneet. Valheita voi esittää joutumatta tilille, eikä virheellisiä väitteitä oikaista tai pyydetä anteeksi. Viestinnässä perinteiset pelisäännöt, tunne, eetos ja järki eivät enää ole tasapainossa. Huonoimmin näyttää käyneen järjelle.

Miten näin kävi, kun sosiaalisen median piti demokratisoida viestintää hallinneen lehdistön, radion ja television totuusmonopoli?

Historia on unohtunut niiltä, joiden mielestä juuri nyt eletään totuuden jälkeistä aikaa. Vaihtoehtoista totuutta hyödynsivät jo esimerkiksi Hitler, Goebbels ja Stalin, jotka ohjasivat kansaa virallisilla valheilla. Ihmiset ovat aina olleet immuuneja totuudelle, joka on liian suuressa ristiriidassa oman ymmärryksen ja maailmankuvan kanssa.

SOSIAALINEN MEDIA ON UMPIOINUT ihmiset omien mielipiteidensä tiukkaan kuplaan. Totuus on oma tunne ja kanssaihminen samanmielisyys, oli sitten kyse rokotusvastaisuudesta, oikeasta ruokavaliosta tai kansallisesta oikeudesta torjua maahanmuuttajat.

Tietoa on enemmän ja helpommin saatavissa kuin koskaan ennen. Se voisi olla kaikkien aikojen suurin tasa-arvoprojekti, mutta poliittisesti kärjistyneessä ilmapiirissä faktat, perustelut ja tiede ovat ahtaalla. Tiedon vieroksunta on muuttunut hyveeksi, joka hyljeksi asiantuntijoita, halveksii älyllisyyttä ja torjuu näkemyksiä sekä antaa tilaa huudolle ja kiihtymykselle.

On siirrytty tunteiden valtakaudelle. Tunteiden vapauttaminen politiikan käyttövoimaksi humalluttaa. Tällainen humalahakuisuus uhkaa viedä järjen, rahat ja terveyden.

VAIHTOEHTOINEN TOTUUS EI OLE VIERASTA

Suomessakaan. Totuuden rajat olivat koetuksella, kun **Paavo Väyrynen** kertoi lukuharrastuksistaan. Äänestäjät ovat puolueuskollisia eikä suomalainen journalismi pyri korjaamaan poliitikkojen epärealistisia lupauksia. Tätä **Timo Soini** nimittää ymmärtämättömyyden eikä totuuden jälkeiseksi ajaksi.

Liikenneministeri **Anne Berner** on saanut kokea, mitä puolitotuuksiin perustuva julkisuus merkitsee.

Pääosa suomalaisista ymmärtää kyllä, että ilmastomuutos edellyttää syvällisiä uudistuksia liikennepolitiikassa. Silti puolisalaa valmistellut rajut ratkaisut eivät saaneet tukea kansalaisilta. Suomen päästöta-voitteiden mittaluokka esiteltiin vaihtoehtoisena totuutena. Raakaa totuutta liikenteen päästöjen puolittamisen vaikutuksista yrityksille, kansantaloudelle ja kansalaisille ei uskallettu kertoa.

Journalismin tehtävänä ei ole toistella poliitikkojen ja yritysjohtajien sanomisia, vaan tarkistaa niiden totuudenmukaisuutta. Tästä ovat myös jotkut suomalaiset yritykset saaneet kokemusta.

Yrityksille ei ole kuitenkaan olemassa vaihtoehtoista totuutta. Siihen lankeaminen haavoittaa sitä syvemmin, mitä suurempia ja näkyvämpiä yritykset ovat. •

YRITYKSILLE

EI OLE TOTUUDEN

JÄLKEISTÄ AIKAA.

Oivalla ja opi syksyllä -

potkua bisnekseen ja puhtia uralle valmennuksistamme!

Hankinnan valmennukset

20.-21.9., 11.-12.10. & 1.-2.11.

Oston peruskurssi

4.-5.10.

Kategoriajohtaminen

1.-2.11., 15.-16.11. & 13.-14.12.

Oston peruskurssi

8.-9.11.

Hankintatoimen johtaminen ja kehittäminen

8.-9.11.

Tuloksellinen neuvottelu

15.-16.11.

Hankinnat ja tulokseteko

16.11.

Hankintojen taloudellinen ohjaaminen

23.11. Incoterms

29.-30.11. Tehokas kilpailuttaminen

28.11. Hankinnan mittaaminen

29.-30.11. Oston sopimukset ja lakiasiat

13.-14.12.

Materiaaliohjauksen analysointi-
ja laskentamenetelmät

13.-14.12. Toimittajien johtaminen

Lisätiedot:

www.logy.fi/koulutus

yhdistys@logy.fi

044 336 7083

Toimitusketjun hallinnan valmennukset

20.-21.9.

Varaston suunnittelu

27.-28.9., 1.-2.11. & 22.-23.11.

Toimitusketju kerralla haltuun

28.9.

Toimitusketjun mittaaminen

8.11.

SCM-Teknologiat

15.-16.11.

Varastotoiminnan ohjaus

23.11.

Incoterms

22.-23.11.

Toimitusverkoston hallinta ja kehittäminen

29.11.

Kuljetuspalvelujen ostaminen

Seminaarit

6.9. Hankintapäivä

11.-12.10. LOGY iSCM

16.11. SCM-päivä

8.-9.2.2018 LOGY Conference

osto&logistiikka

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

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

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

Toimitusvaliokunta

Olli-Pekka Juhantila (pj)
Erja Kuokkanen-Kraft, Pekka Löfgrén,
Pekka Meronen, Outi Nietola

Toimitus

Terho Puustinen, toimituspäällikkö
0400 466 455, terho.puustinen@puremedia.fi
Marika Javanainen, toimitussihteeri
050 4100 947, marika.javanainen@puremedia.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

TOIMITUKSESI TIE ASIAKKAAN
LUO ON TÄYNNÄ MODERNEJA
AUTOMAATORATKAISUJA



Swisslogin Industry 4.0 –maailma antaa asiakkaillemme vapauden keskittyä ydinosamisaalueisiinsa, ja samalla mahdollisuuden parantaa toimintaansa. Big datan muuttuessa älykkääksi ja automaatiotason kasvaessa innovatiivisilla robottiteknologioilla, voidaan varaston suorituskykyä parantaa ja luoda jopa uusia liiketoimintamalleja.

Voit siis kasvaa fiksusti, olitpa matkalla minne tahansa. Ota selvää minne voit päästä oikeanlaisen automaation avulla osoitteessa: swisslog.com/wds_suomi

swisslog

Member of the KUKA Group