

OSTO & LOGISTIIKKA ¹ 2015



Helsinki - Tallinna - Eurooppa

365 päivää
vuodessa

 **09** lähtöä
päivässä

tallinksilja.com/cargo | cargo.sales@tallinksilja.com

puh. +358 203 74266

 **TALLINK**



ISO 14001:2004
environmental
certificate
by Lloyds Register

SILJA LINE 

10 TEOLLISUUS
PAINEESSA

PIENET JA VAIKEAT
SARJAT KANNATTAVAT

18 ONPAS
HILJAISTA

SUOMI ON PIENI
LENTORAHDISSA

24 JÄTE KULKEE
ASENTEELLA

JOTTA SUOMI EI
HUKKUISI ROSKAAN

ATLET
by UNICARRIERS

MUUTTI TYÖERGO- NOMIAN

“Todistettu –jälleen kerran.
Tulokset osoittivat Atlet Tergo trukki-
tarjoavan ergonomisemmat työasennot
kuin kilpailijansa.”

Anna-Lisa Osvalder
professori, Human Machine Systems
Chalmers University on Technology

-PYSYVÄSTI.

Kysy lisää asiantuntijoiltamme:
Juha Jaakola 050 353 6444
Ville Jokela 040 837 5084
Risto Maaniemi 0400 114 248



Katso lisää www.trukki.fi

LOGV CONFERENCE 5.-6.2.2015

www.rotator.fi

ROTATOR



24

MINÄ OLEN PALVELU- AMMATISSA

Valle Tuomi ja hänen työkaverinsa pitävät huolta siitä, ettei Suomi huku roskaan. Tuomi sanoo, että työ maistuu paremmin, kun jätteiden kuljettamiseen suhtautuu palvelevalla asenteella.



10

NOKIA JÄTTI, PIENET TULIVAT



18

LENTORAHTI SIVUUTTAA SUOMEN

- 4 PÄÄKIRJOITUS
- 6 UUTISIKKUNA
- 8 AITIOPAIKALLA: ISMO OJANEN
- 30 NESTE OIL: VÄHÄRIKKISTÄ DIESELIÄ RIITTÄÄ LAIVOILLE
- 34 LINDSTRÖM KIRII LUJAN LOGISTIIKAN AVULLA

- 40 YRITYSKAUPAT HYYTYVÄT KOVIIN HINTAPYYNTÖIHIN
- 44 KOLUMNI: MENTORI TEKEE AMMATTILAISEN
- 46 UUDET TUOTTEET
- 48 UUDET IHMISET
- 49 TAPAHTUMAKALENTERI

- 50 KOLUMNI: KOULUTUS ON INVESTOINTI
- 52 MIELIPIDE: LOGISTIikka MAKSAA LIIKAA
- 54 KOLUMNI: BERNSTEININ OPPIPOJAT

OSTO & LOGISTIikka

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti

ISSN 2341-7374 (PAINETTU) ISSN 2341-7382 (VERKKOJULKAISU) 20. VUOSIKERTA. PÄÄTOIMITTAJA MARKKU HENTTINEN/LOGY RY, TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ TERHO PUUSTINEN/PURE MEDIA COMPANY, TOIMITUSSIHTEERI MARIKA JAVANAINEN/JUTTUTOIMISTO HELMI, AD TOMI KUJANSUU/FATHER. 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

Ikäsyryjäntä pitää pysäyttää

NO NIIN, olen pahoillani.

Osaamista ja palveluksiasi ei enää tarvita. Ymmärräthän, taloudellinen tilanne on vaikea, ja meidän on leikattava kuluja jotta selviämme.

Tässä ei ole tietenkään mitään henkilökohtaista. Olet tehnyt hyvää työtä, mutta toimintojen uudelleenjärjestelyissä tehtäväsi on päätetty lakkauttaa. Kiitos ja näkemiin!

NUORI JOHTAJA on hoitanut kädet vavisten hänelle annetun tehtävän. Yrityksen ylempi johto on näin linjannut. Homma on hoidettu.

Yt-neuvottelut ovat yritysten arkea ja niiden määrä näyttää kasvavan myös julkisella sektorilla. Neuvotteluille tyypillistä on se, että irtisanomiset painottuvat kokeneisiin ammattilaisiin, jotka ovat toimineet vaativissa asiantuntija- ja johtotehtävissä.

Päätöksenteossa ratkaisevaa näyttää olevan yli 50 vuoden ikä. Toinen raskauttava seikka on kokeneiden ansiotasoa, joka on korkeampi kuin työuraansa aloittavilla kollegoilla.

KUN IRTISANOTAAN kokeneita tekijöitä, säästöeurot voidaan maksimoida ja irtisanottavien määrä minimoida. Kokeempien osajien irtisanominen on kuitenkin niin sanottua hölmöläisten matonkutomista.

Ikäsyryjäntää näkyy myös rekrytointitilanteissa, vaikka rekrytoijat eivät itse välttämättä tiedosta asiaa.

Otetaan esimerkki 40-vuotiaasta johtajasta, joka on rekrytoimassa avainhenkilöä itselleen. Taustalla vaikuttavat yrityksen HR:n tavoitteet: terveestä ikärakenteesta on pidettävä huolta.

