

OSTO & LOGISTIIKKA ²⁰¹⁴

Maailman johtava Sisälogistiikkamessut
CeMAT Hannoverissa 19.-23.5.2014.
Tervetuloa Halli 13 osasto C20.

www.cemat.de



SSI SCHÄFER

NISSAN
FORKLIFT

by **UNI CARRIERS**

ATLET
by **UNI CARRIERS**



MERLO

KAIKKI LOGISTIIKAN RATKAISUT SAMAN KATON ALTA.



ROTATOR
60v.

ROTATOR

www.rotator.fi

Tuottotie 4, PL 10, 33961 Pirkkala, puh. 03 2874 111
Linkokuja 6-8, PL 34, 01741 Vantaa, puh. 09 8789 010

Ja pyörät pyörivät...



12

KONE TOIMII KUIN SAKSALAINEN

Osto&Logistiikka esittelee kuusi keinoa, joiden avulla Koneen Hyvinkään tehtaan sisälogistiikka pysyy lujassa iskussa.



20

HANKINTA ON MARKKINOINTIA



26

LUONTO HAASTAA TOIMITUSKETJUN

Koe ja näe enemmän
verkkojulkaisussa!



Shop

Osta tästä/Varaa matka/Tee tilaus



Video

Katsele videota



Info

Hae lisäinfoa



www

Siirry www-sivulle



Gallery

Katso lisäkuvia



PDF

Lataa pdf



Audio

Kuuntele ääniraitaa



Link

Linkki toiseen palveluun

4 PÄÄKIRJOITUS

6 UUTISIKKUNA

8 AITOPAIKALLA: RISTO VILO

30 BUSSI SAI MUSTAN LAATIKON

37 UUDET TUOTTEET

40 UUDET IHMISET

43 FOORUMIT: ULKOISTAMISTA

ON PAHA PERUA

45 KOLUMNI: MITEN

JOHDETAAN ASiantuntijaa?

46 MIELIPIDE: TUKILAKOT

KURIIN SAKOILLA

48 TAPAHTUMAT

50 KOLUMNI: YHTIÖITTÄMINEN

PALJASTAA HEIKOT SATAMAT

**OSTO&
LOGISTIikka**

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti

ISSN 1238-6022 18. vuosikerta PÄÄTOIMITTAJA MARKKU HENTTINEN, LOGY RY

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ TERHO PUUSTINEN, PURE MEDIA COMPANY

TOIMITUSSIHTEERI MARIKA JAVANAINEN, AD VEERA AALTO, INDICIO OY

Toimitusvaliokunta PEKKA ORNE (PJ), JANI GRANQVIST, OLLI-PEKKA JUHANTILA,
ERJA KUOKKANEN-KRAFT, PEKKA LÖFGRÉN, RITVA NATUNEN



PÄÄKIRJOITUS MARKKU HENTTINEN

KIRJOITTAJA ON OSTO&LOGISTIIKKA-LEHDEN PÄÄTOIMITTAJA JA LOGY RY:N TOIMITUSJOHTAJA

Verkkokauppa myllyttää sisälogistiikkaa

Sisälogistiikan osaaminen nousee avainasemaan tulevaisuuden toimitusketjuissa, kun yritykset muokkaavat jakeluteitään kasvavan verkkokaupan tarpeisiin. Tilausten ja toimitusten prosessi muuttuu jokseenkin täydellisesti, kun entistä useammat tuotteet siirtyvät suoraan käyttäjille.

Kivijalkamyymälöistä tulee kioskeja ja tavaroiden noutopisteitä. Asiakaskohtaisen tilauserän kerääminen siirtyy toimitusketjussa uuteen kohtaan ja uuden tahon vastuulle, kun kuluttaja ei tee sitä enää myymälässä.

Nykyisiä tukkukaupan logistiikkakeskuksia ei ole välttämättä suunniteltu sellaiseen toimintaan, missä yksittäiset kuluttajien tilauserät kerätään ja pakataan yhdeksi lähetyseräksi. Tärkein poikkeus on tietysti postimyynnin sisälogistiikka, joka ei eroa verkkokaupasta paljoakaan.

Sisälogistiikalla tarkoitetaan kaikkea tavaravirtoihin ja tavarankäsittelyyn liittyvää toimintaa, mikä tapahtuu pääasiassa rakennuksen seinien sisäpuolella.

Sisälogistiikan operatiivisia toimintoja ovat tavarantoimittajien vastaanotto ja tunnistaminen, hyllytys, keräily, yhdistely, pakkaaminen ja lähetys sekä materiaalien siirto kuljetusvälineeseen loppukuljetettavaksi tai varastoiduksi. Varastointi ja kuljetuksiin liittyvä terminaalikäsittely ovat perinteisesti kuuluneet sisälogistiikkaan. Uudempaa lajityyppiä edustavat tuotantolaitosten sisälogistiikka ja siihen liittyvät toiminnot tai vaikkapa sairaaloiden leikkaussaleihin liittyvä logistiikka.

Tavaravirtojen hallintaan liittyvät visiot nousivat mielenkiintoisella tavalla esille viime syksynä, kun eduskunnan tulevaisuusvaliokunta julkisti raporttinsa *Suomen 100 uutta mahdollisuutta: Radikaaliset teknologiset ratkaisut*.



Nykyisiä tukkukaupan logistiikkakeskuksia ei ole suunniteltu verkkokaupan tarpeisiin.

Raportissa otettiin esille logistiikan automatisoiminen:

Tavaroiden pakkaaminen, purkaminen ja jakelu voidaan hoitaa robottiliikenteen keinoin, jos tavarat kuljetaan automaattisesti siirrettävissä ja kuormattavissa laattikoissa. Automaattinen pakkaus ja purku helpottavat intermodaaliliikennettä, ja kullakin yhteydellä voidaan käyttää tehokkainta siirtotapaa.

Seuraukset? Sähköisen kaupan tavarat voidaan toimittaa nykyistä suurempia reittejä useimmille ihmisille joko koteihin tai kävelymatkan etäisyydellä oleviin robotisoituihin jakelupisteisiin.

Tulevaisuusvaliokunnan julkaisussa esitetyt visiot voivat tuntua kovin kaukaisilta, kun asiaa katsoo tämän päivän käytännön työntekijän näkökulmasta.

On kuitenkin selvää, että automaation, varastoinnin ja tavarankäsittelyn teknologinen kehitys jatkuu, eikä päätepistettä ole näkyvissä. Sisälogistiikalle ja sen parhaille tekijöille tämä muutos tarkoittaa kovia haasteita ja mielenkiintoisia mahdollisuuksia.

Sisälogistiikan erinomainen osaaminen varmistaa sen, että välivarastointi ja käsittely sekä toimituserien muodostaminen tehdään kustannustehokkaasti. Menestyksen eväät alkavat olla kasassa, kun toimitukset toteutuvat asiakkaan odotukset ylittäen.

Kun vuokraat trukin jää rahaa muuhunkin käyttöön!



- Vuokratrulli on turvallinen, tehokas ja tuottava
- Mahdollistaa suurenkin kaluston uusinnan kerralla ilman isoja investointeja
- Trukit on räätälöity tarpeesi mukaan
- Kulujen ennustettavuus helppoa
- Ratkaisu nopeaan tarpeeseen
- Päiväksi, kuukausiksi tai vuosiksi
- Ei aina vaadi pitkäaikaista sitoutumista

Meiltä myös käytettyjen trukkien vaivaton vuokraus ja leasing; kysy lisää myynnistämme!

Myynti 010 575 700

www.toyota-forklifts.fi

www.toyota-hyllyt.fi



GASUM SATSAA **LNG:HEN**

► Gasum ostaa 51 prosenttia norjalaisen Skangassin LNG-jakelu liiketoiminnasta Lyse konsernilta.

Skangass täydentää Gasumin LNG-tarjonnan toimitusvarmuutta uusien terminaalien ja tankkerien myötä sekä mahdol-

listaa kaasuinfrastruktuurin nopean kehittämisen Pohjoisen Itämeren alueella.

Kaupan myötä Gasumin LNG-liiketoiminta siirtyy osaksi uutta yhteisyritystä. ■

JAKELUKESKUKSISSA PALJON PIILOKUSTANNUKSIA

► Intermec by Honeywellin tutkimuksen mukaan työnjohto pyrkii parantamaan jakelukeskusten tehokkuutta nipistämällä sekunteja jokaisesta työvaiheesta. Johtajat ovat kiinnittäneet huomiota siihen, että hyvinkin pienillä yksittäisillä aikasäästöillä voidaan saada suurta hyötyä. Työntekijät välttävät esimerkiksi turhilta siirtymiltä, jos paristojen vaihtamiseen ei tarvitse käyttää aikaa tai yhtä laitetta voidaan käyttää useampaan eri tarkoitukseen.

Tutkimuksessa oli mukana 250 suuren jakelukeskusten johtajaa Isosta-Britanniasta, Ranskasta, Saksasta ja Yhdysvalloista. Tutkimuksesta kertoi sisälogistiikan tiedonhallintaan erikoistunut Optiscan. ■

”Olen suomalaisena toisinaan kateellinen saksalaisille. He näyttävät osaavan säästää ja silti tai siksi investoida rohkeasti ja oikea-aikaisesti.”



Toimitusjohtaja **Lauri Sipponen**, Lidl Suomi

UPS PANOSTAA LÄMPÖHERKKIIN KULJETUKSIIN

► Yhä useampi terveydenhuoltoalan tuote on lämpöherkkä ja vaatii tietyn lämpötilan kuljetuksen aikana. Samalla kuljetuksiin liittyvät säädökset lisääntyvät.

UPS pilotoi parhaillaan uutta lämpöherkkien tuotteiden merikuljetuspalvelua, joka tulee markkinoille loppuvuodesta.

Lämpöherkkien tuotteiden kuljetuksiin sisältyy ympärivuorokautinen laadunvarmistus, ohjeistukset lämpöherkkien tuotteiden pakkaamiseen, riskien arviointi, seuranta sekä mahdollisuus hyödyntää huippuluokan teknologiaa. ■

VOLVON PILVESSÄ VOI MAKSAA PYSÄKÖINNIN

► Volvon uuden Sensus Connect -pilvipalvelun avulla kuljettajat voivat etsiä pysäköintipaikan ja maksaa siitä autossa, jakaa sijaintinsa toisten kanssa, löytää uusia ravintoloita määränpäässään, suoratoistaa suosikkimusiikkiaan ja käyttää autoa myös wi-fi-keskuksena.

Auton voi myös lämmitellä tai viilentää ennen lähtöä matkapuhelimen välityksellä.

Pilvipohjainen sovellus perustuu auton ja infrastruktuurin väliseen tiedonsiirtoon. Tulevaisuudessa autot viestivät yhä enemmän ympäristönsä kanssa. ■

FREJA YHTEISTYÖHÖN CARGOLINEN KANSSA

► FREJA Transport & Logistics Oy on solminut 1.2.2014 alkaen yhteistyösopimuksen saksalaisen CargoLinen kanssa. Tähän saksalaiseen katto-organisaatioon kuuluu 45 logistiikka- ja huolintayhtiötä Saksassa. Toiminnan painopiste on kappaletavaraliikenteessä ja logistisissa palveluissa.

Yhteistyön ansiosta FREJAlla on aiempaa vahvempi, koko maan kattava partneriverkosto Saksassa. ■



MAN SIIRTÄÄ VÄÄRIN- PYSÄKÖIDYT AUTOT VENÄJÄLLÄ

► Moskovan alueen pysäköinninvalvontaa vahvistetaan 260 uudella MAN TGL-hinausautolla. Hinausautoilla siirretään väärin pysäköityjä autoja, jotka aiheuttavat ruuhkaa. Melko usein myös hälytysajoneuvot joutuvat turvautumaan hinausauton apuun päästäkseen liikkumaan kiireellisissä tehtävissä. ■



Kari Kuronen

300

► Mercedes-Benzin A-sarjan autojen tuotantoa laajennetaan Uudessakaupungissa kahteen vuoroon. Sen ansiosta Valmet Automotive rekrytoi 300 uutta autonrakentajaa ja toimihenkilöä. ■

KUKA OTTAA VASTUUN, KUN PAKETTI HAJOAA

Rajapinta on ulkoistamisen arka paikka. Risto Vilo tietää, että ulkoistaminen nostaa jo sanana monenlaisia epäluuloja.

Ennen kuin yritys ulkoistaa, sen pitää tietää, mitä ulkoistetaan ja miksi. Sisälogistiikan ratkaisuja tuottavan Transvalin toimitusjohtaja Risto Vilo sanoo, että rajapinnat on määriteltävä tarkasti erityisesti vastuiden osalta. On tiedettävä, kuka on vastuussa, jos lähetys häviää, menee väärään paikkaan tai rikkoutuu. Toisaalta yhteisellä työpaikalla on huolehdittava työturvallisuusasioista yhdessä.

Työpaikoilla usein myös työntekijät pitävät ulkoistamista jonkinlaisena peikkona. Moni kauhistelee etukäteen työpaikkojen menettämistä, työehtojen huononemista ja palkkojen alenemista. Pelot osoittautuvat usein kuitenkin vääriksi.

– Muutaman kymmenen liiketoiminnan luovutuksen kokemuksella voin sanoa, että lähes aina siirtyvä henkilökunta on lopulta tyytyväisempi. Hehän siirtyvät asiakasyrityksemme tukitoiminnoista osaksi yhtiötä, jonka ydinbisnestä heidän työnsä on, Risto Vilo kertoo.

Muutos parantaa työntekijöiden mahdollisuuksia kouluttautua lisää ja edetä urallaan. Moni pitää erityisen hyvänä myös sitä, että voi halutessaan vaihtaa yrityksen sisällä eri työtehtäviin, toiseen työskentelypaikkaan tai jopa toiselle paikkakunnalle.

Palkinto toi tunnettuutta

– Optimaalisesti hoidettu sisälogistiikka tuo yritykselle sen kaipaamaa joustavuutta, tehokkuutta ja palvelulaa-
tua, Risto Vilo sanoo.

Transval tarjoaa asiakkaidensa tarpeen mukaisesti räätälöityjä sisälogistiikan palveluja. Työ tehdään pääosin suoritepohjaisesti asiakkaiden tiloissa ja heidän tietojärjestelmillään. Asiakkaina Transvalilla on muun muassa huolinta- ja kuljetusliikkeitä, palveluvarastoja, metsäteollisuusyhtiöitä, teollisuuden tuotantolaitoksia, konepajoja, tukkukauppoja ja lentoyhtiö.

Nykyään alallaan Suomen suurimman yhtiön toiminta alkoi vuonna 1994, jolloin Huolintakeskus ulkoisti sille terminaalitoimintonsa. Parissakymmenessä vuodessa yritys on kasvanut 10 hengen yrityksestä noin 1 700 henkilöä työllistäväksi konserniksi, joka tuottaa haastavia sisälogistiikan ratkaisuja. Viime vuonna Transvalin liikevaihto oli noin 70 miljoonaa euroa.

– Yhtiömme tuli tunnetummaksi, kun saimme viime vuonna LOGYn ensimmäisen Sisälogistiikkapalkinnon. Sisälogistiikan ulkoistaminen ei ole Suomessa vielä kovinkaan pitkällä, varsinkin jos vertaa esimerkiksi Keski-Eurooppaan, Vilo huomauttaa.

Monessa yrityksessä logistiikkaketjun optimoinnissa on huomioitu lähinnä kuljetukset, mutta sisälogistiikan

A portrait of Risto Vilo, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a blue and white striped shirt. He is sitting at a dark wooden table, looking directly at the camera. In the background, there are two framed pictures on the wall: one on the left shows a person in a boat on water, and one on the right shows a person's hands working on a desk.

KUKA?

RISTO VILO

- ▶ Syntynyt vuonna 1968 Helsingissä
- ▶ Kauppatieteiden ylioppilas
- ▶ Toimitusjohtaja, Suomen Transval Oy
- ▶ Transvalissa vuodesta 1994

Usein työntekijät pitävät ulkoistamista jonkinlaisena peikkona.

mahdollisuuksia ei ole huomattu. Mitä sisälogistiikan optimointi pitää sisällään?

– Kyse on sisälogistiikan johtamisesta: prosessien rakentamisesta ja niiden optimoinnista, mittaamisesta sekä henkilöstöresurssien ja oikeantyyppisten työkonoiden tehokkaasta käytöstä. Yhdessä ne lisäävät liiketoiminnan joustavuutta ja kustannusten läpinäkyvyyttä.

Käytännössä Transval resursoi kulloinkin tarvittavan määrän henkilöstöä ja koneita. Näin sisälogistiikan aikaisemmista kiinteistä kuluista tulee asiakkaalle aidos-ti muuttuvia.

Asiakkaat tahtovat enemmän

Risto Vilo uskoo, että jatkossa sisälogistiikan toimijoilta odotetaan vielä enemmän kuin joustavaa henkilökuntaa ja työhön soveltuvia työkoneneita.

Asiakkaat haluavat samalta luukulta hyllyjärjestelmiä, tuotesijoittelua, layoutteja, työvaiheiden mittaamis-

ta, pakkausten suunnittelua, pakkaamista ja tiedonkeruujärjestelmiä.