On muodostettu käsitys ihanteellisesta henkilöstä, koke-mustaustasta ja ikäprofiilista. Lukuisten hakemusten joukosta rekrytointikonsultti seuloo parikymmentä potentiaalista henkilöä, joista valitaan esihaastateltavat. Iäkkäämpien hakijoiden työhistoriassa näkyy monenlaista työkokemusta eikä profiili ole välttämättä suoraviivainen.

Rekrytoivan yrityksen edustajien haastatteluun pääsee

vain muutama hakija, joista soveltuvuustestien jälkeen tehdään lopullinen valinta. Kuka uskoo, että yli 50-vuotias ammattilainen voi tulla valituksi tällaisesta prosessista?

KUKA TAHANSA yritysjohtaja ymmärtää kustannussäästöjen ja leikkausten lyhytkestoisuuden. Kaikki tietävät, että menestyksen ratkaisevat tyytyväiset asiakkaat, liikevaihto ja kannattava kasvu.

Mutta miten sitä tehdään? Onko Suomella varaa hukata valtavaa osaamispääomaa kustannussäästöjen nimissä?



Raskauttavia seikkoja ovat yli 50 vuoden ikä ja korkea ansiotasoa.

Osaamisella ja innovatiivisuudella luodaan uusia ja parempia palveluita. Osaamisessa tarvitaan nuorten ammattilaisten tuoreinta tietoa.

Kokeempi ammattilainen ymmärtää paremmin liiketoiminnan ja työelämän yleisiä lainalaisuuksia kuten organisaatioiden ja ihmisten yhteistoimintaa sekä käyttäytymistä. Asiakassuhteiden hoidossa kokemuksen ja osaamisen arvo korostuu, eikä innovatiivisuus ole iästä kiinni.

Lähtökohtaisesti kunkin työntekijän työpanoksen pitäisi tuottaa yritykselle enemmän lisäarvoa kuin mitä ovat henkilön palkkakustannukset.

Eikö henkilöä irtisanottaessa siten poistu yrityksestä muutakin kuin palkkakustannukset? Toivottavaa on, että tulevaisuudessa yritysten päätöksenteossa nähdään koke-
neemmat ammattilaiset menestyksen mahdollistajina eikä kustannuspositioina. ■

KOKONAISRATKAISUT YHDESTÄ PAIKASTA

Monipuoliset järjestelmät
varastointiin ja tuotantoon



SSI Schäfer
Update-asiakaslehti

SSI SCHÄFER

BIOPOLTTOAINEET LENTOLIIKENTEeseen

► Tuoreen selvityksen mukaan Suomella on hyvät valmiudet käyttää biopolttoaineita laajasti lentoliikenteessä. Suurin haaste on käytön kannattavuus, sillä biopolttoaine on tällä hetkellä selvästi fossiilista lentopolttoainetta kalliimpaa.

Liikenne- ja kuntaministeri **Paula Risikon** mukaan biopolttoaineiden käyttö lentoliikenteessä vahvistaisi Suomen maakuvaa puhtaan teknologian ja biotalouden innovatiivisena edelläkävijänä.

Esiselvityksen teettivät liikenne- ja viestintäministeriö, työ- ja elinkeinoministeriö, Finnair, Finavia ja Neste Oil. ■



SÄHKÖBUSSIT TULEVAT

► Kaupunkibussi on henkilöautoa otollisempi sähköistämisen kohde, koska bussin käyttöaste on moninkertainen. Niiden toimintamatka on myös ennakoitavissa, jolloin riittävän akkukapasiteetin määrittäminen on helppoa. Kaupungeissa sähköbussin etuja ovat päästöttömyys ja hiljaisuus, korkea energiatehokkuus ja halpa käyttövoima.

Sähköbusseille etsitään nyt yleiskäyttöistä latausstandardia, jotta niiden laajamittainen käyttöönotto olisi mahdollista.

VTT osallistuu meneillään olevaan ZeEUS-hankkeeseen, joka pyrkii nostamaan sähköbussit nykyistä merkittävämpään osaan kaupunkien joukkoliikenteessä. Yksi hankkeeseen liittyvä kokeilu toteutetaan Espoossa. ■

”Yksi biokaasun liikennekäyttöä tukeva seikka on, että sitä voidaan käyttää myös raskaassa liikenteessä. Siihen sähkö ei sovellu yhtä hyvin.”



Diplomi-insinööri **Ville Uusitalo**, Lappeenrannan teknillinen yliopisto.

SPLIT OSTI AJELON

► Amerikkalainen Split Technology osti espoolaisen teknologia-alan startup-yritys Ajelon.

Ajelo on rakentanut kehittyneen reititys-algoritmin, joka mahdollistaa matkojen jakamisen lähtöosoitteen ja määränpään perusteella. Ohjelma optimoi matkan keston, etäisyyden ja hinnan. Ajelon teknologiaa käytetään muun muassa Helsingissä Kutsuplus-palvelussa. ■

NURMINEN VIE LEVEÄSTI EUROOPPAAN

► Nurminen on saanut kattavat yleisluvat leveille kuljetuksille Eurooppaan. Kohdemaasta riippuen yritys voi kuljettaa jopa 3,5 metriä leveitä kuormia muutaman päivän varoitusajalla. Palvelu sopii erinomaisesti kiireisille lähetyksille, lentorahdille tai tavaroiden siirrolle Keski-Euroopan vientisatamiin. ■

KOTIPESU EI AINA RIITÄ

►Valtaosa eurooppalaisista pesee työvaatteensa kotipyökin seassa, vaikka se saattaa heikentää työvaatteiden suojaavia ominaisuuksia, kuten palosuojausta sekä kemikaalien hylkimistä. Yli 90 prosenttia työntekijöistä olettaa työvaatteiden olevan puhtaita kotipesun jälkeen, vaikka vaatteisiin on voinut jäädä jäämiä vaarallisista aineista.

Marraskuussa 2014 julkaistuun tutkimukseen osallistui 400 vastaajaa Belgiasta, Puolasta, Saksasta ja Isosta-Britanniasta. Tutkimuksen toteutti Euroopan tekstiilipalvelujärjestö ETSA.

Suomessa suurin osa työvaatteista pestään teollisesti, mikä parantaa turvallisuutta ja pienentää hygieniariskejä. ■



ITELLALLE UUSI VERKKOKAUPAN VARASTO

► Itella Logistiikka valitsi SSI Schäferin uuden verkkokaupan varastonsa toimittajaksi.

Itellan varasto on toimintavalmis kesäkuussa 2015. Se on ensimmäinen täysin automatisoitu sähköisen kaupankäynnin varasto Suomessa. ■

TYÖN IMUSTA TUOTTOA

► Työpaikoilla kannattaa siirtää ajatus toimimattomista asioista siihen, mikä toimii ja on hyvin. Työn imua kokeva työntekijä voi hyvin sekä fyysisesti että psyykkisesti. Organisaatiolle tällaiset työntekijät aiheuttavat vähemmän poissaoloja ja enemmän tuottavuutta.

Työn imua ei pidä sekoittaa flow-tilaan, hetkelliseen huippuvireeseen. Kyse on pysyvämistä tarmokkuuden, omistautumisen ja upoutumisen tunteista.

Työterveyslaitoksen tutkimus osoitti, että työn imun ja tuottavuuden välillä on vahva myönteinen yhteys. ■



HARVA OSAA OSTAA MARKKINOINTIA

Useimmissa suomalaisyrityksissä markkinointihankinta on lähes tuntematonta. Mitä menetetään, kun hankinta ja markkinointi eivät kohtaakaan?

Yritykset menettävät paljon enemmän kuin kustannussäästöjä. Markkinoinnilla luotava lisäarvo ja kilpailuetu jäävät monelta saamatta.

Vahvoja väitteitä, mutta **Ismo Ojanen** seisoo niiden takana. Ojanen tietää, mistä hän puhuu. Hänen yrityksensä Beaufort Marketing

Procurement on erikoistunut markkinointihankinnan konsultointiin - ainoana Pohjoismaissa.

Markkinointihankinta ei tarkoita samaa kuin epäsuorat hankinnat. Liikematkoja ja toimistotarvikkeita ei voi verrat mainonnan tuotantoon ja kampanjasuunnitteluun. Mutta eivätkö markkinoijat osaa itse tehdä hankintojaan?

- Tarve markkinointihankinnalle syntyi 1990-luvulla, kun isoissa amerikkalaisissa kulutustavarayhtiöissä huomattiin, että mainos- ja mediatoimistojen kustannukset olivat kasvaneet nopeammin kuin kuluttajahintaindeksi, Ojanen kertoo.

Kuluja oli pakko ryhtyä kontrolloimaan.

Oppiin Nokiaan

Aluksi kuluja suitsittiin käyttämällä epäsuoran hankinnan työkaluja, mutta toivottua tulosta ei syntynyt. Näin tehtiin myös Nokiassa, joka kysyi Ojasta 2005 vetämään yhtiön kuluttajatuotebisneksen markkinointihankintaa Aasiaan.

- Olin tuolloin ollut parikymmentä vuotta töissä eri mainostoimistoissa Euroopassa ja Kaukoidässä. Tunsin myös Nokian tilanteen, koska Nokia oli asiakkaani.

Siitä alkoi molemminpuolinen oppiminen. Ojaseksi oli opittava hankintaa. Hankinnan ammattilaisten oli puoles-

taan sisäistettävä, että markkinointi ei ole pelkkä kustannus vaan investointi, jolle pitää pystyä laskemaan myös tuotto.

Nokiassa kuluttajatuotebisneksen markkinointihankinta kehittyi strategiselle tasolle asti. Tällä hetkellä markkinointihankintaa tehdään vain muutamassa suomalaisyrityksessä, ja niissä vasta pyritään strategiatasolle. Niissä hankinta osallistuu markkinoinnin hinta- ja sopimusneuvotteluihin, mah-