– Sisälogistiikan jatkuvan kehittämisen lisäksi meiltä odotetaan myös näkemystä koko logistisesta ketjusta. Sitä kautta voimme enemmän konsulttina tukea asiakkaitamme, kun he tekevät muita logistisia ratkaisujaan.

Työnteko myös teknistyy entisestään. Jo nyt käsipäätteet, puheohjaus sekä muut työtä helpottavat ja tehostavat ohjausjärjestelmät ovat arkea varastoissa, lähettämöissä ja terminaaleissa. Kun uutta tekniikkaa tulee paljon, kouluttamista ja perehdyttämistä tarvitaan yhä enemmän.

Vilo näkee, että monessa yrityksessä on voimistunut ajattelu, jonka mukaan jokainen kivi on käännettävä. Tällöin yritykset ryhtyvät tarkastelemaan myös omaa sisäistä logistiikkaansa.

– In-house-ratkaisuja tullaan näkemään jatkossa enemmän. Tällöin kukin keskittyy siihen, mitä osaa parhaiten, Risto Vilo ennustaa. ■

ILMOITUS



Maailman johtava lavakuormien käärintäkoneiden valmistaja, maskulainen Haloila, kehitti vuonna 1983 täysin uudenlaisen, maailman ensimmäisen kehäteknologiaa hyödyntävän Octopus-käärintäkoneen. Vuonna 2013 Octopus-käärintäkone täytti 30 vuotta. Uudistuminen ja jatkuva tuotekehitys pitävät sen yhä maailman johtavana käärintäkonemerkkinä.



HALOILA ON JOHTAVA LAVAKUORMIEN KÄÄRINTÄKONEIDEN VALMISTAJA MAAILMASSA. MASKUSSA TOIMIVA YRITYS TYÖLLISTÄÄ NOIN 120 HENKILÖÄ, JOISTA TYÖSKENTELEE SUOMESSA 70 HENKEÄ. HALOILA ON OSA KANSAINVÄLISTÄ ITW-KONSERNIA, JOKA TYÖLLISTÄÄ NOIN 60 000 IHMISTÄ 52 ERI MAASSA. HALOILAN LIIKEVAIHTO VUONNA 2012 OLI NOIN 40 MILJOONAA EUROAA JA SIITÄ 95 % MUODOSTUU VIENNISTÄ.

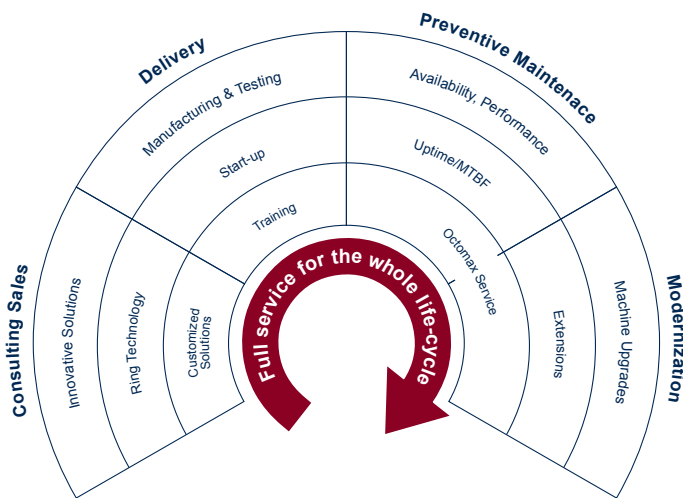
2013 tuli kuluneeksi 30 vuotta siitä, kun ensimmäinen Octopus-käärintäkone sai alkunsa ja mullisti pakkausalan. Nopeampi, tehokkaampi ja sitä kautta asiakkaille myös kustannusetuja tuova teknologia on vakuuttanut niin pienet paikallisyrittäjät kuin kansainväliset konsernit eri teollisuuden aloilla ja nykyään maailmalla on jo yli 5000 Octopus-käärintäkoneita.

- 40 vuotiaan Haloilan historiaan mahtuu monia käännekohtia, mutta Octopus-koneen kehittäminen on niistä ylivoimaisesti merkittävin. Viennin aloittaminen kasvatti toimintaamme nopeasti ja teki Haloilasta merkittävän kansainvälisen pakkausalan toimijan. Nykyään laaja kotimainen yhteistyöverkostomme mahdollistaa myös monipuolisen lisäosaamisen, jolla pystymme tarjoamaan merkittävää lisäarvoa asiakkaillemme, Haloilan toimitusjohtaja **Jari Paavola** linjaa.

konevalmistuksen ohella myös koko ajan kasvava palveluliiketoiminta. Haloilan tarjoamat palvelut ja tuotteet kattavat kaiken lavapakkausratkaisujen testauksesta laitteistojen asennukseen ja päivittämiseen sekä huoltoon.



Haloilan toimitusjohtaja Jari Paavola katsoo luottavaisin mielin tulevaisuuteen.



OctoMAX-tiedonkeruujärjestelmä on palveluliiketoiminnan tuote, joka kerää tietoa Octopus-koneen toiminnasta. Yhdistettynä ennakoivaan huoltoon ja konsultointiin, tiedonkeruujärjestelmä on työkalu toiminnan tehostamiseen, seurantaan ja kustannusten leikkaamiseen.

Octopus – menestystarina jatkuu

Vaikka Haloila on kulkenut yhdessä Octopus-koneiden kanssa kestävä ja kannattava menestystarina, on katseet jo tulevaisuudessa. Haloila panostaa vahvasti Octopus-teknologian jatkuvaan tuotekehitykseen ja aikoo säilyttää paikkansa maailman johtavana pakkausratkaisujen innovaattorina. Tärkeän kivijalan menestyksen jatkumiselle tuo

- Pakkausalan näkymät ovat epävarmassa taloustilanteesakin positiiviset. Haloilan kasvunäkymät ovat hyvät, ja erityisesti Aasian ja Etelä-Amerikan markkinat kehittyvät nopeasti. Asiakkaan palveleminen paikallisesti on kasvun edellytys. Siksi laajennamme myynti- ja huoltoverkostoa globaalisti, jolloin olemme aina loppuasiakasta lähellä, Paavola kertoo.

Octopus-käärintäkoneiden menestyksen salaisuus on jatkuva teknologian kehittäminen ja laitteiden kustannustehokkuus. Käärintäkoneita voidaan hyödyntää eri teollisuuden aloilla niiden muunneltavuuden ansiosta. Optimaalista pakkausratkaisua etsittäessä hyödynnetään Haloilan omaa testikeskusta, jossa simuloidaan tuotelaivalle kohdistuvia rasituksia kuljetusketjun aikana ja näin saadaan määriteltyä optimaalinen suojaus eri tuotelavoille. Tällä tavalla minimoidaan asiakkaiden tuotteiden kuljetusvaurioista aiheutuneet kustannukset.

Lisätietoja:

Toimitusjohtaja Jari Paavola
jari.paavola@haloila.com



TÄÄLLÄ TEHDÄÄN KONEEN IHMETTÄ

Jatkuva parantaminen on Koneen Hyvinkään hissitehtaan menestyksen salaisuus. Hissimoottoreiden tuotannon vetäjä Risto Tyyskä paljastaa kuusi keinoja, joiden avulla tehtaan sisälogistiikka pidetään lujassa iskussa.



Hyvinkään hissitehtaalla 30 vuotta työskennelleen Risto Tyyskän ole-
mus on vaatimaton. Hissimootto-
reiden tuotannosta vastaava mies ei
rehentele saavutuksilla vaan kertoi-
lee verkkaiseen tahtiin, minkälaisia
tehostamisratkaisuja tehtaan sisälogistiikassa on tehty.

– Tämä on jatkuvaa parantelua. Mietimme koko ajan,
miten hoidamme asiat paremmin, Tyyskä sanoo.

Vaikka tuotannon jatkuva automatisointi on näky-
vin tehostamiskeino, toimintaa petrataan myös arkisis-
sa asioissa. Logistiset ratkaisut ovat kiinteä osa tuotan-
toprosessia.

– Sisälogistiikka on meillä osa materiaalikäsitte-
lyä. Tehostamme toimintaa kaikilla osa-alueilla: korivalmis-
tuksessa, sähköjärjestelmätuotannossa ja moottorivalmis-
tuksessa, Tyyskä kertoo.

Sisälogistiikan toimivuuden kannalta on keskeistä,
että jokaisella materiaalilla on tarkasti määritetty paikka,
joka on kaikilla sitä tarvitsevilla tiedossa. Tämä näkyy teh-
taan tiloissa, jotka ovat korostetun siistejä ja järjestyksessä.

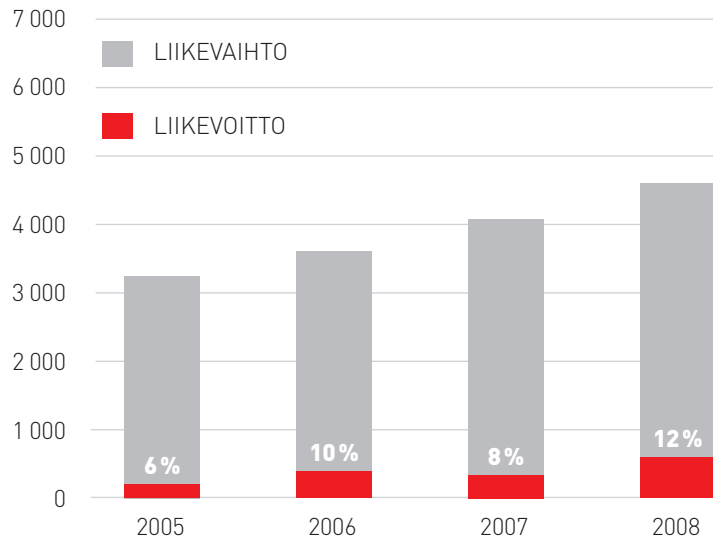
– Toinen tärkeä asia on tilaismäärien jatkuva suhteut-
taminen tavaroiden kulutukseen. Tästä seuraa se, että mei-
dän tilantarve ja pakkauskoot kohtaavat.

Selvät nuotit kumppaneille

Tavarantoimittajien kanssa on sovittu tarkat prosessit,
kuinka materiaaleja toimitetaan. Toimintaa kehitetään yh-
teisvoimin. Tyyskä kertoo, että esimerkiksi moottorival-
mistuksen kumppaneille on määritetty tarkkaan myös se,
millaisissa kuljetusyksiköissä he toimittavat osat Koneelle.

Milj.
eur

KONEEN KUNNIAN VUODET



– Näin voimme siirtää alihankkijoilta tulleet räkit suoraan automaattivarastoon ja edelleen tuotantoon. Räkit kiertävät koko ajan meidän ja kumppaneiden välillä.

Toinen sisälogistiikkaa tehostanut ratkaisu on oiva esimerkki, ettei toiminnan kehittämiseen aina tarvita jätti-investointeja ja kalliita laitteita. Kone on kehittänyt yhdessä paikallisten bulkkimateriaalitoimittajien kanssa kanban-periaatteella toimivan tilaus-toimitusjärjestelmän. Hyvin nopea ja sujuva toimintatapa on tehostanut toimintaa selvästi.

– Työntekijä laittavat tilauskortin kanban-tauluun, jolloin tavarantoimittaja tietää, kuinka paljon ja mitä tavaraa tarvitaan. Kumppanimme käyvät täällä säännöllisesti, tarkastavat tilaukset ja täyttävät tilausten mukaan suoraan tuotantoyksiköiden hyllyjä, Tyyskä sanoo.

Hyvinkäällä vaikeimmat korit

Kansainvälisen suuryrityksen kehitystyötä tehdään yhdessä. Oppia jaetaan ja parhaita käytäntöjä testataan kaikilla tuotantolaitoksilla. Hyvinkäälläkin kokeillaan pian niitä toimintatapoja, jotka olivat eilen Tsekeissä uusinta uutta. Eri toiminnot ottavat jatkuvasti mallia toisistaan. Joissakin asioissa on myös erikoistumista.

– Meillä Hyvinkäällä tehdään vaativimmat hissikorit. Se vaikuttaa meidän kaikkeen toimintaan. Kun tuotanto on uniikkia, se edellyttää mallikorien tuotantoa, asiakastarkastuksia ja sitä, että korit toimitetaan kokonaisina rakennuspaikoille, Tyyskä kertoo.

Vaativimmat hissikorit ovat suuria ja sisältävät erikoismateriaaleja, kuten lasia, käsiteltyjä metallipintoja tai marmoria. Ne pitää pakata huolella ja huolehtia siitä, että niiden kuljetus on asianmukaista.

Erikoiskorien valmistuksessa korostuu myös projektien tarkka ajoitus. Erikoismateriaalit pitää saada tuotantoon täsmälleen oikeaan aikaan.



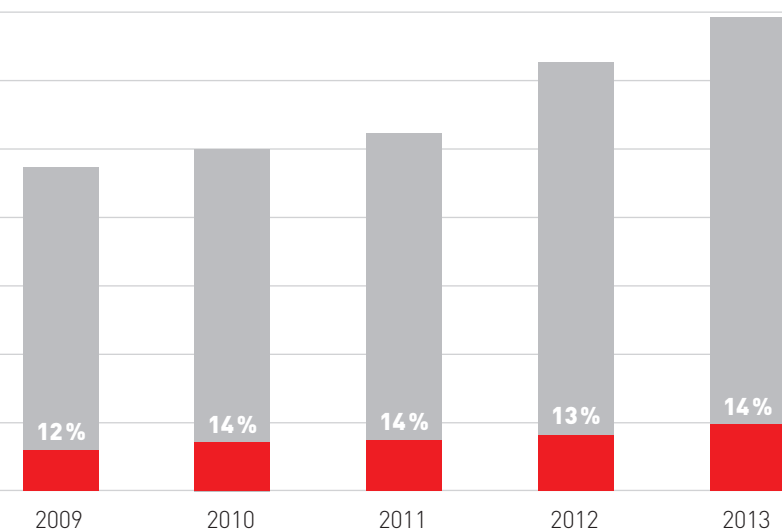
Järkevä toiminta ei vaadi aina kalliita koneita. Koneen sisälogistiikan ytimeistäkin löytyy perinteinen kanban-taulu.



1 VARASTOHISSIT POIMIVAT SÄHKÖKOMONENTIT

Hissien sähkölaitteiden valmistukseen tarvitaan valtavasti erilaisia osia: muuntajia, johtoja, liittimiä, kytkimiä, releitä, piirilevyjä ja erilaisia sähkökomponentteja. Perinteisten hyllyvarastojen ongelmana oli tavaroiden löytäminen ja keräilyn hitaus. Viiden vuoden aikana hankittu ruotsalaisen Welandin valmistamat komeat Compact Twin -varastohissit ovat ratkaisseet tämän pulman.

– Varastohissit nopeuttavat valtavasti toimintaamme. Lisäksi ne säästävät lattiapinta-alaa ainakin viisinkertaisesti, sillä jokaista hyllyväliä voidaan säätää automaattisesti siellä olevien laatikoiden korkeuden mukaan. Varastohissien ohjausjärjestelmä on yhteydessä toiminnanohjaukseen ja pitää huolta varaston reaaliaikaisesta inventoinnista, Koneen hissimootoreiden tuotannosta vastaava Risto Tyyskä sanoo.



2 LAJITTELUROBOTTI KERÄÄ KORIEEN OSAT

Hissikorin valmistuksen alkupää on automatisoitu tehokkaasti. Linjan alussa on puhdasta peltiä. Finn Powerin toimittamalle automaatiolinjalle syötetään työstettävän korin osien mitat ja kone alkaa puksuttaa. Kun robotit ovat leikanneet, särmänneet, hitsanneet ja reiittäneet hissikorin osat piirustusten mukaisiksi, ne kootaan yhteen.

Keräämisestä vastaa lajittelurobotti, joka on ulkoisesti samanlainen keltainen kuin aiempia työstövaiheita tehneet robotit. Se nappaa kiinni valmiista osista ja asettaa ne paikoilleen rullakoon. Kun kaikki osat ovat rullakossa, robotti siirtää sen rullakoiden parkkipaikalle. Valmiista rullakosta menee tieto tuotantojärjestelmään, josta korituotannon tiimi näkee, että vaunun voi hakea. Jokainen rullakossa oleva osa on numeroitu työn mukaan, jotta korinvalmistustiimin työntekijä osaa noutaa oikeat tavarat oikeaan paikkaan.





4 RÄKEILLE MÄÄRITELTIIN VAKIOKOKO

Kone on kehittänyt yhdessä alihankkijakumppaneidensa kanssa vakiokokoisia ja -muotoisia räkkeitä hissimootoreiden komponenteille. Automatisoidussa moottorituotannossa komponenttiräkit on suunniteltu toimimaan automaattivarastossa.