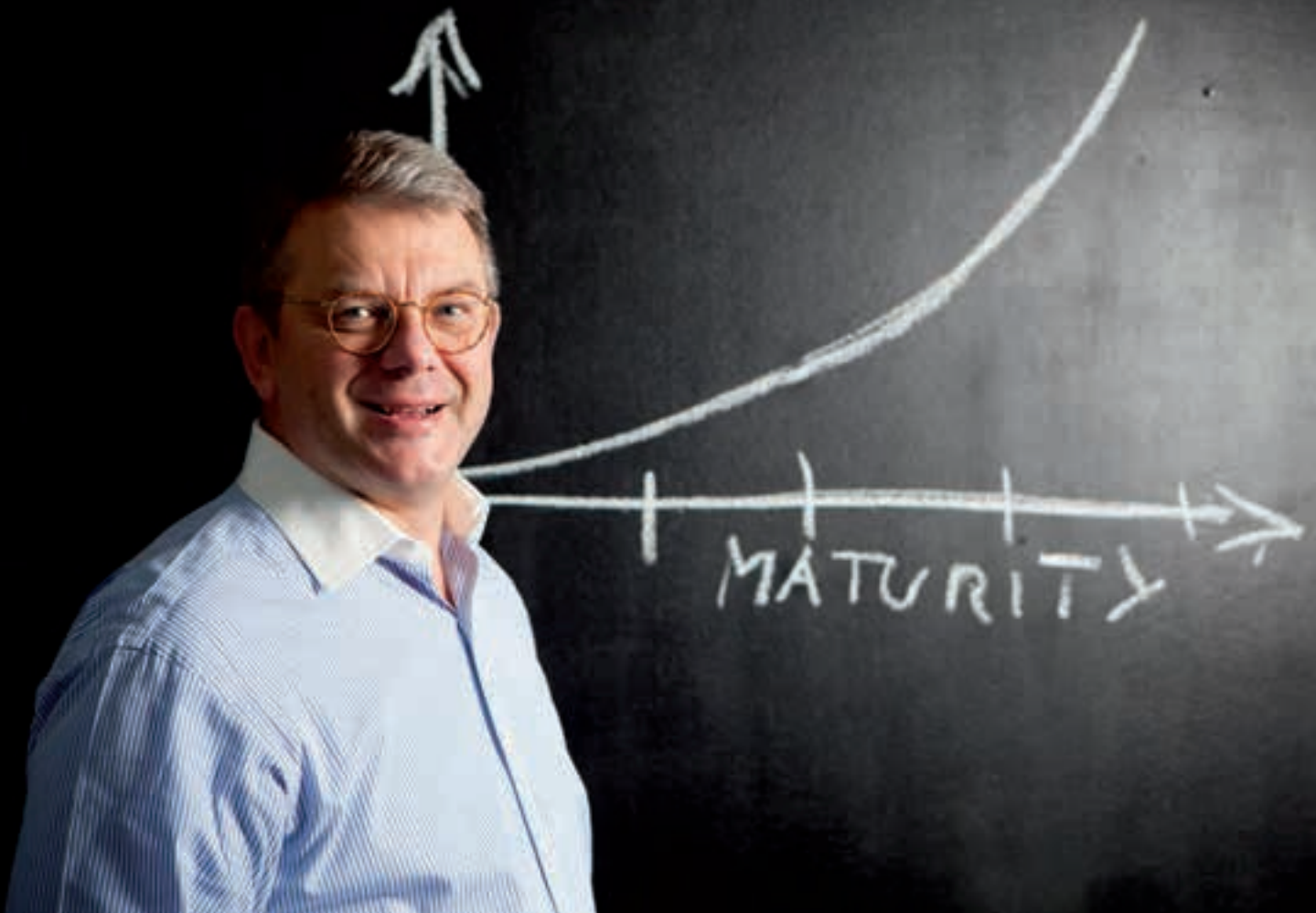
Markkinointihankinta on Suomessa kymmenen vuotta jäljessä.

dollisesti myös toimittajan valintaan. Myös hankintaprosessit on räätälöity markkinoinnin tarpeiden mukaisiksi.

Hankinnan optimointia

Strategiatasolla päästään kiinni siihen 80 prosenttiin hankinnan arvosta, johon taktisen tason työkalut eivät yllä. Hintaneuvottelut, kilpailuttamiset ja kulujen seuranta ovat vain osaoptimointia.

- Strategiatasolla hallitaan markkinoinnin toimitukset-



Konsultti Ismo Ojanen mielestä markkinointi on aina investointi, jolle pitää pystyä laskemaan myös tuotto. Siksi sitä ei hankita samalla tavalla kuin toimistotarvikkeita.

juua tai oikeastaan verkkoja, sillä markkinoinnissa on mukana yleensä suuri määrä keskenään ja ketjuissa toimivia toimittajia, Ismo Ojanen kertoo.

Käytännössä strategiataso tarkoittaa, että säästöjä ja tehotomasti käytettyjä markkinointi-investointeja suunnataan uudelleen tuottaviin kohteisiin. Markkinointi-investointien optimointi edellyttää, että hankintaihmiset ymmärtävät markkinoinnin kokonais kuvan, *big picture*.

Suomessa ollaan kymmenisen vuotta jäljessä isojen kansainvälisten yritysten markkinointihankinnasta. Suomalaisyritykset ovat kuitenkin niin pieniä, että niissä ei riitä resursseja markkinointihankinnan kategoriajohtamiseen. Siksi markkinointihankinta usein lisätään jostakin muusta kategoriasta vastaavan hankintapäällikön toimenkuvaan.

Oppia on kuitenkin saatavilla. LinkedIn-palveluun on perustettu markkinointihankinnasta kiinnostuneille ryhmä, joka kokoontuu neljästä viiteen kertaan vuodessa. Jokaisen kokoontumisen alussa on presentaatio, jonka jälkeen keskustellaan.

- Viime kerralla Purchasing business services -kirjan kirjoittajat kertoivat meille kirjastaan. Sen jälkeen keskustelimme markkinointihankinnan roolista Business services -kokonaisuudessa, Ojanen kertoo. ■

PALUUMUUTTAJA

ISMO OJANEN on viestintää pääaineenaan opiskellut valtiotieteen maisteri. Mainosala tuli tutuksi jo opiskeluaikana. Työ vei ulkomaille vuonna 1997.

Ojanen johti mainostoimistoketjuja Kiinassa, Singaporessa ja Englannissa. Nokian markkinointihankintaa hän veti vuodesta 2005. Vuonna 2012 Ismo Ojanen lopetti Nokialla ja perusti oman yrityksen.

- Tärkein syy Suomeen paluuseen oli perheemme iltatähti. Tytär oli paluumuuton aikoihin kymmenvuotias ja halusimme hänestä suomea puhuvan suomalaisen.

Suomessa Ojanen mielipuhuaa ovat metsätyöt. Hän nauttii myös suomenkielisen kirjallisuuden lukemisesta.

Solifer-tuotemerkkiä Suomessa hallinnoivan Solo Internationalin toimitusjohtaja Jari Komulainen esittelee senioripyörä Trikea.



NOKIA LÄHTI, **PIENET TULIVAT**

Joustavuus, läheisyys ja hyvät kumppanit. Jari Komulainen kertoo, miksi Suomessa kannattaa valmistaa tavaroita, jotka poikkeavat hieman tavallisuudesta.



Atte Suominen on juuri pakannut senioripyörä Triken. Iso pyörä tarvitsee ison laatikon.



S

alosta löytyy tilaa ja tekijöitä, kun Nokia on poistunut. Tyhjentyneissä teollisuuskiinteistöissä tehdään nyt Soliferin pyöriä ja Novitekin ulkoporealaita.

Polkupyörien kokoaminen vaatii tilaa. Edullinen hallitila oli yksi syy, miksi Soliferin polkupyöriä ryhdyttiin valmistamaan juuri Salossa. Salo on myös logistisesti hyvä paikka.

- Polkupyörän osia valmistavat suomalaiset alihankkijamme toimivat tässä lähellä, Rymättylässä ja Pohjanmaalla, kertoo Solifer-tuotemerkkiä Suomessa hallinnoivan Solo Internationalin omistaja ja toimitusjohtaja **Jari Komulainen**.

Solo International toimittaa kaikki tuotannossa tarvittavat osat ja komponentit Salon tehtaalle. Tehtaan puolestaan omistaa salolainen perheyhtiö SP-Bikeservice, joka myös palkkaa työntekijät.

Soliferin jalkajarrullisia polkupyöriä on valmistettu Salossa nyt vuoden ajan. Lastenpyörät, tempupyörät sekä maasto- ja maantiepyörät tehdään edelleen Kaukoidässä ja Itä-Euroopassa. Taiwaniin on jo kehittynyt polkupyöräosaamisen keskus, ja siellä pystytään valmistamaan suuria pyörämääriä.

Suuri tavara on kallis kuljettaa

Salossa Soliferin klassikkopyörä kootaan 65 osasta. Niistä kymmenkunta on peräisin paikallisilta alihankkijoilta, muun muassa pinnat, ketjun- ja lokasuojat sekä ohjaustangon kah-

Jari Komulainen uskoo, että suomalaiset haluavat ostaa suomalaiseen säähän ja vartaloon sopivia pyöriä.



Yhden senioripyörän rahti Kaukoidästä maksaa noin sata euroa.

vat. Suomalaiset alihankkijat eivät kuitenkaan pysty toimitamaan esimerkiksi polkupyörien runkoja. Ne hankitaan Kiinasta ja Taiwanista.

Polkupyörä onkin kansainvälinen palapeli. Suomalaisen osien ja Kaukoidässä tehdyn rungon lisäksi satula tulee Italiasta, lukko Hollannista, vaihteet Singaporesta ja renkaat Tšekistä. Miksi näitä polkupyöriä ei koota halvemman työvoiman maassa?

- Palkkakustannukset ovat Suomessa suuret. Mutta myös rahtikustannukset ovat suuria, kun isokokoisia tavaroita kuljetetaan pitkiä matkoja, Komulainen kertoo.

Komulainen myöntää, että myös sillä oli merkitystä, että Helkama päätti palauttaa Jopojen valmistuksen Suomeen.

Soliferin kolmipyöräinen senioripyörä Trike on varsin suurikokoinen, koska siinä on takapyörien välissä tilava



Huono taloustilanne ei vähennä pyöränostohaluja.

kuljetuslaatikko ruokaostoksia varten. Triken kuljettaminen Kaukoidästä tulisi kalliiksi, sillä polkupyöriä mahtuu yhteen konttiin vain kuutisenkymmentä. Yhden senioripyörän rahiti maksaisi noin sata euroa. Tavallisia klassikkopyöriä toki konttiin mahtuisi enemmän.

Rahtikulut eivät kuitenkaan selitä kaikkea. Suomessa polkupyöriä valmistavat Soliferin ja Helkaman lisäksi myös Tähtipyörä ja Rossano. Onko suomalaisuus myyntivaltti?

Komulainen myöntää, että suomalaisuudella on suuri merkitys. Peruspolkupyörän ostaja haluaa Suomen säähän ja suomalaiselle vartalolle mitoitettun pyörän.