Cimcorpin kehittämä automaatiojärjestelmä poimii räkeissä olevat komponentit kuljetuslinjalta ja vie ne varastoon. Vastaavasti robotti noutaa komponentit räkeistä ja kuljettaa ne tuotantolinjalle. Kun räkki on tyhjä, automaatirobotti vie sen kuljettimelle, josta ne noudetaan ja toimitetaan takaisin kierto alihankkijalle. ►



3 KANBAN KERTOO TUOTANNON TARPEET

Yhteistyö paikallisten pientarvikkeiden toimittajien kanssa on järjestetty lean-menetelmän mukaisilla kanban-tilaukilla. Tuotantotiimien työntekijät vievät niihin määrämuotoiset tarviketilaukset. Pahvisista korteista selviää, kuinka paljon tavaraa pitää tuoda minnekin ja milloin. Kortit voivat olla kolmessa eri paikassa: materiaali loppu, materiaalin tilaus tai tilaus huomioitu. Kanban-tilaukista kaikki osapuolet näkevät kätevästi tavaravirtojen tilanteen.

Alihankkijat käyvät sovitun aikataulun mukaan katsomassa tilaukset ja toimittavat edelliset tilaukset suoraan tuotantopisteisiin. Samalla he poistavat toimitettua tavaraa vastaan kassan kortin tilaukista. Kanban-menetelmä kehitettiin alun perin 1940-luvulla Japanissa Toyotan tehtailla.





5 SAKSALAINEN JÄRJESTYS

Moottorivalmistuksen automaattivarastossa moottorien kannet ja pohjat odottavat germaanisen tarkassa järjestyksessä. Varastovalvonta tietää tarkalleen, mitä missäkin hyllyssä on ja mihin tuotantovaiheeseen kyseistä osaa käytetään. Varastorobotti kulkee hyllyjen välissä ja syöttää komponentteja automatisoidun tuotantolinjan kuhunkin työvaiheeseen.

PELISILMÄÄ ARVOSTETAAN KONEEN HANKINNOISSA

Globaali hankinta ja sen kehittäminen ovat arkista aherrusta Koneen epäsuorista hankinnoista vastaavalle **Tomi Kommerille**. Hän on ollut mukana kehittämässä Koneen osto- ja hankintatoimintoja vuodesta 2007 lähtien. Kommeri selvästi viihtyy työssään.

– Tämän työn etuna on hyvä tasapaino eri asioiden välillä. Mukana on henkilöjohtamista, globaalia asioiden hoitamista sekä strategista suunnittelua.

Tällä hetkellä Kommerin vastuulla ovat tuotteisiin liittymättömät hankinnat, kuten asennusalihankinta, työsuohdeautot ja palvelut.

Monet asiat harmonisoidaan

Toiminnan kehittäminen linkittyy Koneessa kolmeen asiaan: rooleihin, prosesseihin ja työkaluihin. Niiden harmonisointi on ollut yksi vuonna 2005 toimitusjohtajaksi nousseen **Matti Alahuhdan** keskeisiä johtamisperiaatteita.

– Olemme standardoineet koko yrityksen tasolla toistatavaa roolia, jotka kattavat kaiken tekemisemme. Meillä hankinnassa on kuusi roolia, Kommeri kertoo.

Roolit jakautuvat operatiiviseen ostamiseen, yksikönlajuihin hankintaan ja globaaliin strategiseen hankintaan. Jokai-



Tomi Kommeri

sella roolilla on oma tehtäväkenttä ja erilaiset osaamisvaatimukset.

Huippuosaajista kilpaillaan kaikkialla, niin myös osto- ja hankintatehtävissä. Mikä osaaminen on oleellista Koneen hankinnassa?

– Etsimme henkilöitä, joilla on hyvä draivi, into toimia globaalisti ja hyvät ihmissuhdetaidot. Asenteen pitää olla *winning together*, Tomi Kommeri sanoo.

Mutta ihmiset ovat erilaisia

Koneen kasvu on perustunut osittain yritysostolle. Uusia osia on hankittu kulttuureista, joissa toimintatavat ovat hyvin erilaisia kuin emo-Koneessa. Jotta yhteinen sävel löytyisi, yrityksen toimintatapoja on pitänyt yhtenäistää.

Yhtenäistämässä on huomioitava markkinoiden erilaiset tarpeet. Lisäksi ihmisten vapaudentarve ja luottamus vaihtelevat kulttuureittain. Palkkatasolla on myös merkitystä.

– Se ei käy, että yhtä toimintatapaa kopioidaan sellaisenaan pakolla kaikkiin maihin. Tietty paikallinen lisäsiläus on eduksi, Kommeri sanoo.

Kaikissa Koneen toimissa, siis myös hankinnassa, on määriteltä tärkeimmät yhteiset prosessit. Lainmukaisuuden ja riskienhallinnan kannalta kriittisiksi asioiksi määriteltiin sopimus- pohjat, salassapitosopimukset ja code of conduct -säännöt

Myös organisaatio on kaikissa maissa samankaltainen.

6 TRUKKIMIES HOITAA TILAUS- KULJETUKSET

Trukkimies **Erkki Korhonen** toimittaa tavaroita kahdelle MX-mootoreiden valmistuslinjalle. Koneen sisäisen kehitystyön tuloksena syntyneessä uudessa palvelujärjestelmässä tuotantolinjat ilmoittavat trukeille materiaalarpeet. Trukikuljettajat näkevät näytöltä, mitä tavaraa pitää kuljettaa, kuinka paljon ja minne. ■



Maan koosta riippuen hankintaorganisaatioon kuuluu operatiivinen ja strateginen hankinta sekä fleet management -toiminnoiksi kutsuttavat tuotantoon kuulumattomat hankinnat, kuten autot, kiinteistöt, puhelimet ja kopiokoneet.

– Jokaisessa yksikössä on oman alan osaajia. Esimerkiksi strategisessa hankinnassa meillä on ihmisiä, jotka keskittyvät muun muassa ostoneuvotteluihin sekä hankintatoimen tehostamiseen ja kehittämiseen, Kommeri kertoo.

Koneessa on oivallettu, että pääkonttorilla vihreää näyttävät mittarit eivät riitä. Hyvien arvojen takana voi olla vaihtelua ja monissa paikoissa on parannettavaa.

– Meillä on tuhansia omia ihmisiä ja kumppaneita, jotka vaikuttavat kokonaisuuteen. On tärkeää, että jokainen yksilö on tehokas omalla paikallaan, Tomi Kommeri sanoo.

Jälkikontrollista ennakointiin

Alihankkijoiden valinta on tarkkaa työtä. Jokaisen kohdalla käydään läpi pelisäännöt ja validointi. Yhtenäiset speksit, laatuprosessit ja kumppaneiden vastuullisuuden takaava code of conduct -säännöstö ovat yhteistyön edellytyksiä.

Kumppanuus on jatkuvaa kehittämistä. Hyvä esimerkki on asennussalien hankinta. Kumppaneiden kanssa käydään ensiksi läpi Koneen tuotteiden menetelmäkehitys, joista erityisen tärkeä on turvallisuuskoulutus. Uusia tuotteita tulee jatkuvasti, joten asentajille on opetettava toistuvasti uusien tuotteiden asennusmenetelmät.

Hankinnan näkökulmasta asennuskumppaneiden oikea, tehokas ja turvallinen toiminta on vähintään yhtä tärkeää kuin hinnoista sopiminen. Kun nämä asiat ovat kunnossa, myös kokonaiskulut pysyvät kurissa, Kommeri sanoo.

Yhteistyön kehittämisessä painopiste on siirtynyt jälkijättöisestä laatukontrollista ennakoivaan toimintaan.

KRIITTISET MENESTYSTEKIJÄT

Tomi Kommeri kertoo hankinta-ammattilaisen tärkeimmät menestystekijät:

1. Aktiivinen näkemysten ja kokemusten jakaminen kaikkien sidosryhmien kanssa
2. Uusien mahdollisuuksien tunnistaminen eri sidosryhmien kanssa
3. Mahdollisuuksien priorisointi ja niiden muuttaminen toimenpiteiksi
4. Oman talon funktioiden ja yksiköiden rajat ylittävän yhteistyön aktivointi ja ylläpito
5. Johdon tuki: globaali hankinta on ollut mukana yrityksen strategisissa kehitysohjelmissa

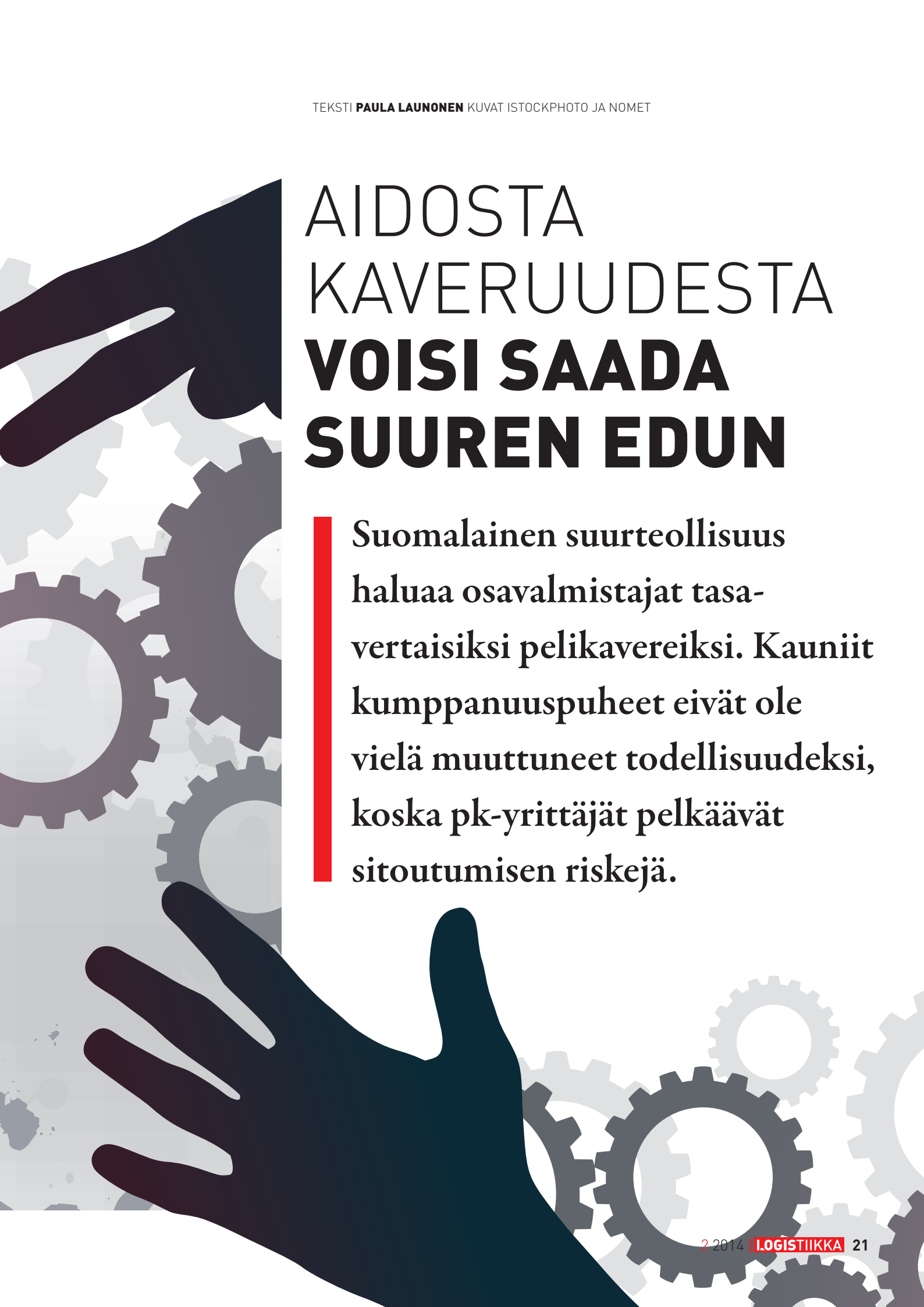
– Emme ole kiinnostuneita yksin siitä, olemmeko saaneet sitä, mitä olemme tilanneet. Jopa tärkeämpää on tietää, mitä tapahtuu aikaisemmin: mikä riski on, että toimittajalta tulee joku päivä huonoa laatua.

Kone on investoinut siihen, että heillä on toimittajien tiloissa henkilöitä kehittämässä prosesseja ja laadunhallintaa. He varmistavat, että toimitettava tavara tai palvelu on jatkossakin sovitun mukaista. Kyseessä on strateginen kumppanuus, jossa Koneen ja kumppaneiden prosessit nivoutuvat yhteen.

Syvä kumppanuus konkretisoituu myös tuotekehityksessä.

– Usein projekti lähtee siitä, että me määrittelemme tarpeen. Kumppaneillamme on valtavasti osaamista ja innovaatiopotentiaalia, jota me ilman muuta haluamme hyödyntää, Kommeri kertoo. ■





AIDOSTA KAVERUUDESTA **VOISI SAADA SUUREN EDUN**

Suomalainen suurteollisuus haluaa osavalmistajat tasa-vertaisiksi pelikavereiksi. Kauniit kumppanuuspuheet eivät ole vielä muuttuneet todellisuudeksi, koska pk-yrittäjät pelkäävät sitoutumisen riskejä.

Suurteollisuuden pienten toimittajien kannattaa kuunnella herkällä korvalla hankintapäätäjien puheita. Teknologiajätit vähentävät vauhdikkaasti alihankkijoidensa määrää, mutta se ei ole

koko totuus. Ne haluavat myös tiivistää, syventää ja tavoitteellistaa yhteistyötä.

– Kysymys ei ole pelkästään monihaaraisen hankintaketjun oikaisemisesta, vaan toimittajasuhteiden laadullisesta kehittämisestä. Suurteollisuuden kilpailukyky ei riipu yksin siitä, mistä komponentit saadaan halvimmalla, perustelee tamperelaisen konepaja Nometin toimitusjohtaja **Harri Jokinen**.

Tuottavuus +50 %

Aiemmassa tehtävässään Teknologiateollisuus ry:ssä Jokinen kannusti pieniä ja keskisuuria suomalaisyrityksiä kasvamaan suurteollisuuden verkostoissa.

Jokisen sanoma pk-yrittäjille oli, että teollisuus haluaa osavalmistajat ja tekniikkaekspertit mukaan miettimään innovaatioita, toimitusten laatua ja kustannusten optimointia.

– Alihankinta ei enää tarkoita sitä, että piirustukset lähetetään muutamalle konepajalle ja pyydetään tarjoukset, joista valitaan halvin. Nyt haetaan pitkäjänteisiä kumppanuuksia, joilla tavoitellaan kannattavaa liiketoimintaa verkoston kaikille osapuolille, Jokinen sanoo.

Jokinen kertoo Vaasan yliopiston kauppatieteellisen tiedekunnan johtamislaitoksen professori **Jukka Vesalaisen** tutkimuksesta. Sen mukaan toimittavan ja ostavan yrityksen välinen kumppanuus parantaa tuottavuutta keskimäärin 50 prosenttia.

Hankinta on markkinointia

Professori **Harri Lorentz** Turun yliopistosta vetää EU-projektia, jossa vahvistetaan varsinaissuomalaisten yritysten hankintaosaamista. Lorentz kuuluu koulukuntaan, jonka mielestä johtoryhmän kabinetissa pitää olla paikka hankintapomolle.

– Kun hankinta on mukana linjaamassa strategioita, keskustelemassa innovaatioista ja markkinoinnista, se pystyy palvelemaan bisnestavoitteita. Hankinta-ammattilais-



Nometin koneistaja Vesa Virtanen näyttää, millaista jälkeä syntyy, kun käyttäjä ymmärtää konettaan. Tampereella toimiva Nomet on erikoistunut vaativiin koneistustöihin.

ten on osattava toimia fiksusti myös firman ulkopuolella, sillä heistä riippuu yrityksen maine toimittajien keskuudessa, Lorentz sanoo.

Lorentz puhuu hankintamarkkinoinnista. Kun huiputeknologiayritys haluaa pelikavereikseen huipputoimittajia, sen on osoitettava olevansa kiinnostava asiakas, jonka ostopäätöksissä hinta ei ole ainoa prioriteetti.

ALIHANKINTA ENNEN

Suurteollisuusyritys lähetti pienelle alihankkijalle piirustukset ja pyysi halvan hinnan.

Alihankkija postitteli suurteollisuuden ostajille tuotekatalogeja ja jäi odottelemaan tarjouspyyntöjä.

ALIHANKINTA NYT

Teknologiavalmistaja kutsuu avainhankkijansa mukaan tuotekehitystiimiin.

Alihankkija verkottuu toisten pk-yritysten kanssa. Pienten allianssi kehittää ratkaisuja isojen valmistajien tarpeisiin.



Pelkkään hinnan- vingutukseen perustuvan hankinnan aika on ohi.

Pk-yrittäjät nihkeinä

Lorentzin mukaan pk-yritykset ovat toistaiseksi vastanneet vaimeasti suurteollisuuden kumppanuuskutsuun. Hän ei ihmettele nihkeyttä. Kumppanuuden rakentaminen edellyttää sekä rahan että ajan investoimista, ja yrittäjällä voi olla pulaa molemmista.

500 RIITTÄÄ

► Nostolaitevalmistaja Konecranesilla oli 2009 sopimus noin 30 000 toimittajayrityksen kanssa. Vuonna 2012 jäljellä oli 10 000. Toimitusjohtaja **Pekka Lundmarkin** mukaan yhtiölle riittäisi mainiosti 500–1 000 alihankkijan verkosto. Laatu korvaa määrän. ■

Lähde: Teknologiaetellisuus

– Yrittäjän on hankala irrottautua suunnittelupalaverihin, jos kädet ovat täynnä työtä päivittäisissä rutiineissa ja kassanhallinnassa.