Huono taloustilanne ei vähennä pyöränostohaluja. Nimitään 1990-luvun laman aikaan myytiin ennätysmäärät polkupyöriä. Suomessa valmistettu pyörä ei ole liian kallis, vaikka se ei ole kaikkein halvin.

Kaksipyöräiset kootaan käsin

Kauppiaalle on tärkeää, että myytäväksi saadaan laadukkaita pyöriä juuri silloin, kun niitä tarvitaan.

Polkupyörä on sesonkituote, mikä näkyy tehtaalla. Kesään ja kesän pyörien kokoonpano alkaa joulukuussa, ja sil-



Jesse Koiranen testaa MiniBmx:n toimivuutta. Bikeservice on halunnut palkata erityisesti nuoria, koska heille ei löydy Salosta muita töitä.

loin tehtaalla on parhaimmillaan viitisentoista kokoajaa. Tarvittaessa myös tehtaan toimitusjohtaja **Tapio Palomäki** astuu tuolloin mukaan remmiin. Polkupyörien kokoajat ovat enimmäkseen nuoria.

- Olemme palkanneet nuoria, koska täällä Salossa heidän on vaikeaa saada töitä. Kouluttamamme nuoret ovat pärjänneet mainiosti, Palomäki kertoo.

Kokoamistyö sopii käsistään käteväälle eikä ole yksitoikkoista. Työntekijä kokoaa useita vaiheita, usein koko pyörän alusta loppuun. Autotehtaista tutut robotit ja automaatio eivät ole vielä käytössä kaksipyöräisten kokoonpanossa.

Palomäki on vierailut kymmenissä polkupyörätehtaissa ympäri maailmaa. Suurimmissa tehtaissa töitä tehdään liukuhinnan tahdissa, mutta valtaosa tehtaista on Bikeservicen tavoin pieniä ja paikallisia.

Polkupyörien kokoonpanoon ei ole juuri olemassa valmi-

ta laitteita ja koneita, joten Salossakin käytetään itse valmistettuja tai valmistutettuja koneita ja laitteita.

- Olen toiminut polkupyöräalalla 35 vuotta ja uskallan sanoa, että kehittämämme ratkaisut ovat tehokkaita ja innovatiivisia. Ne toimivat hyvin tämän kokoluokan tehtaassa, Palomäki kertoo.

Tehtaassa valmistuu joka vuosi noin 10 000 Soliferin polkupyörää. Määrä on pieni verrattuna Suomessa vuosittain myytävään 250 000 pyörään. Niistä valtaosa on valmistettu muualla kuin Suomessa.

Porealtaista lokasuojiin

Samassa teollisuuskiinteistössä toimii polkupyörätehtaan lisäksi toinenkin tehdas. Novitek-ulkoporealtaita on valmistettu Salossa jo parin vuoden ajan. Viime vuonna altaita valmistui pitkälti yli 100 ja tänä vuonna määrä jo noin 300.

MITEN SUOMESSA KANNATTAA VALMISTAA?

Suomen teollisuuden liikevaihdon osuus bruttokansantuotteesta on pudonnut 2000-luvulla reilusta 25 prosentista alle 15 prosenttiin.

Yksi syy on teollisuuden rakenne. Kymmenen suurinta teollisuusyritystä tuottaa yli puolet teollisuuden liikevaihdosta. Siksi yksittäisen suuryrityksen vaikeudet näkyvät liikevaihto- ja työllisyystilastoissa painavammin kuin esimerkiksi Saksassa.

Saksan vakaan talouden ja hyvän työllisyyden yhtenä perustana ovat pienet ja keskisuuret teollisuusyritykset, **Mittelstand**. Viime vuosina teollisuuteen on syntynyt paljon uusia pk-yrityksiä. Samaan aikaan noin joka neljäs halpamaihin tuotantoa siirtänyt yritys on palauttanut tuotantonsa Saksaan.

Tuotanto halpamaissa on kilpistynyt joustamattomuuteen ja laatuongelmiin – ei niinkään esimerkiksi Kiinan nousseisiin palkkakustannuksiin tai kalliimpiin rahtikuluihin.

Tarjoa sitä, mitä ei saa muilta

Paluumuuttajat ovat Suomessa lähinnä yksittäistapauksia. Kuinka Suomessa voisi menestyä?

- Tarjoa asiakkaillesi sitä, mitä asiakkaasi tarvitsee ja mitä ei muilta saa, kiteyttää Algol Technicsin toimitusjohtaja **Pekka Järvinen**. Algol valmistaa Suomessa nostimia ja varastojärjestelmiä.

Myös esimerkiksi kaivos- ja tunnelilaitteisiin erikoistuneen Normetin ja metsäkoneita valmistavien Ponssen ja John Deeren tuotteet menevät kaupaksi huonoinakin aikoina. Mutta ovatko nämä vain poikkeuksia sääntöön?

- Huolestuttavaa on, että teollisuuden investoinnit olivat viime vuonna yhtä pieniä kuin lamavuonna 1990, Järvinen sanoo.

Huippuvuoden 2008 tasolle on pitkä matka. Mutta vielä vakavampaa on, jos olemassa olevien koneiden huoltoon ei satsata, kun investoinnit vähentyvät. Se ennakoii tuotannon loppumista ja työpaikkojen häviämistä.