Kolmas este on henkinen. Tiivis kumppanuus ei houkuttele itsenäiseen vastuuseen kasvanutta yrittäjää, mikäli ►



TOIMITUSJOHTAJA
HARRI JOKINEN,
KONEPAJA NOMET OY

”Toimittavan ja ostavan yrityksen välinen kumppanuus parantaa tuottavuutta keskimäärin 50 prosenttia.”



PROFESSORI
HARRI LORENZ,
TURUN YLIOPISTO

”Ostaja saa verkostoonsa parhaat toimittajat vain, kun se osoittaa olevansa asiakas, jonka hankinnoissa hinta ei ole ainoa tekijä.”



ALIHANKINNASTA
VASTAAVA JOHTAJA
JARKKO SAKKI,
NOKIA

”Mallit pitää aina sovittaa vastaamaan liiketoiminnan tarpeita sekä toimittajakenttää. Yksi tyyli ei sovi kaikille.”

se tarkoittaa päätösvallan kaventamista tai edes osittaista luovuttamista talon ulkopuolelle.

Orthexille apu Italiasta

Teknologiatoiminnan palveluksesta pienen konepajan vetäjäksi siirtynyt Harri Jokinen toivoo, etteivät yrittäjät turhaan pelkäisi verkostoitumista ja yhteistyötä jopa kilpailijoidensa kanssa. Rohkaisevana esimerkkinä hän kertoo muoviasiain valmistavan suomalaisen Orthexin ja italialaisen muottitehtaan tarinan.

– Muottiekspertti havaitsi loppusyksystä, että Orthexin kulhosarjasta puuttui yksi kotikeittiöissä yleinen koko. Hän otti yhteyttä toimitusjohtaja **Kari Kalloseen** ja kysyi, kiinnostaisiko Orthexia saada muotti, jolla kulhot saadaan tuotantoon ja mukaan joulumyyntiin.

Kallonen oli pitänyt ajatusta hyvänä, mutta puistelut päätään epäillen, ettei moinen voi onnistua. Joulukuun oli jo ovelta, eikä muottia oltu vielä edes suunniteltu. Muotti kuitenkin ilmestyi Orthexin tehtaalle tuota pikaa, tuotantolinjat käynnistyivät ja joulumyynti ylitti odotukset.

TÄRKEIMMÄT PÄÄTÖKSET TEHDÄÄN ALUSSA

Nokian alihankinnasta vastaava johtaja **Jarkko Sakki** näkee toimitusketjun hallinnan ja hankinnan yrityksen koko toimintaan tiiviisti integroituneena osana.

– Tuottavuus ja tehokkuus ovat mahdollisia vain, kun kaikki yrityksen toiminnot määrittelevät tarpeita, arvioivat toimitajien kyvykkyyttä sekä osallistuvat kaupallisiin neuvotteluihin, Sakki sanoo.

Hankintatoimen ja avaintoimittajien mukanaolo jo ennen tuotekehityshankkeiden aloittamista on olennaista, koska isoimmat kuluttajakokemuksiin ja kustannuksiin vaikuttavat päätökset tehdään prosessin alussa. Aikainen osallistuminen varmistaa, että hankintatoimi ei pelkästään minimoi kustannuksia vaan ottaa aktiivisen roolin arvon tuottamisessa.

Kun liiketoiminta muuttuu, ketjua tarkastellaan kriittisesti ja muutetaan haasteita vastaavaksi.

– Ympäristölle kannattaa katsoa ennakkoluulottomasti. Jopa kokonaan toiselta alalta voi löytyä itselle soveltuvia uusia tapoja ja strategioita, Sakki kannustaa.

Kaikista maista ja yrityksistä löytyy sekä huonoja että hyviä hankintatapoja. Mallit pitää aina sovittaa liiketoiminnan tarpeisiin sekä toimittajakenttään. Yksi tyyli ei sovi kaikille.

– Kansainvälisesti menestyvät teknologiayrityksemme ovat paras todiste suomalaisesta osto-osaamisesta. Toiminta yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi tuottaa myös korkeatasoista alihankintaa. ■



Tiivis kumppanuus ei usein houkuttele itsenäiseen vastuuseen kasvanutta yrittäjää.

Kiittäessään alihankkijaansa Kallonen oli kysynyt, miten se oli pystynyt suunnittelemaan ja valmistamaan oikeanlaisen muotin niin kitkattomasti ja ennätysajassa.

– Italialainen oli kertonut kehittäneensä muotia yhdessä muutaman kilpailijansa kanssa. Yhteisvoimin he olivat ratkaisseet teknisiä haasteita, joiden päähkäilyyn yhden resurssit eivät olisi riittäneet, Jokinen kertoo. ■

Lähteitä: toimitusketjujen hallinnan professori Carlos Cordónin esitys LOGYssä syksyllä 2013 ja artikkeli Business School IMD:n kotisivuilla, www.imd.org sekä www.yle.fi.

TRENDEJÄ JA TOSIASIOITA

- ▶ Yhteiskuntavastuu ohjaa yhä useammin teollisuuden hankintoja.
- ▶ Toimittajien on sitouduttava yhtenäisiin periaatteisiin, joilla vaikutetaan paikalliseen talouteen, ympäristön kuormitukseen ja riskien hallintaan.
- ▶ Vaikka tuotteen heikko laatu johtuisi alihankkijan toimittamasta osasta, vastuun kantaa tuotteen valmistaja.
- ▶ Kun Toyota maksoi yli miljardi dollaria vahingonkorvauksia lattiamattojen alle jumittuneista kaasupolkimista, mainetappio osui autobrändiin eikä osatoimittajaan.
- ▶ Hitaan kasvun aikakaudella menestystä ei voi rakentaa jyrkästi nousevan myyntikäyrän varaan vaan yritysten on kehitettävä käytäntöjä, joilla tuottavuutta parannetaan.
- ▶ Toimittajan integroituminen hankkijan prosesseihin edellyttää investointeja ja asennemuutoksia molemmilta osapuolilta.
- ▶ Hankinnat ovat avainasemassa, kun uudet, eri osapuolien yhteistyöhön perustuvat liiketoimintamallit tulevat perinteisen ”kaverille ei ainakaan kerrota” -kilpailuhengen tilalle.

Rocla



VALMISTETTU SUOMESSA.

- Rocla -varasto- ja automaattitrukit
- Cat® -vastapainotrukit
- Kattava huoltoverkosto ja varaosamyyni
- Käytetyt trukit, trukkien vuokraus, vaihtokoneet

**Kysy lisää monipuolisesta mallistosta
p. 020 788 1300.**

www.rocla.fi



– Monet luonnononnettomuuksista ja poliittisesta epävakaudesta aiheutuvat riskit ovat toteutuneet viime vuosina, Rick Blasgen muistutti Finlandia-talolle kokoontunutta seminaariväkeä.

LUONTO JA POLITIIKKA YLLÄTTÄVÄT TOIMITUSKETJUN

Luonnonoikut, poliittinen epävakaus, työvoiman saatavuus, sähköinen kauppa... Logistiikkaseminaari 2014 oivalsi, että toimitusketjun hallintaan tarvitaan paljon muutakin kuin vain tietotekniikkaa.

Perinteisen ja kansanomaisen käsityksen mukaisesti on suurin piirtein oikein piirtää yhtäläisyysmerkit termien "logistiikka" ja "kuljettaminen" välille. Jokainen logistiikan ammattilainen tietää, että käsitys on väärä.

Mikä sitten nykyaikaisessa logistiikassa on olennaista? Ensimmäinen perusedellytys on toimiva infrastruktuuri. Euroopan useimpien maiden kotimarkkinoilla maantiekuljetusten merkitys on keskeinen. EU:n komissiossa logistiikka-asiantuntijana työskentelevä **Maximilian Strotmann** peräänkuulutti huolenpitoa tiestön kunnosta ja välityskapasiteetista, sillä maantiekuljetusten määrän ennustetaan kasvavan kymmenen vuoden kuluessa noin puolitointakertaiseksi.

Myös suomalainen metsäteollisuus on huolestunut infrastruktuurin kunnosta. Metsä Groupin logistiikka-johtaja **Jari Voutilainen** muistutti metsäautoteiden kunnossapidon tarpeellisuudesta. Hänen toinen infrastruktuu-

rin toimivuuteen liittyvä huolenaiheensa oli suomalaisten satamien toimintavarmuus.

Voutilainen esittikin, että satamien tulisi pyrkiä palveluun 24/7-periaatteella, jotta ne eivät muodostu pullonkauloiksi suomalaisen tavarantoimittajan ja tämän kansainvälisen asiakkaan välille.

Ei menestystä ilman iiteetä

Globalisoituvassa taloudessa logistiikan merkitys korostuu entisestään. Maailmalta löytyy esimerkkejä kaikenkokoisista nuorista ja vanhemmistakin yrityksistä, jotka ovat pärjänneet panostamalla nimenomaan logistiikkaan. Nykyaikaista logistiikkaa ei puolestaan ole olemassa ilman viimeisen päälle mietittyä tietotekniikkaa.

Suomessa järjestetyssä kansainvälisessä logistiikkaseminaarissa pohdittiin luonnollisesti myös sitä, millaisin logistisin eväin suomalaiset yritykset pärjäävät maailmalla. Usein kuultu hokema Suomesta "saarena" tai "pussinperänä" pitää paikkansa, mutta samalla perifeerinen asema ►



Finavian toimitusjohtaja Kari Savolainen (vasemmalla) sai *Vuoden Logistiikka* -tunnustuksen. Palkinnon luovutti LOGYn toimitusjohtaja Markku Henttinen.

pakottaa miettimään logistisia keinoja, joilla kilpailukykyä voi parantaa.

Yksi mahdollisuus on kehittää vientiyritysten yhteistyötä logistiikan alalla. Tämä tehtävä on seminaaris- ja kuullun perusteella kaikkea muuta kuin helppo, mutta silti sitkeän jatkoyrittämisen arvoinen. Stevecon toimitusjohtaja **Henri Kuitunen** muistutti, että joissakin tapauksissa Suomen maantieteellinen asema voi olla päinvastoin kilpailuvaltti – sekä Venäjän suuntaan että arktisilla merireiteillä.

Logistiikkapalkinnot Relexille ja Finaviaan

Logistiikan hallinta on ykköskilpailukeinoja myös kotimaan liiketoiminnassa. Tämä korostuu sitä voimakkaammin, mitä enemmän ohjattavia tuotteita on ja mitä enemmän kysyntä vaihtelee. Tämän kysymyksen ratkaisemiseen

SEMINAARISSA SANOTTUA

”Sosiaalinen media on nykyajan leirinuotio. On huomattava, että jo 31 prosenttia Facebookin käyttäjistä Yhdysvalloissa käyttää sosiaalista mediaa myös bisneksessä.”

SVP CUSTOMER SUPPLY CHAIN
AND LOGISTICS **JOHN PHILIPS**, PEPSICO

”Ostajan odotusten on oltava samat kuin koko yrityksen odotukset – vain silloin yhteistyö myös logistiikassa voi toimia.”

MANAGER, LOGISTICS DISTRIBUTION
REIJO REINVALL, UPM PAPER ENA

”Ei pidä ilman muuta olettaa, että esimerkiksi amerikkalaistyylinen markkinointitaito on suomalaista parempi. Monissa tilanteissa voi suomalaisille ominainen kommunikointityyli olla sopiva.”

TOIMITUSJOHTAJA **HENRI KUITUNEN**, STEVECO OY

”Kun meillä yritysten logistiikkakustannukset ovat keskimäärin päälle 12 prosenttia ja esimerkiksi Saksassa vain 4,5–8 prosenttia, on selvä, että parannettavaa on.”

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA **ANNE BERNER**, VALLILA INTERIOR



”Siinä missä Ruotsin elinkeinoelämässä on toistakymmentä tukijalkaa, meillä Suomessa niitä on vain kolme. Tässä on yksi syy, miksi naapuri on selvinnyt kriiseistään meitä paremmin.”

TOIMITUSJOHTAJA **JYRI HÄKÄMIES**, EK

”Kasvuyrittäjyys toimitusketjun parissa on ollut palkitsevaa tulosten mitattavuuden vuoksi.”

TOIMITUSJOHTAJA **MIKKO KÄRKKÄINEN**, RELEX



– Logistiikan toimivuudessa on valtavia eroja, sanoo Rick Blasgen, LOGYn amerikkalaisen sisarjärjestön CSCMP:n edustaja.

keskittynyt Relex sai tänä vuonna *Vuoden Logistiikka-yritys* -kunniamaininnan. Relex on Aalto-yliopiston piiristä noussut kasvuyritys.

Yhtiön perustaja, tekniikan tohtori **Mikko Kärkkäinen** kollegoineen tarjoaa kaupan ja teollisuuden yrityksille kehittyneeseen softaan perustuvia palveluja, joita voidaan käyttää muun muassa kysynnän ennustamiseen ja sitä kautta toimitusketjun analysointiin ja optimointiin.

Vuoden Logistikko -palkinto puolestaan myönnettiin nykyiselle Finavian toimitusjohtajalle **Kari Savolaiselle** hänen mittavasta urastaan. Savolainen korosti kiitospuheessaan eri liikennemuotoja tehokkaasti yhdistävän logistiikan merkitystä kotimaisena ja erityisesti kansainvälisenä kilpailukeinona. ■

”Satamien tulisi pyrkiä palveluun 24/7-periaatteella.”

METSÄ GROUPIN LOGISTIIKKAJOHTAJA
JARI VOUTILAINEN

AMAZON YHDISTI LOGISTIIKAN JA TIETOTEKNIIKAN

Yhdysvaltain logistiikka-alan asiantuntijajärjestön CSCMP:n (Council of Supply Chain Management Professionals) toimitusjohtaja **Rick Blasgen** on seurannut alan kehitystä kotimaassaan ja kansainvälisesti vuosikymmenten ajan. Tietotekniikan ja logistiikan liitto on hyvin tiivis ja sen kehitys alkoi jo 1990-luvulla.

– Loistavimpia esimerkkejä tästä on Amazon.com-kirjakauppa, jonka menestystä ei voi kuvitella ilman kehittyntä tietotekniikkaa ja logistiikkaa, Blasgen kertoi Logistiikka-seminaarissa.

Amazon.com on optimoinut logistiikkaansa perustamalla suuren määrän logistiikkakeskuksia maantieteellisesti optimoituihin paikkoihin, riittävän lähelle jakeluketjuja. Blasgen painotti, että tietotekniikka on kuitenkin yhtä elintärkeä toiminto kaikessa muussakin liiketoiminnassa kuin sähköisten kirjojen toimitusketjussa.

Tietotekniikan aikana tarvitaan kuitenkin yhtä lailla fyysisistä infrastruktuuria eli toimivia liikenneväyliä ja muita perinteisen logistisen ketjun osia. Tässä on valtavia eroja kansainvälisesti. Blasgenin mukaan erot huomaa selvästi, kun matkustaa eri maissa.

– Esimerkiksi Intiassa on erittäin vaikea hoitaa kylmätuotteiden logistiikkaa, koska infra on kehittämätöntä. Vastaavasti esimerkiksi Yhdysvalloissa on perinteisesti kehittynyt valtatieverkosto, jonka kapasiteetti ei kuitenkaan enää riitä. Siksi siellä on satsattu viimeisten 20 vuoden aikana varsin paljon rautatiekuljetuksiin, Blasgen kertoi.

Tehokas ketju ja riskienhallinta

Blasgen muistutti, että logistinen tehokkuus ja sitä kautta yritysten kilpailukyky on kiinni sekä tietotekniikan tasosta että fyysisestä infrasta ja sitä hyödyntävästä kalustosta. Kaikesta tästä muodostuu logististen kustannusten keskimääräinen suuruusluokka, joka vaihtelee maittain.

Yhdysvalloissa logistiikan osuus kokonaiskustannuksista on Blasgenin arvion mukaan 8,5 prosenttia. Kiinassa puolestaan liikutaan 15 prosentin sekä Intiassa ja Euroopassa 13 prosentin tasolla. Japanissa logistiikkakustannusten osuus on vastaavasti 11 ja Meksikossa 14 prosenttia.

Pelkkä kustannuslaskenta ei kuitenkaan riitä, kun arvioidaan logistiikan toimivuutta. Lisäksi on arvioitava ja hallittava riskit.

– Lisääntyvistä luonnononnettomuuksista ja poliittisesta epävakauudesta aiheutuvat riskit on otettava huomioon. Näistä riskeistä monet ovat toteutuneet viime vuosina. Muita toimitusketjun hallinnan suuria nykykysymyksiä ovat työvoiman saatavuus ja sähköisen kaupan vaikutukset logistisiin ratkaisuihin, Blasgen totesi. ■



TEKSTI TERO TUISKU KUVA TAPIO MÄKINEN / HELSINGIN BUSSILIIKENNE

MUSTA LAATIKKO TULI BUSSIIN

Älykäs tietojärjestelmä pienensi helsinkiläisten bussien polttoaineenkulutusta. Kuljettajien ajotavatkin siistiytyivät.

Helsingin Bussiliikenteellä on kaikkiaan runsaat 400 linja-autoa, jotka liikennöivät pääkaupunkiseudulla. Ne käyttävät polttoainetta vuosittain huimat 12 miljoonaa litraa.

Uudella tietojärjestelmällä yhtiö halusi ensisijaisesti alentaa polttoaineen kulutusta.

– Lisäksi tavoittelimme yrityksen kannattavuuden parantamista, kertoo tekninen johtaja **Michael Andersson**.

Tietojärjestelmän avulla yritys tietää hyvin tarkkaan polttoaineen kulutuksen kuljettajakohtaisesti sekä muutkin tekijät, jotka vaikuttavat tarjousten sisältöön kilpailussa.

Pääkaupunkiseudulla toimii neljä vahvaa kilpailevaa bussiyhtiötä. Helsingin Seudun Liikenne hankkii kuljetuspalvelut julkisella hankintamenettelyllä, jossa hinnalla on 85 prosentin osuus. Loput 15 prosenttia koostuu laatutekijöistä. Kuljetussopimusten pituus on seitsemän vuotta.



Helsingin Bussiliikenteen tekninen johtaja Michael Andersson on tyytyväinen tietojärjestelmän tuottamiin säästöihin.



Johtaja Mika Lempinen CGI:stä suosittelee älykäs-tä tietojärjestelmää myös kuorma-autoliikenteeseen.

Järjestelmästä on apua myös mahdollisissa onnettomuuksissa.

– Olemme saaneet busseihin lentokoneista tutun mustan laatikon, jolla voi selvittää tapahtumia jälkeenpäin, Andersson sanoo.

Kiihtyvyysanturi vahtii

Helsingin Bussiliikenteen tavoitteena oli saada kuljettajien kannalta mahdollisimman helppokäyttöinen tietojärjestelmä, koska jokaiseen bussiin asennettiin niin sanottu dataloggeri. Tavoite onnistui, sillä järjestelmän käyttö ei vaadi kuljettajalta minkäänlaisia toimenpiteitä.

– Lisäksi halusimme, että järjestelmä on joustava, muunneltava ja tarpeiden mukaan kehittyvä. Dataloggeriin varustettuja autoja on runsaat 400, joten niiden läpikäynti mahdollista vaihtoa tai päivittämistä varten olisi hyvin työlästä. Siksi halusimme pitää peruslaitteiston muuttumattomana, Andersson sanoo.

Dataloggerit on kytketty autojen tietoväyliin, joten jatkuvasti saadaan tietoa siitä, mitä autoissa tapahtuu. Saadut tiedot on yhdistetty Helsingin Bussiliikenteen toiminnanohjausjärjestelmään. Näin tulevat näkyviin kaikki kuljettaja-, auto- ja linjatiedot. Autoihin on asennettu myös kiihtyvyysanturit.

– Anturien avulla on mahdollista arvioida matkustusmukavuutta. Ei ole mukavaa matkustaa autossa, joka kiihdyttää ja jarruttaa vuorotellen ruuhkaisessa liikenteessä.

Dataloggerit antavat sekunnin välein tietoa siitä, mitä kussakin bussissa tapahtuu. Kun yli 400 bussia liikkuu aamuhämmästä iltamyöhään, vuorokaudessa kertyy 15 miljoonaa riviä tietoa. Tietokanta on siis valtava.

Siisti ajotapa säästää autoa

Anderssonin mukaan kuljettajien kustannustietoisuus on parantunut järjestelmän hankkimisen jälkeen. Sen ansiosta bussien polttoaineen kulutus aleni viisi prosenttia vuodesta 2011 vuoteen 2012.

– Parantuneet ajotavat ovat puolestaan vaikuttaneet siihen, että myös huolto- ja korjauskustannukset ovat alentuneet.

HELSINGIN BUSSILIIKENNE OY

- ▶ Henkilökuntaa noin 1 200, joista bussinkuljettajia noin 1 100
- ▶ 430 bussia, joista 90 prosenttia on päivittäisessä käytössä ja muut korjauksessa tai huollossa
- ▶ Vuotuinen liikevaihto 90 miljoonaa euroa
- ▶ Viime vuonna busseilla tehtiin 60 miljoonaa matkaa.
- ▶ Bussien päivittäinen ajomatka 70 000 kilometriä
- ▶ Vuotuinen polttoaineen kulutus 12 miljoonaa litraa

Helsingin Bussiliikenne saa tietojärjestelmänsä ansiosta lisäpisteitä kilpailussa laadun osalta. Lisäksi alentuneet kustannukset tuovat etua myös vaativassa hintakilpailussa. Suurimmat säästöt tulevat nimenomaan polttoainekuluista.

– Tietojärjestelmän hankinnan takaisinmaksuaika on poikkeuksellisen lyhyt, vain parisen vuotta, Andersson sanoo.

Järjestelmä myös rekkoihin

Helsingin Bussiliikenteen älykkään tietojärjestelmän toimitti CGI, joka tunnettiin aikaisemmin nimellä Logica. Järjestelmän tekninen ratkaisu määriteltiin ja toteutettiin yhteistyössä Helsingin Bussiliikenteen kanssa

Ennen lopullista toimitusta tietojärjestelmää testattiin rajatulla aineistolla.

– Kun järjestelmä näytti testien perusteella toimivan hyvin, se laajennettiin koko autokantaan, kertoo johtaja **Mika Lempinen** CGI:n Lahden toimipaikasta.

Lempisen mukaan vastaavanlainen tietojärjestelmä voisi sopia myös kuorma-autoliikenteeseen.

– Kyllä kuorma-autojakin voidaan kiihdyttää ja jarruttaa tarpeettomasti. Lisäksi aikataulujen ehdoton pitävyys on tärkeää erityisesti jakeluliikenteessä. ■



KOLUMNI JUHA HELTIMOINEN

KIRJOITTAJAN YRITYS 4T-CONSULTING KOULUTTAA JA KONSULTOI YRITYKSIÄ TEHOSTAMAAN TOIMITUSKETJUJA

Varasto vakuuttaa asiakkaat

"Mä oon vaan varastossa töissä" on valitettavasti edelleen paljon kuultu lausahdus. Miksi varastotyöntekijät eivät arvosta omaa työtään?

Arvostavatko esimiehet sekä muu henkilökunta riittävästi varastossa työskenteleviä kollegoitaan? Entä miten arvostuksen voi saada, jos ei itse halua sitä eikä arvosta omaa työtään?

Varaston toiminta nousee voimakkaasti esille asiakastytyytyväisyystutkimuksissa. Asiakas on tyytyväinen, kun hän saa sovitussa ajassa oikeaa tavaraa ja oikean määrän. Mikäli varastossa asiat eivät suju, lopputulos on yleensä äärimmäisen negatiivinen.

Olen sitä mieltä, että varastotyöntekijät eivät tiedosta tärkeyttään riittävästi. Varaston työnjohdon ja koko yrityksen johdon tehtävänä on tuoda tämä selkeästi esille sekä palkita heitä julkisesti hyvästä toiminnasta ja antaa korjaavaa ja rakentavaa palautetta.

Kun työntekijä tietää oman työnsä tärkeyden ja merkityksen, se motivoi parempaan suoritukseen. Kun siitä saa kannustavan palautteen, oman työn arvostus ja itsetunto kasvavat.

Palkitseminen on varastossa tärkeämpää kuin muualla organisaatiossa. Varastotyöntekijöiden palkkataso on yleisesti valkokaulustyöntekijöitä matalampi, ja siksi bonuspalkkauksella on yllättävän suuri merkitys.

Bonukset pitää luonnollisesti ansaita. Ei riitä, että tekee työnsä hyvin, vaan se tulee tehdä laatutavoitteita paremmin. Kerättyjen rivien suuri määrä ei riitä, vaan niiden tulee olla lähes virheettömiä. Tämä näkyy positiivisena asiakaspalautteena läpi koko organisaation.

Tuotteiden tunnistettavuus helpottaa työn hyvän laadun saavuttamista. Järjestelmään avatuista tuotetie-



Siisti varasto antaa asiakkaalle eri mielikuvan kuin epäsiisti ja roskainen.

doista tiedot siirtyvät ostotilauksille ja -laskuille sekä edelleen pakkalistoille, keräyslistoille, lähetyslistoille sekä inventaarialustoille. Tämän vuoksi tuotetietojen on oltava yhteneväiset kuljetuskartongeissa ja tuotepakkauksissa olevien merkintöjen kanssa.

Jatkossa koko toimitusketjun osa-alueet toimittajalta loppukäyttäjälle keskustelevat keskenään, jolloin tietojen yhdenmukaisuus korostuu. Muuten vastaanotossa ja keräilyssä tuotteiden tunnistettavuus vaikeutuu ja virheiden mahdollisuudet kasvavat. Inventaariokin helpottuu, kun ei tarvitse avata tuotepakkauksia, vaan tuote tunnistetaan selvistä merkinnöistä. Liian moni on oppinut tämän kantapään kautta.

Varaston siisteydellä on iso merkitys työviihtyvyyteen ja varastossa vierailevien asiakkaiden saamaan mielikuvaan yrityksestä. Siisti varasto antaa vieraille aivan eri käsityksen kuin epäsiisti ja roskainen. Asiaan kannattaa kiinnittää nykyistä enemmän huomioita. Varaston voi jakaa vastuualueisiin työntekijöiden kesken ja saada aikaan jopa sisäistä kilpailua siitä, kenen reviiri on siistein.

Yhteistyö ja toisen työn arvostus luovat pohjan hyvälle varastotoiminnalle. Tehdään omat työt niin hyvin, ettei se vaikeuta muiden työtä.



LOGISTICS

Täydellisten osiensa summa

Tervetuloa hakemaan uusimmat logistiikkaratkaisut, kohtaamaan kaikki alan tärkeimmät kumppanit ja kuulemaan, kuinka toimivilla logistiikkaratkaisuilla lisäät yrityksesi kilpailukykyä.

AIKA: **Torstai 10.4.2014** PAIKKA: **Wanha Satama, Helsinki**



Täydellisten osiensa summa

LOGISTICS 2014 kokoaa alan asiantuntijat ja päättäjät Wanhaan Satamaan keskustelemaan uusimmista trendeistä ja alan viimeisimmistä ratkaisumalleista tilaus- ja toimitusketjun tuloksekkaaseen hallintaan. LOGISTICS 2014 on logistiikkajohdon ja logistisista ratkaisuksista vastaavien päättäjien tapahtuma. Tule kuulemaan, kuinka kaikki palaset lokahtavat kohdilleen – nopeasti ja kustannustehokkaasti.

AIKA: **Torstai 10.4.2014 klo 9.00–17.00**

PAIKKA: **Wanha Satama, Pikku Satamakatu 3-5, 00160 Helsinki**

ILMOITTAUDU KÄVIJÄKSI ENNAKKOON OSOITTEESSA: **www.logistics-tapahtuma.fi**

TAPAHTUMA ON MAKSUTON

LOGISTICS

Täydellisten osiensa summa



KUMPPANISI LOGISTISISSA RATKAISUISSA:

Axel Group Oy • Bring Finland • Done Software Solutions Oy • DSV • Elinar • Euroports Rauma • Gasum Oy • Helsingin Satama / Port of Helsinki • HHCS Handheld Finland Oy • Kuljetus&Logistiikka • Leanware Oy • LIMOWA • Logistiikkayritysten Liitto ry • Logmaster • Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry • Nordic ID • Permar • Porin Satama / Port of Pori • prologistiikka • Rauman Satama • RFIDLab Finland ry • SMARTRAC TECHNOLOGY Finland Oy • SRV • Suomalais-Venäläinen kauppakamariyhdistys - SVVK ry • Suomen Transval Oy • Swisslog • Tallink Silja Oy • Vilant Systems Oy • VR Transpoint

YHTEISTYÖSSÄ:



Logistiikkayritysten
Liitto ry



JÄRJESTÄJÄ:

WANHA SATAMA

ONNISTUNEITA KOHTAAMISIA®

PÄÄMEDIA:

Kauppalehti

9.30-11.15

**LIMOWA: Logistiikkakeskuskehitys
– mitä voisimme oppia Ruotsista ja
Keski-Euroopasta**

The Inland Port System in Sweden
– its development, function and benefits,
Speaker tbc

The European Network of Intermodal
Freight Villages,
Speaker tbc

**SÄHKÖÄ ILMASSA: Miten öljyriippumaton
kuivasatamaverkosto rakentuisi Suomeen,**
prof. Olli-Pekka Hilmola, Lappeenrannan Teknillinen
Yliopisto, Kouvolan yksikkö

**Synergiaedut logistiikka-alueen
toimijoiden välillä,**
projektipäällikkö Heikki Lahtinen, LIMOWA

10.30-11.30

**SUOMALAIS-VENÄLÄINEN
KAUPPAKAMARI:
Vienti Venäjälle – ajankohtaista
tullauksessa ja kuljetuksissa**

Ajankohtaista tullauksesta Venäjälle,
asiantuntija Anne Alho, SVKK

**Logistiikkaratkaisut Venäjällä nyt
ja tulevaisuudessa,**
toimitusjohtaja Harri Vainikka, Passion Logistics Oy

12.00-12.50

**Logistiikan rooli suomalaisen
liiketoiminnan kilpailukyyn
kehittämisessä**

**Outokummun logistiset ratkaisut ja
kuljetusten haasteet tulevina vuosina,**
Senior Vice President, Operations Hannu Hautala,
Stainless Coil EMEA, Outokumpu

**Sijaintipaikkana Suomi – liikenneyhteyksien
vaikutus yritysten sijaintiin ja kilpailukykyyn,**
asiantuntija Kaisa Saario, Keskuskauppakamari

LISÄKSI TAPAHTUMAN KUMPPANIYRITYSTEN PUHEENVUOROJA

12.30-13.30

**LOGISTIKKAYRITYSTEN LIITTO RY:
Logistiikan sähköisellä asiointilla
kilpailukykyä**

Isojen logistiikkayritysten kuljetustilastiedoista
jo valtaosa välitetään sähköisesti.

**Millaisia prosessihyötyjä on saatu kuljetus-
ketjuihin ja mitä on odotettavissa, kun sähköiset
tilaukset lähestyvät 100 prosenttia.**
mm. Case Kaukokiito, kehitysjohtaja Mika Kinnunen,
Suomen Kaukokiito Oy sekä Case Cargotec

13.30-16.00

**SUOMEN OSTO- JA
LOGISTIKKAYHDISTYS LOGY RY:
Kansainvälisen Logistiikkapäivän Suomen päätaphtuma:
Älykäs toimitusketjun hallinta**

Palvelukonsepteilla kokonaisuus hallintaan,
toimitusjohtaja, Mika Niininen, CT-Logistics Oy

**Suuret projektitoimitukset
logistisena haasteena,**
Senior Vice President, Hannu Vuorinen,
Nurminen Logistics Oyj

Älykkyyttä, mutta millä hinnalla,
Key Account Manager, Karri Rantasila, VTT

Toimitusketjun hallinta on tiedonhallintaa,
varatoimitusjohtaja, Juha-Pekka Wahlström,
Log Master Oy

Parempaan jäljitettävyyteen GS1-standardeilla,
Specialist, Mikko Luokkamäki, Transport & Logistics, GS1
FinlandLog Master Oy

16.00–17.00

**After work kansainvälisen
logistiikkapäivän kunniaksi**

**Tapahtuman päättää yhteinen afterwork-
tilaisuus, jossa on mahdollisuus verkostoitua
tapahtuman yhteistyökumppaniyritysten sekä
muiden tapahtuman kävijöiden kanssa.**
Afterworkin tarjoaa LOGY ry

**KATSO KOKO OHJELMA
JA ILMOITTAUDU
MUKAAN OSOITTEESSA:
www.logistics-tapahtuma.fi**



Hyödynnä edullinen kokouspaketti tämän vuoden tilaisuuksiin

Helsingin ytimessä, Katajanokan loistavien kulkuyhteyksien päässä sijaitseva Wanh Satama tarjoaa monipuoliset ja tunnelmalliset tilat tehokkaille kokouksille, laadukkaille seminaareille, kick offeille ja lanseerauksille. Kahdeksan erikokoista salia ovat yhdistettävissä toimiviksi kokonaisuuksiksi tilaisuuden luonteen ja henkilömäärän mukaisesti.

Vuoden 2014 kokouspaketit hintaan 65,50 € (sis. alv) / henkilö

Hinta sisältää maistuvat tarjoilut, tunnelmallisen kokoustilan ja laadukkaan kokoustekniikan. Tarjous koskee uusia varauksia yli 150 hengen seminaari- tai vastaaviin tilaisuuksiin. Pienempiin tilaisuuksiin pyydä tarjous erikseen.

Kerro meille millaisena näet tilaisuutesi – me toteutamme sen!

WANHA SATAMA
ONNISTUNEITA KOHTAAMISIA®

TUOTTEET

AIRBUS INVESTOI ROBOTTEIHIN

► Airbus kehittää FUTURASSY-hankkeessa robotiratkaisua, jota voitaisiin käyttää kaikilla Airbusin tuotantolinjoilla. Hankkeessa kaksi ihmisen kaltaista robottia tekee toistuvia tehtäviä, jolloin koulutetut ihmiset voivat keskittyä vaativampiin tehtäviin. Robotit toimivat samassa ympäristössä ihmisten kanssa ja käyttävät samoja työkaluja.