Erikoistuminen ja muista erottuminen kannattaa. Jopa teräksen kaltaisella bulkkituotteella voi olla kysyntää ympäri maailman. Yksi esimerkki on kulutusta kestävä teräs, jota valmistetaan Suomessa nykyään ruotsalaisen SSAB:n omistaman Rautaruukin tehtaalla.

Satsaa parhaaseen teknologiaan

Investoinnit eivät välttämättä synnytä työpaikkoja, mutta ne lisäävät tuottavuutta yhdessä automaation ja digitalisaation kanssa. Näin yritys pärjää paremmin globaalissa kilpailussa, kuten Valmet Automotiven Uudenkaupungin autotehdas.

Autoteollisuus on yksi maailman kilpailluimmista aloista, ja silti autoja kannattaa valmistaa logistisesti kaukaisessa Suomessa.

- Valmet Automotive on hankkinut Saksasta parasta teknologiaa avoautojen valmistamiseen, kertoo Teknologiateollisuus ry:n toimitusjohtaja **Jorma Turunen**.

Autotehtaalalle on hankittu myös parasataa robottia tekemään ne työt, jotka vaativat paljon toistoja. Työntekijät tekevät sen, mitä robotit eivät osaa. Robottien ja muun automaation avulla Uudenkaupungin autotehdas pystyy tekemään enemmän autoja entisellä tai jopa pienemmällä henkilöstöllä. ■

UUSI

TONERO

-MALLISTO 1.5 - 3.5 t



UUTTA VOIMAA TYÖHÖN

NYT SAATAVILLA KOEAJOON! SOITA JA VARAA OMA AIKASI.

- Polttoaineen kulutus -50%
- Alentuneet päästöt -50%
- Hytistä loistava näkyvyys
- Hiljainen ohjaamo
- Innovatiivinen hydraulikka
- Ajonvakautusjärjestelmä (SAS)

Myynti 010 575 700

www.toyota-forklifts.fi

www.toyota-hyllyt.fi

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

stronger together



Samassa teollisuuskiinteistössä Bikeservicen kanssa toimii ulkoporealtaita valmistava tehdas. **Matti Piekkala** kokoaa ulkoporeallasta.

Miksi altaita kannattaa valmistaa Suomessa?

- Työn laatu on täällä erittäin hyvä, ja Salosta löytyy Suomen parasta osaamista. Osa avainhenkilöstöstämme on toiminut alalla jo yli 20 vuotta ja nimenomaan Salossa, kertoo myyntijohtaja **Toni Salovaara** Nordic SPasta. Yritys omistaa Novitek-tavaramerkin.

Ulkoporealtaiden valmistus työllistää parikymmentä henkilöä.

Tehdashallilla tapaamme vielä kolmannen yrittäjän. Proconsia johtava **Leif Sandqvist** on tullut Pohjanmaan Maalahdesta esittelemään konepajansa valmistamia lokasuojia.

- Olemme robotisoinneet polkupyörän lokasuojan valmistuksen. Automaation takia emme tarvitse lisää työntekijöitä, mutta tuotantotekniikan jatkuva kehittäminen pitää yrityksemme pystyssä, Sandqvist kertoo.

Procons valmistaa myös erilaisia profiileja esimerkiksi liukuoviin. Se vie tuotteitaan muun muassa Ruotsiin, Ranskaan ja Turkkiin. Yritys työllistää 13 henkilöä.

Tehdasvierailun päätteeksi tarkistamme asian. Kyllä, uusien Soliferien lokasuojat on tehty Maalahdessa. ■

ME PALASIMME SUOMEEN

Tuotannon paluumuuttajia

- ▶ Altia Oy: Viinit ja glögit
- ▶ Biolan Oy: Lannoitetuotannossa tarvittavat muovikomponentit
- ▶ Greenled Oy: Led-valaisimet
- ▶ Helkama Velox Oy: Jopo-polkupyörät
- ▶ Solo International Oy: Solifer-polkupyörät
- ▶ Valtavalo Oy: Led-valoputket



VARMA MUTTA HILJAINEN



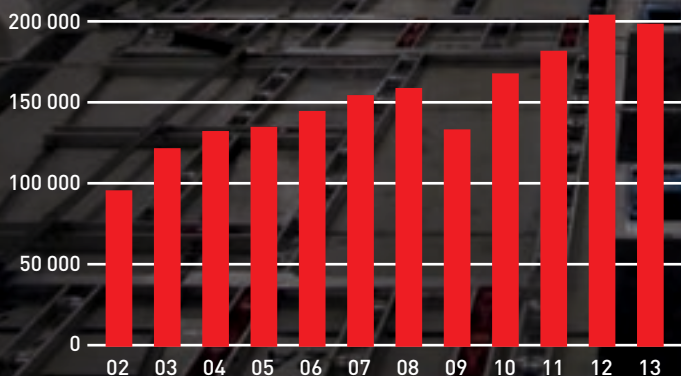
Suomi on jäänyt lentorahdin sivustakatsojaksi, vaikka sijainti ja turvallisuus tarjoavat alan kehittämislle hyvän pohjan. Voisiko Helsinki-Vantaa tarttua tilaisuuteen, kun Keski-Euroopan kentät ruuhkautuvat?