Ensimmäinen kaksikäsinen robotti saatiin Airbusin Espanjan-tehtaalle helmikuussa. Sen ensimmäinen työtehtävä liittyy A380-koneen sivuperäsimen salon kokoonpanoon, jossa ihmiset ja robotti hoitavat niittausta yhdessä. ■

PUHDISTAJA AVAA HIUKKASSUODATTIMEN

► Rajallisen käyttöiän omaavista hiukkassuodattimista on muodostunut kallis menoerä dieselautoilijoille. Lyhyillä ajomatkoilla ja kylmissä olosuhteissa pakokaasujen lämpötila ei riitä puhdistamaan suodatinta, joka täyttyy ja tukkeutuu.

STP:n uusi hiukkassuodattimen puhdistaja pidentää suodattimen käyttöikää, koska se avaa tukkeutuneen hiukkassuodattimen normaalin ajon aikana. Lisäksi puhdistaja vähentää nokipäästöjä ja laskee polttoaineen kulutusta.

Suodattimista tuli pakollisia vuonna 2007, mutta niitä löytyy myös vanhemmista autoista. ■



KIINAAN SUURIN SÄHKÖAUTOJEN PIKALATAUSVERKKO

► ABB ja kiinalainen sähköautovalmistaja BDNT ovat solmineet kuusivuotisen sopimuksen seinään kiinnitettävistä DC-pikalatausasemista. Uudentyyppiset asemat lataavat sähköauton 10–120 minuutissa akkujen varaustason ja lämpötilan mukaan. Ensimmäiset pikalatausasemat toimitetaan kesällä 2014.

Kiinan hallitus tukee vahvasti sähköisen liikenteen kehittämistä. Uuden sopimuksen myötä Kiina nousee latausinfrastruktuurillaan sähköisen liikenteen kärkimaihin. ■

LUJITETTU LAITE KOVAAN DUUNIIN

► Hanheldin uusi pienikokoinen ja lujitettu Nautiz X4-kämmmentietokone on kehitetty liikkuvien työntekijöiden tarpeisiin. Sillä voi kerätä tehokkaasti tietoja muun muassa varastotehtävissä, logistiikassa, kuljetusalalla, sähkön- ja vedenjakelussa, kenttätöissä sekä turvallisuus- ja julkisen turvallisuuden tehtävissä. Laite ei läpäise pölyä ja kestää erittäin hyvin vettä.

Nautiz X4 painaa vain 330 grammaa, joten se on yksi ohuimmista ja kevyimmistä lujitetuista kämmmentietokoneista. Laitteessa on valmiiksi asennettuna erittäin suorituskykyinen 1D-laserlukulaite tai 2D-kuvasuoritin. Lisäksi laitteessa on 5 megapikselin kamera. ■



VALTRALTA RUNKO- OHJAUS N-SARJAAN



► Valtra tuo runko-ohjauksen lisävarusteena N123-, N143- ja N163 Direct -mallin traktoreihin.

N-sarjan traktoreissa on runko-ohjauksen lisäksi kääntyvät etupyörät, mikä tekee niistä erityisen ketteriä. Kääntyvät etupyörät ja runko-ohjaus mahdollistavat traktorin ajamisen osaksi sivuttain, mikä vähentää maan tiivistymistä ja mahdollistaa katujen reunojen auraamisen ja harjaamisen turvallisesti.

Runko-ohjattu traktori on etukuormaintyössä 35–40 prosenttia nopeampi kuin vastaava jäykkärunkoinen. Ero syntyy erityisesti siitä, kun traktorin keulaa ja perää pystyy liikuttamaan

sivusuunnassa ilman, että traktoria tarvitsee ajaa eteen- ja taaksepäin. ■

PIMEÄNÄKÖ VAROITTA JALANKULKIJAA

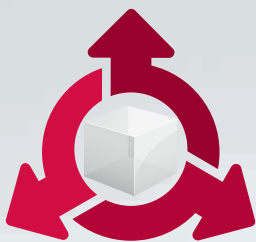
► Mercedes-Benzin Night View Assist Plus -avustin havaitsee jalankulkijoiden lisäksi myös eläimet. Mittaristoon syttyä kristallinkirkas yönäkymä, kun ulkona on pimeää ja nopeutta on yli 60 km/t. Napin painalluksella kuljettaja voi ottaa avustimen käyttöön myös taajamissa ja pienemmillä nopeuksilla.



Auton edessä havaitut jalankulkijat ja eläimet korostuvat punaisella rasteroinnilla. Avustin varoittaa lähestyvää jalankulkijaa kohdevalolla, jota vilkautetaan neljä kertaa. Valon välkkyminen korostaa mahdollista vaaratilannetta myös kuljettajalle. Eläimille valoa ei välkytetä, koska niiden reaktioita ei voi ennakoida.

Avustin havaitsee jalankulkijat ja isokokoiset eläimet infrapunavalon ja lämpökameran avulla. Se tunnistaa jalankulkijat jopa 160 metrin ja hirvet noin 100 metrin etäisyydeltä. ■

Kohtaamispaikkana on portti maailmaan



transfairlog

4. – 6. marraskuuta 2014
Messe Hamburg, Saksa

Järjestäjä:

EUROEXPO
Messe- und Kongress-GmbH
Tel. +49 (0)89 32391-241
www.transfairlog.com

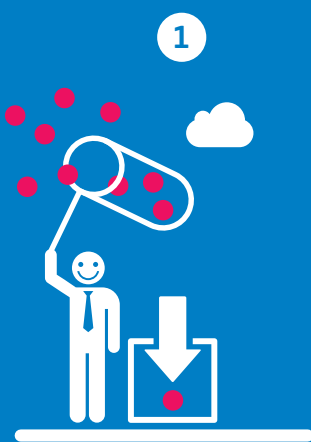


Lisätietoa osoitteesta
www.transfairlog.com

2. kansainväliset huolinta- ja logistiikkamessut

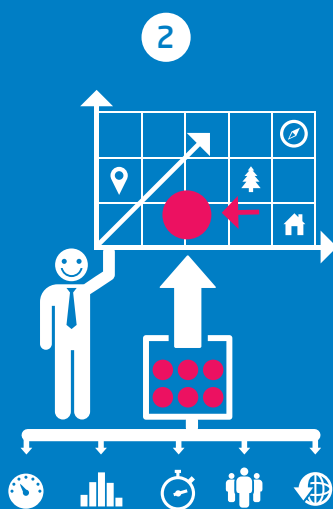


Johda kokonaiskuvalla.



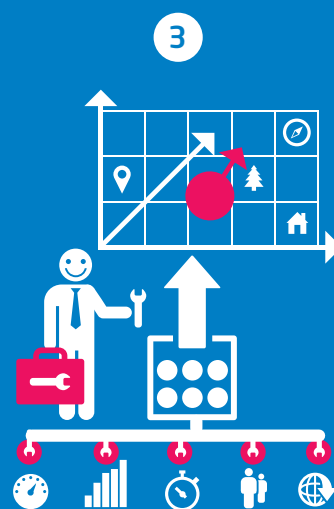
1. KAIKKI DATA ON KÄYTTÖKELPOISTA

Datasta lähes 100% on sijaintisidonnaista.



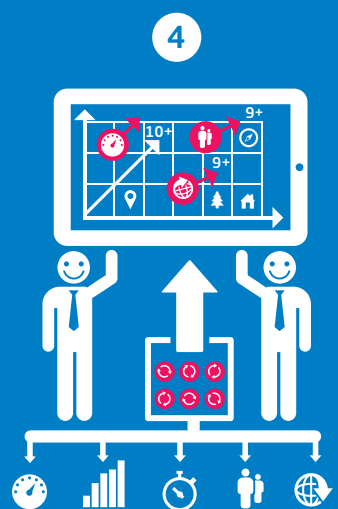
2. ENSIN ON PÄÄSTÄVÄ KARTALLE

Luodaan tilannekuva nykyisestä suorituskyvystä.



3. VALITAAN OIKEAT OPERATIIVISET TYÖKALUT

Päästään kiinni ja vaikutetaan toiminnan kokonaiskuvaan ja sen keskeisiin suorituskyvyn mittareihin (KPI).



4. JOHDETAAN KOKONAISKUVALLA

Integroidaan kokonaiskuva osaksi organisaation johtamisjärjestelmää ja -järjestelmiä.

KARTTAKESKUS

INTELLIGENCE OF LOCATION - LOCATION OF INTELLIGENCE



**KERÄÄMME JA
KIERRÄTÄMME
- KESTÄVÄSTI!**

OIKEAA SÄÄSTÖÄ

**VALITSE JÄTEHUOLLON KUMPPANIKSI
SITA SUOMI OY.**

SITA Suomi Oy tarjoaa jätehuoltoon vaihtoehtot,
joilla säästät sekä rahaa että ympäristöä.

**PUHDAS NOLLA -ratkaisu tähtää kierrätysasteen
maksimoimiseen**, kunnes kaatopaikalle päätyvän
jätteen määrä on nolla. Räättälöidyllä suunnitelmalla
autamme yrityksiä täyttämään jätelain asettamat
jätteiden vähentämis- ja kierrätysvaatimukset.
Samalla voi saavuttaa myös aitoja kustannussäästöjä.

**YMPÄRISTÖRAPORTOINTI auttaa jätehuollon
kustannusten hallinnassa** ja ympäristötavoittei-
den seurannassa. Vaivaton ja reaaliaikainen palvelu
näyttää kustannuskehityksen, painot ja hyötykäyttö-
asteet. Tehokkaimpien ratkaisujen valinta helpottuu.
Tarjoamme raportoinnin ilmaiseksi kaikille yritys-
asiakkaillemme.

Tutustu: **sita.fi**
Ota yhteys sähköpostilla:
asiakaspalvelu@sita.fi
Soita: **010 5400**



IHMISET

NIMITYKSET

CARGOTEC



KTM **Mikael Laine** (s. 1964) on nimitetty strategia-
johtajaksi 7.4.2014 alkaen. Hänestä tulee johtoryh-
män jäsen, ja hän raportoi toimitusjohtaja **Mika Veh-
viläiselle**. Viimeksi Laine on työskennellyt maailman
johtaviin teollisuusvaihtelajisiin kuuluvan Moventasin toi-
mitusjohtajana.

DHL FREIGHT

Kalle Ehrnrooth on nimitetty National Production Manageriksi.
Hänen vastuualueitaan ovat DHL Freightin kotimaan kuljetus-
tuotanto, terminaalitoiminnot sekä kotimaantuotteet.

JOHN NURMISEN SÄÄTIÖ

KTM **Eeva Ahdekivi**, professori **Per-Edvin Persson** ja valtiotiesi-
teeri **Pertti Torstila** on nimitetty John Nurmisen Säätiön halli-
tuksen uusiksi jäseniksi 10.2.2014. Ahdekivi työskentelee Soli-
diumin sijoitusjohtajana. Persson on työskennellyt tiedekeskus
Heurekan toiminnanjohtajana 1991–2013 ja Torstila Suomen ul-
koasianministeriössä.

LAPPEENRANTA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

VTT **Pekka Aula**, 46, on nimitetty osa-aikaiseksi professoriksi
LUT:iin (Lappeenranta University of Technology). Aulan tehtävä-
nä on käynnistää innovaatioviestinnän tutkimus LUT:n Lahden
alueyksikössä [LUT Lahti School of Innovation] sekä verkottaa
viestinnän ja maineen tutkimusta yliopiston innovaatiotutki-
mukseen.

POSTNORD LOGISTICS

Peter Kjaer Jensen, 45, on nimitetty PostNord-konsernin
logistiikkaliiketoiminta-alueen johtoon 1.4.2014. alkaen. Kja-
er Jensen siirtyy PostNordiin Damcon Chief Transformation
Officerin tehtävästä.

RENAULT TRUCKS

MBA **Annika Martas** on nimitetty Renault Trucks Pohjoismai-
den markkinointiviestintäpäälliköksi 2.1.2014 alkaen. Mar-
tas vastaa jatkossa Renault Trucksin ulkoisesta viestinnästä,
markkinointiviestinnästä sekä lehdistösuhteista Suomessa ja
Pohjoismaissa.

TULLI



FM **Mika Parkkonen**, 44, on nimitetty Tullin
viestintäjohtajan virkaan 3.2.2014 alkaen. Parkkonen
tulee Tullin palvelukseen Helsingin Sanomista.

VEHO



Panu Lahtinen on nimitetty myyntipäälliköksi
7.1.2014 alkaen. Hänen vastuullaan on Mercedes-
Benzin paketti-, tila- ja kevyiden kuorma-autojen
suurasiakasmyynti. Lahtinen siirtyy Vehoon Verhoo-
mo Sorsalta.



Mikael Tervonen on nimitetty tuotekoordinaattoriksi
13.1.2014 alkaen. Hänen vastuullaan on tuottaa Mer-
cedes-Benzin paketti-, tila- ja kevyiden kuorma-au-
tojen myyntiverkostoa tukevia työkaluja ja toiminta-
malleja. Mikael siirtyy Vehoon Maritimistä.

LOGYN UUDET JÄSENET TAMMI-HELMIKUU

Kekki Tarmo Toimitusjohtaja Wauhouse Oy
Keskitalo Mikko Opiskelija
Kiviniemi Isto
Korhonen Juha Autopalveluiden esimies, isännöitsijä Securitas Oy
Koski Hannes Opiskelija
Kovanen Mikko
Kuoppala Ville Opiskelija
Kurkinen Pasi Global Category Manager, Air & Ocean
Laulainen Mika Opiskelija
Lehtisaari Jarkko Logistiikkapäällikkö Tuoretie Oy
Leppälä Timo Opiskelija
Lindholm Minna Varastoesimies
Malkamäki Toni Asiakkuuspäällikkö YIT Rakennus Oy
Marjanen Janne Aluepäällikkö Gigant Työpisteet Oy
Mattila Tuuli Suunnittelu, logistiikkapäällikkö
Miiluvaara Jukka Asiakkuusjohtaja Itella Oyj
Montell Paula Opiskelija
Mäkinen Sanna Ketjupalvelupäällikkö
Nguyen Sara Ostaja Duuri Oy
Niemi Marianne Opiskelija
Niskanen Saku Opiskelija
Nyman Mikko Opiskelija
Ollila Ari Johtaja Itella Oyj
Ossipowski Emilia Opiskelija
Pakarinen Risto Lecturer, Logistics Jyväskylän ammattikorkeakoulu
Panula Jani Ostaja
Penttilä Olka Hankinta-asiantuntija
Pham Anh Viet Opiskelija
Pieviläinen Sami Opiskelija
Puranen Matias Opiskelija
Puranen Reijo Kuljetusesimies Hämeen Kuljetuspiste Oy
Raittinen Teemu Opiskelija
Rantaniitty Kari Logistiikkajohtaja SP-Yhtiöt
Relander Veera Asiakkuusjohtaja Itella Oyj
Rosholm Tiina Opiskelija
Saari Sari Insinööri (amk)
Salminen Jussi Supplier Integration Manager
Santala Juha
Setälä Antti Opiskelija
Sirviö Pasi Purchaser Sartorius Biohit Liquid Handling Oy
Sivonen Heikki Logistiikkakoordinaattori Styron Suomi Oy
Suvanto Miika Opiskelija
Sällälä Esa
Särelä Juha Toimitusjohtaja Fimatic Oy
Tamminen Anne Opiskelija
Telén Essi Opiskelija

Timgren Tuomas Toimitusjohtaja Greencarrier Liner Agency Finland Oy
Torniainen Aleksi Logistiikka ja IT-päällikkö Fenno Medical Oy
Untamo Lauri Kehityspäällikkö OneMed Oy
Uusitalo Mika PricewaterhouseCoopers Oy
Vainio Eveliina Opiskelija
Vepsä Juho Opiskelija
Wessman-Raitio Mirva Liiketoiminnan ja logistiikan opettaja Turun ammattikorkeakoulu
Villman Niko Opiskelija
Virtanen Ilkka Opiskelija
Virtanen Timo Manager, Materials Management Konecranes Finland Oy

UUDET YHTEISÖJÄSENET

Beaufort Marketing Procurement Ltd
Formica IKI Oy Kolho
Leafhill Solutions Oy
Noventia Oy
Salotek Oy
Seinäjoen kaupunki Materiaalihallinto



STILL first in intralogistics

MYynti HUOLTO VARAOSAT

RAHOITUS VUOKRAUS VAIHTOKONEET

Laadukas ja monipuolinen mallisto.
Tehokas jälkimarkkinointi.
Käytetyt trukit ja trukkien vuokraus.
Monipuoliset rahoituspalvelut.

TERVEYDENHUOLLON LOGISTIIKKAPÄIVÄ 2014

Lentävä ambulanssi tulee Suomeen

Lentokapteeni **Matti Auterisen** silmät avautuivat, kun hän näki Somalian rannikon. Intian valtamerä kyntänyt tsunami oli pilannut rannikon kaivot ja luultavasti tuhannet ihmiset olivat menehtyneet. Maailman päähuomio oli kuitenkin Aasian rikkailla turistirannoilla.

Auterinen lensi Kenian Nairobista Somalian Kismayoon kahden Maailmanpankin edustajan seurassa. Herrat näkivät hämmäntävän paljon kurjuutta ja järkyttävän määrän järeitä aseita. Kismayo on Al Shabaab-terroristijärjestön pääpaikka.

– Somaliassa tajusin, että lentokonetta voitaisiin käyttää myös humanitäärisiin tehtäviin, Auterinen sanoo.

Hän oli mukana kymmenillä lennoilla eri puolilla Itä-Afrikkaa ja perusti työlentoja varten yrityksen, Hendell Aviationin. Nyt Auterinen tarjoaa konettaan suomalaisen terveydenhuollon vaativimpiin ambulanssikuljetuksiin: elektiivistä eli ennalta suunniteltua hoitoa tarvitsevien vaikeiden tapauksien kuljetamiseen vaikkapa Kuopiosta Turkuun tai Helsingistä Rovaniemelle.

Konetyyppi on Sveitsissä valmistettu Pilatus PC-12-potkuriturbiini, joka voidaan muuntaa sairaankuljetuskäyttöön noin tunnissa. Auterisen mukaan ambulanssikone kulkee jopa kahdeksankertaista vauhtia pakettiautoon verrattuna ja tulee lopulta myös edullisemmaksi lennon maksajalle.

– Tämä on yksi esimerkki logistisesta ratkaisusta, joka säästää hyvinvointivaltion resursseja. Maakuljetusyksikössä matkustava anestesialääkäri tekee päivän aikana yhden reissun Rovaniemelle ja jää sinne päivän päätteeksi yöksi. Mutta lentokoneella hän voi tehdä jopa neljä matkaa ja palata yöksi kotiin.

Lentoambulansseja käytetään muun muassa Australiassa ja Kanadassa. Auterinen sanoo, että potilaslogistiikassa voitaisiin säästää Suomessakin kymmeniä miljoonia, jos tehostetaan lentosuunnittelun tueksi saataisiin älykäs potilastietojärjestelmä.

Lentoambulanssien läpimurtoon on kuitenkin vielä matkaa. Auterinen sanoo, että terveydenhuollon tilanne huolestuttaa häntä suuresti:

– Terveydenhuoltoa on vaikea uudistaa, koska ongelmia nostetaan esiin paljon mutta todellisia ratkaisuja ei juurikaan. Meidän on oikeasti löydettävä innovatiivisia ratkaisuja, joilla hyvinvointivaltion edellytykset voidaan järkevästi ylläpitää.

Matti Auterinen puhuu LOGYn järjestämässä Terveydenhuollon logistiikkapäivässä Helsingissä 2.4.2014



SISÄLOGISTIIKASTA OPTIMOINTIIN

TERVEYDENHUOLLON LOGISTIIKKAPÄIVÄN PUHEENVUOROT 2.4.2014

- ▶ Hankintojen strateginen kehittäminen ja innovatiiviset julkiset hankinnat
Marjukka Manninen, kunnanjohtaja, Tyrnävän kunta
- ▶ Sisälogistiikan tehostaminen sairaalaympäristössä
Joonas Peura, projektipäällikkö, ProLog – hanke, Seinäjoen seudun elinkeinokeskus
- ▶ ”Lentävät ambulanssit” - uusi potilaskuljetusten konsepti
Matti Auterinen, Chairman, Hendell Aviation Oy
- ▶ Potilaskuljetusten johtamisen uudistaminen: 100 miljoonan euron säästömahdollisuus?
Ilkka Hämäläinen, hallituksen puheenjohtaja, Edicon Oy
- ▶ Optimoinnilla tuloksia terveydenhuollon logistiikassa
Olli Bräysy, johtava optimointiasiantuntija, Myopt Consulting Oy
- ▶ Muutosjohtaminen toimitusketjussa, haasteet, uhat ja mahdollisuudet
Petri Miettinen, Senior Vice President/SCM&HSEQ, Tikkurila Oy
- ▶ Sisälogistiikka tehtaassa, poimi parhaat käytännöt
Heikki Kivijärvi, Vice President, Supply Chain Management, Valmet Automotive Oy
- ▶ Velimatti Thure, tukipalvelujohtaja, Etelä-Savon sairaanhoitopiiri
- ▶ Seminaarin puheenjohtajana **Antti Kojola**, Toimitusjohtaja, LEAD Partners Oy

TUTUSTU TARKEMMIN OHJELMAAN JA ILMOITTAUDU:

www.logy.fi/seminaarit/terveydenhuollon_logistiikkapaiva/2014/index.php



KOLUMNI OLLI-PEKKA JUHANTILA

KIRJOITTAJA ON TOIMINUT PITKÄÄN ERI YRITYKSISSÄ HANKINTOJEN JA ULKOISTAMISEN ASIAANTUNTIJA- JA JOHTOTEHTÄVISSÄ. NYKYISIN HÄN TYÖSKENTELEE JOHTAJANA SALON SEUDUN KOULUTUSKUNTAYHTYMÄSSÄ.

Ulkoista niin säästät?

Osto&Logistiikka-lehden vuoden ensimmäisen numeron etusivulla oli provosoiva otsikko: "Ulkoista niin säästät". Itse artikkeli käsitteli autotehtaan logistiikan ulkoistamista ja sen tehokkuuden kasvua ulkoisen yhteistyökumppanin avulla. Tässä tapauksessa tulokset olivat hyvin vakuuttavia.

IT-maailmassa ulkoistaminen on ollut arkipäivää jo kymmeniä vuosia. Joulukuussa 2013 *MIT Sloan Management Review* -lehti julkaisi tutkimuksen, jonka mukaan 300:ssä amerikkalaisessa yrityksessä tehdyt keskimäärin 96 miljoonan dollarin IT-ulkoistuksen lisäykset olivat johtaneet keskimäärin 121 kustannussäästöihin operatiivisessa toiminnassa.

Voidaanko siis näiden kahden esimerkin kautta päätellä, että ulkoistaminen tuottaa taloudellisia säästöjä? Jos asiaa tarkastellaan puhtaasti insinöörinäkökulmasta, tulee vastaan merkittävä filosofinen ongelma:

Ulkoistamisen kohteena oleva toiminnan toteuttaminen maksaa x euroa. Kun toiminta ulkoistetaan, siirtyvät työntekijät ja heidän tarvitsemansa työvälineet yhteistyökumppanille. Jos edelleen oletetaan, että sama työ tehdään samalla tavalla kuin ennenkin, maksaa se edelleen x euroa. Sen päälle tulevat yhteistyökumppanin hallinnon ja myynnin sekä markkinoinnin kustannukset.

Todennäköisesti yhteistyökumppani haluaa myös jonkinlaisen myyntikatteen. Lisäksi jonkun on hoidettava suhteita kyseiseen yhteistyökumppaniin – sekään ei ole ilmaista.

Tosiasiallisesti monella yrityksellä on mustaa valkoi-sella siitä, että kustannukset ovat laskeneet. Miksi näin on tapahtunut?

Yleinen selitys on, että sopimuskumppani toimii tehokkaammin. Taas herää kysymyksiä: Miksi yritys ei voi itse tehostaa toimintaansa ja säästää sen lisäksi ulkoistamisen aiheuttamat lisäkustannukset? Onko ostettu palvelu identtinen itse tuotetun palvelun kanssa vai onko säästö saatu aikaiseksi palvelun tasoa heikentämällä? Jos



Ulkoistaminen vaatii huolellista harkintaa. Ulkoistetun tai logistiikan palauttaminen omaksi toiminnaksi voi osoittautua lähes mahdottomaksi.

halutaan ostetun palvelun pysyvän identtisenä itse tuotetun kanssa, on mahdoton ymmärtää, kuinka jokin ulkopuolinen taho voisi tehdä sen halvemmalla.

Sen sijaan voi olla tekijöitä, joiden painoarvo on suurempi kuin palvelun toteuttamisen kustannus. Tällöin ulkoistaminen voi olla järkevää. Jos ulkoistettavan toiminnan kapasiteetin käyttöaste vaihtelee tai on alhainen, yhteistyökumppani voi myydä ylimääräisen kapasiteetin muualle ja jakaa kustannus useammalle sopimuskumppanille.

Silloin kustannukset putoavat aidosti:

Kiinteät kustannukset vaihtuvat muuttuviksi, sitoutunutta pääomaa vapautuu, sopimuskumppanin osaaminen tai koneet ja laitteet saadaan käyttöön ilman erillistä investointia.

Entä jos tehty ulkoistamispäätös halutaan purkaa?

Joissakin tapauksissa se voi olla helppoakin. Ulkoistettua tuotantoa tai logistiikkaa voi sen sijaan olla mahdoton ottaa takaisin itse toteutettavaksi. Vaikka osaa-mista olisikin, saattaa alkuinvestointi tiloihin, koneisiin ja kalustoon osoittautua mahdottomaksi, vaikka ratkaisu olisi pitkällä aikavälillä edullisempi.

Ulkoistamispäätöksillä on kauaskantoisia seurauksia. Siksi niiden tekemistä kannattaa harkita hyvin huolellisesti.

TERVEYDENHUOLLON LOGISTIikkAPÄIVÄ

2.4.2014 Hotelli Haaga, Helsinki

Tule mukaan suosittuun, jo 7. kerran järjestettävään huippuseminaariin!

Terveystenhuollossa tarvitaan uskallusta tehdä rohkeita ratkaisuja hankinnoissa ja logistiikassa. Toimintaa pitää tehostaa ja kustannuksiin on kiinnitettävä huomiota. Tule seminaariin saamaan uusia ideoita!

Tapahtumassa kuulet alan **uusia tuulia** ja **case-esimerkkejä**. Voit osallistua keskusteluun ja verkostoidut muiden alalla toimivien kanssa.

Seminaarissa mukana:



Hankintojen strateginen kehittäminen ja innovatiiviset julkiset hankinnat

Marjukka Manninen, kunnanjohtaja, Tyrnävän kunta



Sisälogistiikan tehostaminen sairaalaympäristössä

Joonas Peura, projektipäällikkö, ProLog-hanke, Seinäjoen seudun elinkeinokeskus



"Lentävät ambulanssit"

- uusi potilaskuljetusten konsepti

Matti Auterinen, Chairman, Hendell Aviation Oy



Potilaskuljetusten johtamisen uudistaminen:

100 miljoonan euron säästömahdollisuus?

Ilkka Hämäläinen, hallituksen puheenjohtaja, Edicon Oy



Optimoinnilla tuloksia terveydenhuollon logistiikassa

Olli Bräysy, johtava optimointiasiantuntija, Myopt Consulting Oy



Muutosjohtaminen toimitusketjussa, haasteet, uhat ja mahdollisuudet

Petri Miettinen, Senior Vice President/SCM&HSEQ, Tikkurila Oyj



BENCHMARKING CASE:

Sisälogistiikka tehtaassa, poimi parhaat käytännöt

Heikki Kivijärvi, Vice President, SCM, Valmet Automotive Oy, avaa autoteollisuuden pitkälle viilattua sisälogistiikkaa



Velimatti Thure, tukipalvelujohtaja, Etelä-Savon sairaanhoitopiiri, kertoo kuinka sama toimisi sairaalamaailmassa

Yhteistyökumppanimme:

BITOBOX

DB SCHENKER

Logate
Lean Supply Chain Partner

LOJER for easy care

MEDIQ

nexamed

ONEMED

OPTISCAN

signal partners

TOYOTA

MATERIAL HANDLING
stronger together

thtt

LOGY

ILMOITTAUDU MUKAAN NYT!

www.logy.fi/seminaarit ■ yhdistys@logy.fi



KOLUMNI LOTTE MANNINEN

KIRJOITTAJA ON LOGY RY:N PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ

Kuinka asiantuntijaa johdetaan?

"Miksi joka kerran kun pyydän käsiparia, mukana seuraavat aivot?" Näin totesi **Henry Ford** tuskaillessaan aikanaan saman asian kanssa, jonka moni johtotehtävissä oleva kohtaa nykyään päivittäin.

Asiantuntijatyön lisääntyminen haastaa johtajia ja johtajuutta. Vanhat käsitykset norsunluutornissa istuvasta autoritaarisesta johtajasta ovat menneen talven lumia ja uusia johtamisoppeja syntyy tiuhasti. Nyt pohditaan, kuinka korkeakoulutettuja ammattilaisia johdetaan kohti yhteistä päämäärää. Logistiikkaseminaarissa 2014 esiintyneen **Alf Rehniin** mukaan nykyjohtajan työkalupakkiin tarvitaan substanssiosaamisen lisäksi kunnioitusta, vastuullisuutta, harkintaa ja vastavuoroisuutta.

Johtajan osaamisvaatimukset kasvavat, kun puhutaan asiantuntijoiden ja asiantuntijaorganisaation johtamisesta. Useasti on kyseenalaistettu, voiko asiantuntijaa ylipäänsä johtaa. Kyllä voi, mutta se vaatii panostusta. Lavean määritelmän mukaan johtaminen on ihmisiin vaikuttamista ja heidän avullaan pääsemistä kohti haluttua lopputulosta. Nyt on syytä pysähtyä. Ratkaiseva sana lauseessa on vaikuttaminen isolla V-kirjaimella, ei haluttu lopputulos.

Avataan asiaa hieman paremmin. Pohdi hetki, kenellä on suurin vaikutus elämääsi. Vastaus löytyy usein perheestä tai lähimmäisistä ystävistä, harvemmin esimiehestä. Jos haluamme vaikuttaa ihmisiin, meidän tulee aloittaa molemminpuolisen luottamuksen ja kunnioituksen rakentamisesta. Tämä vaihe sivuutetaan organisaatioissa usein valitettavan nopeasti ja itsestäänselvyytenä.

Kun organisaatioissa on käytetty aikaa luottamuksen ja kunnioituksen rakentamiseen, voidaan siirtyä mo-



Miksi joka kerran kun pyydän käsiparia, mukana seuraavat aivot?

tivointiin ja sitouttamiseen, jotka ovat tärkeitä asiantuntijoiden johtamisessa. Yksi motivoinnin keino on jakaa tietoa avoimesti asiantuntijoille. The Premier Business Leadership 2013 tapahtumassa bisnesguru **Malcom Gladwell** totesi, että tiedon jakaminen asiantuntijoille lisää heidän itseluottamustaan.

Johdon tehtävä ei ole antaa lopullisia vastauksia, vaan löytää työyhteisöstä paras kombinaatio ja osaaminen, jolla vastaus saadaan ja tulosta tehdään. Johtaja on sparraava coach, joka auttaa muita tunnistamaan vahvuusalueensa ja kehittämään niitä. Näin saadaan työyhteisön paras potentiaali esiin. Sotšin olympialaisissa yksikään valmentaja ei tehnyt mitalia tuovaa suoritusta, mutta heillä oli suuri merkitys suoritusten lopputulokseen.

Sarjayrittäjä **Mika Mäkeläinen** tiivistää ajatuksen siten, että kyse on kyvystä päästää toinen kuskin paikalle ja tukea häntä suorituksessaan. Helpommin sanottu kuin tehty. Ajattele tilannetta, jossa sinun pitäisi antaa autosi sellaisen henkilön ajettavaksi, johon et välttämättä luota. Onnistuuko se helposti?



KUVA PORIN SATAMA

MAALAI SJÄRKEÄ TUKILAKKOIHIN

Maailma on muuttunut ja globaali maailmankauppa on asettanut Suomen tilanteeseen, jossa kilpailukyky on varsinkin perinteisessä viennissä huonontunut. Lisäksi taantuma ja vahva eurovaluutta vaikeuttavat vientiä.

Suomi on ottanut lisää velkaa ylläpitääkseen hyvinvointia, mutta velanotto on ylittänyt kriittisen rajan. Velan lisääminen ei enää ole järkevää. Hallitus pyrkii saamaan taloutemme kuntoon, mikä vaatii epämiellyttäviä päätöksiä: veronkorotuksia ja palvelujen leikkauksia. Jos haluamme säilyttää hyvinvointivaltiomme, paras keino on kuitenkin saada taloutemme ja kilpailukyky kuntoon.

Suomalaisten palkkakustannukset ovat viimeisen viiden vuoden aikana nousseet eniten koko euroalueella. Tämä on johtanut siihen, että Suomeen on tehty investointeja vähemmän kuin aikaisemmin, suomalaistuotteiden hintakilpailukyky on huonontunut ja valmistusta on siirtynyt maan rajojen ulkopuolelle. Palkkojen maltillisuus on kilpailukyvyllä elintärkeää.

Vientiteollisuuden kustannuksia on lisätty myös lainsäädännöllä. Erityisen merkittäviä ovat EU:n rikkidirektiivin tuomat lisäkustannukset perinteisille vientialoille. Uudet perusteollisuuden

investoinnit Suomeen ovat sen ansiosta entistä epätodennäköisempiä.

Meidän on kaikkien osallistuttava talkoisiin, jotta tilannetta saadaan korjattua. Suomessa vaaditaan nyt uudentyyppistä talvisodan henkeä. Yksittäiset järjestöt ja henkilöt eivät saa panna omia etujaan etusijalle, sillä omien etujen ajaminen saattaa vahingoittaa mahdollisuuksia saada maan talous ja kilpailukyky kuntoon.

Yksi merkittävä ongelma on tukilakot, joilla uhkaamalla työmarkkinajärjestöt haluavat saada omat tavoitteensa läpi. Ne vaarantavat koko Suomen vientiä ja tuontia tilanteessa, jossa ei ole varaa tällaiseen taisteluaseeseen.

Joskus tuntuu, että työmarkkinajärjestöt ajavat enemmän omia etujaan kuin kentän etuja. Se voi johtaa alan työpaikkojen vaarantamiseen, mikä ei ole kenenkään toive.

Lainsäädäntöä tulee muuttaa siten, että lakkoasetta ei voisi enää jatkossa käyttää näin helposti ja kevyin sanktioin. Lakko-oikeus kuuluu perusoikeuksiin, mutta laittomista lakoista saatavien sakkojen tulee olla riittävän korkeita, jotta lakko-oikeutta käytettäisiin harkiten. Tukilakkojen aiheuttamat vahingot ovat

pitkäaikaisia ja niiden takia luottamus Suomen vientitoimituksiin vähenee. Siihen meillä ei ole varaa.

Onko realistista ajatella, että laittomien tukilakkojen sanktioita pystytään lisäämään? Lakimiehet voisivat pohtia, onko mahdollista tehdä sellainen pelote laittomia tukilakkoja kohtaan, että se purisi ja vähentäisi niitä. Kaikkien oikeusperiaatteiden mukaan tahallisesti tai tuottamuksellisesti toiselle aiheutettu vahinko johtaa perinteisesti siihen, että vahingon aiheuttaja on velvollinen korvaamaan aiheuttamansa vahingot. Tällainen ajatus taitaa kuitenkin olla liian vaikea politiikoille, etujärjestöille ja monille muille. Miten näitä vahinkoja mitattaisiin? Entä kuka maksaisi mahdollisen korvauksen ja kenelle?

Me seniorit peräänkuulutamme kaikille osapuolille tervettä maalaisjärkeä. Miksi aiheuttaa tukilakoilla vahinkoa, joka osuu viime kädessä vahingon aiheuttajien omaan nilkkaan? ■

Rolf Sandberg
seniorikillan jäsen

Suomen Laivameklariliiton kunniajäsen

Moni seniorikillan jäsen on tukenut kommentteillaan kirjoituksen tekemistä.

PIIRIT

POHJOINEN PIIRI:

POIKITTAISLIIKENNE ENNEN JÄÄMEREN RATAA

Jäämeri-yhteys pohjoiseen vai poikittaisliikenteen lisääminen? Tammikuun lopulla Oulussa järjestetysä vuoden 2014 Logistiikkafoorumissa avauspuheen piti Oulun kaupunginjohtaja **Matti Pennanen**, jonka teesinä oli logistiikan kasvun tukeminen. Pennasen viesti oli, että osajia alueelta löytyy, kunhan ei jäädä haikailemaan ICT-alan menestysvuosia vaan kehitetään rohkeasti uutta. Logistiikalla on tärkeä rooli kasvun tukemisessa.

Liikenneministeri **Merja Kyllönen** toi puolestaan esille valtion liikennepoliittiset suunnitelmat, joissa pohjoisella on merkittävä rooli logististen yhteyksien muodostajana. Pohjoiskalotin maiden yhteistyön lisääminen ja poikittaisliikenteen hyödyntäminen nähdään tulevaisuuden mahdollisuutena ja tukikohteena ennen Jäämerelle ulottuvan rautatieradan rakentamista.

Norjan markkinoiden tärkeyttä Pohjois-Suomelle tuotiin esille monissa puheenvuoroissa ja keskusteluissa niin logistiikan kauttakulun, alueellisen hightech-osamisen hyödyntämisen kuin matkailunkin näkökulmasta. Liikennepoliittisiin kehittämiskohteisiin lukeutuvat myös Itämeren alueen liikennöinti, Barentsin alueen yhteistyön kehittäminen ja Koillisväylän hyödyntäminen. Lento- ja meriliikenteen lähitulevaisuuden strategioissa pohjoisen kauttakulkusatamien ja lentokenttien merkitys on huomioitu niin kaivosteollisuutta kuin Norjan kasvavia markkinoita tarkastellen.

Logistiikkafoorumin järjesti BusinessOulu, joka vastaa kaupungin koko elinkeinopolitiikan toteutuksesta. Tilaisuuteen oli kutsuttu puhujaksi myös Pohjoisen piirin puheenjohtaja **Marika Tuomela-Pyykkönen**. Hän nosti keskusteluun logistiikan koulutustilanteen pohjoisessa ja kertoi esimerkein, kuinka logistiikan koulutusohjelmia on lakkautettu mm. Oulun yliopistossa ja ammattikorkeakouluissa. Koulutuksen tärkeyteen tulee nyt siksi kiinnittää alueella erityistä huomiota. Logistiikalla on ratkaiseva asema pohjoisenkin kilpailukyvyllä, sillä se edistää ja tukee työvoiman liikkuvuutta, kansainvälistymistä, koulutusyhteistyötä sekä matkailua. ■

Tuija Pahnila

Marika Tuomela-Pyykkönen

HELSINKI-UUDENMAAN PIIRI:

STIPENDI THILMANILLE

Helsinki-Uudenmaan piirin hallitus palkitsi helmikuussa 2014 stipendillä **Stefan Thilmanin** Metropolia Ammattikorkeakoulussa hyväksytyn opinnäytetyön *Kuljetustoiminnan kannattavuuden parantaminen*.



Thilman selvitti työssään Meltex Oy Plasticsin suurimman tehtaanmyymälän kuljetusosaston toiminnan laajuutta, kuljetustoiminnan kustannuksia ja solmukohtia. Hänen tekemänsä kehitysehdotukset eivät edellytä isoja investointeja mutta poistavat tehokkaasti pullonkauloja.

Meltex Plastics on vuonna 1993 perustettu kotimainen yritys, joka on erikoistunut rakennustarvikkeiden valmistukseen, maahantuontiin ja myyntiin. ■

LÄHEMPÄNÄ UUTTA TYÖELÄMÄÄ

Hanki hankintatoimen ylempi AMK-tutkinto

Onko sinulla tradenomin, insinöörin (AMK) tai vastaava ammattikorkeakoulututkinto sekä valmistumisen jälkeen vähintään kolme vuotta työkokemusta? Haluatko laajentaa hankintatoimen osaamistasi?

Opiskele hankintatoimen ylempi ammattikorkeakoulututkinto Metropoliaassa! Tarjoamme sinulle Suomen ainoan hankintatoimen ylempään AMK-tutkinto-ohjelman, josta saat laajat valmiudet organisaation hankintatoimen strategiseen ja operatiiviseen kehittämiseen.

Koulutus on työelämälähtöistä ja se toteutetaan joustavasti arki-iltaopintoina. Opinnot on suunniteltu suoritettavaksi tradenomeilla 2,5 vuodessa ja insinööreillä 1,5 vuodessa työn ohessa, ja ne alkavat syksyllä 2014. Tutustu ohjelmaan ja hae nyt!

**Aikuiskoulutuksen
yhteishaku 3.3.-1.4.2014**
metropolia.fi/haku

 **Metropolia**

Kulttuuri, liiketalous, sosiaali- ja terveysala, tekniikka ja liikenne

KALENTERI 2014

MAALISKUU

25.3.

Keski-Suomen piiri:

Logistiikan vierailuluento

26.-27.3.

Strategisen ostajan parhaat käytännöt

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

HUHTIKUU

1.-2.4.

Oston lakiasiat

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

1.4.

Keski-Suomen piiri:

Logistiikan vierailuluento

2.4.

Terveydenhuollon Logistiikkapäivä 2014

Hotelli Haaga, Helsinki

7.4.

Hankintafoorumin round table:

epäsuorien hankintojen haltuunotto
Hotelli Haaga, Helsinki

8.-9.4., 13.-14.5. ja 3.-4.6.

Oston peruskurssi

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

10.4.

LOGYn kevätkokous ja foorumi-ilta

Wanha Satama, Helsinki

10.4.

Logistics 14

Wanha Satama, Helsinki

23.4.

Kuljetuspalvelujen ostaminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

24.4.

Logistiikan mittarit

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

TOUKOKUU

6.5.

Hankintafoorumin tapahtuma

Helsinki

7.-8.5.

Tuontikaupan perusteet

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

8.5.

Varasto- ja materiaalinkäsittelypäivä

Rantasipi Aulanko, Hämeenlinna

14.-15.5.

Toimitusketjun hallinnan perusteet

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

21.-22.5.

Toimitusketjun hallinta ja kehittäminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

23.5.

Hankintafoorumi: Case Orkla:

ostokustannusten näkyvyys ja hankintatoimen säästöjen mittaaminen
Musiikkitalon ravintola, Helsinki

28.5.

Oston sopimukset: Tee kerralla oikein!

Hotelli Haaga, Helsinki

KESÄKUU

3.-4.6.

Tuloksellinen neuvottelutaito

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

3.-5.6.

PulPaper 2014

Helsingin messukeskus, Helsinki

4.-5.6.

Hankintojen johtaminen ja kehittäminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

www.logy.fi/seminaarit

VARASTO- JA MATERIAALINKÄSITTELYPÄIVÄ

8.5.2014 klo 12.00-17.10

Rantasipi Aulanko, Hämeenlinna

Teema: Kehittäminen, kasvu ja kilpailukyky sisälogistiikassa

Ohjelmassa on neljä mielenkiintoista luentoa ja vierailu Lidl:n Janakkalan jakelukeskukseen.

Suomen Transval Oy:n toimitusjohtaja Risto Vilo avaa koulutuksen, perehdytyksen ja urapolkujen merkitystä yrityksen kilpailukykyyn ja kehityksen avaimina, casena Suomen Transval. Harri Vähävihi, SCM Director, **Rautaruukki Oyj**, kertoo miten varastojen avulla saa joustoa ja tehokkuutta toimitusketjuun. Riku Sirénin (**Megahub Development Oy**) esityksen aiheena on Toimitilojen nelikenttä logistiikkatoimintojen tuottavuuden kehittämisessä. Lisäksi tapahtuman puhujana on Anssi Thureson **Lidl**:stä.

Lidl:n yritysvierailuun mahtuu vain rajoitettu määrä osallistujia, joten **varaa paikkasi nopeasti!**

**KEHITY, NIIN
MENESTYT.**

LOGY

LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU NYT:
www.logy.fi/seminaarit

KEHITY, NIIN MENESTYT.

KOULUTUKSIA KEVÄÄLLÄ 2014

Strategisen ostajan parhaat käytännöt	26.- 27.3.
Oston lakiasiat	1.-2.4.
Tee tulosta johtamalla tilaus-toimitusketjua	3.4.
Oston peruskurssi	8.-9.4., 13.-14.5. ja 3.-4.6.
Kuljetuspalvelujen ostaminen	23.4.
Logistiikan mittarit	24.4.
Tuontikaupan perusteet	7.-8.5.
Toimitusketjun hallinnan perusteet	14.-15.5.
Toimitusketjun hallinta ja kehittäminen	21.-22.5.
Oston sopimukset - Tee kerralla oikein!	28.5.
Tuloksellinen neuvottelutaito	3.-4.6.
Hankintojen johtaminen ja kehittäminen	4.-5.6.

SEMINAAREJA KEVÄÄLLÄ 2014

Terveystenhuollon logistiikkapäivä	2.4.
Varasto- ja materiaalinkäsittelypäivä	8.5.

ILMOITTAUDU
MUKAAN NYT!

Tutustu sisältöihin www.logy.fi

Käymistäni kursseista
yksi parhaista.

LOGY

LOGY RY ■ OTA YHTEYTTÄ, ME PALVELEMME!

SUOMEN OSTO- JA LOGISTIikkAYHDISTYS LOGY RY ■ NUIJAMIESTENTIE 3 A ■ 00400 HELSINKI
yhdistys@logy.fi ■ www.logy.fi ■ puh. 044 336 7083



KOLUMNI JOHANNES KOROMA

KIRJOITTAJA ON RASKAAN SARJAN TEOLLISUUSVAIKUTTAJA JA JOURNALISTI

Yhtiöittäminen paljastaa heikot satamat

Satamat ovat kunnille yhtä tärkeitä kuin oma tulitikkutehdas oli itsenäiselle Suomelle sata vuotta sitten. Satamat ovat kiihkeä osa kunnallispolitiikkaa ja aluepolitiikkaa. Ne kohottavat päättäjien itsetuntoa, jota vahvistetaan edelleen muokkaamalla ne näyttämään kannattavilta.

Suuri mullistus alkaa Suomessa, kun kaikki kunnallisetkin satamat on yhtiötettävä vuoden loppuun mennessä. Nyt edes satamien omistajat eivät tiedä, kuinka moni satama kannattaa oikeasti, ulkopuolisista puhumatkaan. Yhtiöittäminen paljastaa tulosluvut.

Muutos aiheuttaa syviä muutoksia satamien taloudenpitoon ja mullistaa niiden tulevaisuuden. Kun satamayhtiöiden taloudenpito muuttuu läpinäkyväksi, velat ja varat on näytettävä, johtamisen vastuu kasvaa ja konkurssin uhka vahtii kannattavuutta. Poliitikoilla on edessään tuskallinen päätös, kun satamayhtiö pitää pääomittaa ja sen elinkelpoisuus arvioida.

Suomen noin 50 satamasta suurin osa on kuntien omistuksessa. Teollisuuden mielestä puolet satamista joutaisi pois, sillä 12 suurimman sataman kautta kulkee 90 prosenttia koko Suomen noin 90 miljoonan tavaratonnin liikenteestä.

Porvoon öljysatama kuljettaa viidenneksen koko postista. Metsäteollisuuskin tarvitsee vain muutamia satamia.

Vaikeudet kohtaavat pieniä satamia, joilla on paljon velkaa, vähän asiakkaita ja alhaiset palvelumaksut. Monia niistä on kehitetty osana kuntien elinkeinopolitiikka julkisen verotuen varassa.

Kun heikosti kannattava satama yhtiötetään, sen tasetta on vahvistettava. Tuskinpa kunnat mieluusti ottavat niiden velat kantaakseen. Velkoja vastaan on oltava varallisuutta, eikä siihen nosturien ja varastojen omistaminen yksin riitä. Voi olla vaikea päättää, siirretäänkö esimerkiksi satamien maapohja niiden omistukseen.



Vaikeudet kohtaavat pieniä satamia, joilla on paljon velkaa ja vähän asiakkaita.

Kilpailu satamien kesken kiristyy. Niiden elinkelpoisuus mitataan reaaliajassa. Osa kuihtuu ja osa yhdistyy HaminaKotkan tavoin. Sitä voisi suositella vaikkapa Perämeren satamille. Päätökset kehittämisestä ja erikoistumisesta tehdään satamayhtiön hallituksessa eikä enää kunnanhallituksessa.

Siksi satamat tarvitsevat osaavia toimitusjohtajia. Ylimiehitettyjen satamien kustannustehokkuutta on parannettava. Siitä ei AKT ilahdu.

Satamien tulevaisuuteen vaikuttavat myös EU:n ympäristömääräykset kuten rikkidirektiivi. Kuljetus- etäisyyksiä ja satamakäyntien lukumäärää on arvioitava tarkemmin. Tuonti- ja vientikuljetusten yhdistäminen samaan satamaan siirtäisi osan kuljetuksista raiteille.

EU on määritellyt Suomesta manner-Eurooppaan kaksi liikenteen ydinverkkoa, E18-yhteyden Ruotsin kautta ja Baltian reitin Tallinnan kautta. Niiden varrella on vain kolme ydinsatamaa: HaminaKotka, Helsinki ja TurkuNaantali.

Liikenneministeriön tuore meriliikennestrategia vahvistaa, ettei merikuljetuksille ole vaihtoehtoa suurten tavaramäärien kuljetuksessa. Maantiedettä ei voida muuttaa, mutta satamien kustannustehokkuuteen voidaan sentään vaikuttaa omilla toimenpiteillä. Parantamisen varaa on paljon.

Because you need your time for business. Not for travel.



Deutsche Messe

Saksan Messut Oy, Puh. (09) 6122 1213, 050 382 6256, riitta.ahqvist@dfhk.fi

The world's leading fair
for intralogistics

CeMAT

HANNOVER - GERMANY
19 - 23 MAY 2014

cemat.com

Delivering solutions. **DB SCHENKER**

Kun haluat logistiikalta enemmän



Varastointi ja sen lisäarvopalvelut ovat tilaus-toimitus-ketjun ratkaiseva lenkki. Me DB Schenkerissä tarjoamme alan kokonaisratkaisut ja kehitämme toimintaamme asiakkaan eduksi. Panostamme laadun varmistamiseen, ajanmukaisiin varastotiloihin ja tietojärjestelmiin sekä lisäarvopalvelut hallitsevaan henkilökuntaan. **Kuinka voimme auttaa sinua? Soita 010 520 01.**

www.dbschenker.com/fi

EUROPORTS

TÄYDEN PALVELUN SATAMAOPERAATTORI



EUROPORTS - RAUMA - PIETARSAARI
info@euroports.fi, www.euroports.com
02 - 831 21