TEKSTI JUKKA NORTIO KUVAT FINAVIA JA DHL



MALTILLINEN KASVU

Suomeen tulevan ja Suomesta lähtevän lentorahdin määrä (tn) vuosina 2002–2013



Suomen ulkomaankaupan tonnimäärästä lentorahdin osuus on 0,2 prosenttia eli noin 200 000 tonnia. Siitä 94 prosenttia kulki viime vuonna Helsinki-Vantaan kautta.

- Lentorahdista reippaasti yli puolet kulkee matkustajakoneissa niin sanottuna belly-rahtina, kertoo liikenne- ja viestintäministeriön neuvotteleva virkamies **Risto Saari**.

Arvokkaimmat tavarat lentävät. Lentorahdin osuus ulkomaankaupan arvosta on noin 10 prosenttia.



Tilat, työn hinta ja matala automaatioaste tekevät kasvun haasteelliseksi.

DACHSER

Intelligent Logistics

Valtaosa Helsinki-Vantaan rahdista joko lähtee Suomesta tai päättyy Suomeen. Toisin on matkustajaliikenteessä, jossa kenttä on myös merkittävä kauttakulkupaikka Aasiaan.

- Lentorahti merkitsee pitkänmatkan long-haul-liikenneoitojen liiketoiminnalle erittäin paljon. Riittävän suurella rahdilla matkustajalennot saadaan kannattaviksi, Finavian tekninen johtaja **Henri Hansson** sanoo.

Kiinnostus kutistuu

Suomi on sivussa rahdin suurista virroista eikä Helsinki ole merkittävä logistiikkakeskus. Nämä selittävät Liikenteen turvallisuusvirasto Traficin johtajan **Matti Tupamäen** mukaan sen, miksi lentorahti ei kulje Suomessa. Tupamäki on erikoistunut lentoliikenteen problematiikkaan.

Suomen markkinat ovat kansainvälisen lentorahdin näkökulmasta pienet. Kun teollisuustuotanto on kutistunut, myös kiinnostus lentorahtia kohtaan on vähentynyt.

- Meillä on lentorahdin osaamista, mutta ei ehkä uskallusta miettiä valtavirtojen vastaisia mahdollisuuksia, **Mikko Lehtinen** sanoo. Hän on Suomen DHL Global Forwardingin toimitusjohtaja.

Helsinkiin tulee päivittäin lento useimmista Aasian suurkaupungeista. Näillä lennoilla kulkee tonnikaupalla rahtia. Isot rahtimäärät kulkevat kuitenkin rahtiyhtiöiden omien keskusten kautta, esimerkkeinä DHL:n terminaali Saksan Leipzigissä ja TNT:n vastaava laitos Belgian Liegessä. Niihin lentorahti kuljetetaan Suomesta niin sanotuilla lentorekoilla.

- Suuret rahtitilan tarjoajat siirtävät täältä saamansa rahdin muille kentille, joista ne sitten yhdistävät lähetyksensä itään meneviin koneisiinsa. Meillä on paljon tehtävää, jotta Suomesta itään suuntaavaa suoraa operointia syntyisi, Lehtinen jatkaa.

Solmukohta vai ei

Finnair on onnistunut luomaan Finavian kanssa Helsinki-Vantaasta merkittävän solmukohdan lännen ja idän matkustusliikenteen välille. Aasiaan suuntautuvien lentojen käyttöaste on suuri, ja ne palvelevat merkittävällä tavalla yhtiön Euroopan ja Pohjois-Amerikan reittiverkostoa.

- On hieman outoa, ettemme ole onnistuneet samalla tavalla rahdin puolella, Lehtinen ihmettelee.

Finavian Hansson ei kuitenkaan niele kritiikkiä. Hänen mielestään monelle kentälle suuntautuva, tiivis Aasian-liikenne on Suomen vahvuus.

- Meillä on riittävä kapasiteetti ja sellaiset läpimenoajat, jotka tyydyttävät myös vaativimpia rahtiasiakkaita. Täsmällisyys on myös tärkeä etumme: me operoimme kelissä kuin kelissä, eivätkä talviolosuhteet haittaa toimintaamme, Hansson painottaa.

Volyymit puuttuvat

Suomen kentillä on muutamia etuja, joita voitaisiin hyödyntää nykyistä paremmin. Keski-Euroopan kentät alkavat olla esimerkiksi todella ruuhkaisia.

- Kun liikenne siellä edelleen jumiintuu, meille voi avautua mahdollisuuksia saada osamme rahdin kasvusta. Ken-

HUMPPILAN JÄTTIKENTTÄ VASTATUULESSA

Humppilan kuntaan Hämeen sydämeen on kaavailtu jo kymmenisen vuotta massiivista rahtilentokenttää. Sen ideana olisi toimia rahdin välityspisteenä idän ja lännen välillä. Suunnitelmiin kuuluu laaja logistiikkakeskus, jossa olisi muun muassa varaosavarastoja.

Kenttäsuunnitelmat saivat pahan kolauksen, kun ympäristöministeriö jätti huhtikuussa 2014 vahvistamatta lentokenttää ja logistiikka-alueita koskevan aluevarauksen Kanta-Hämeen maakuntakaavassa. Alueen kunnat ja Hämeen maakuntaliitto ovat valittaneet päätöksestä korkeimpaan hallinto-oikeuteen. Humppilassa ei anneta periksi.

- Olemme edistäneet asiaa jatkuvasti Hämeen ammatikorkeakoulun kanssa. Meillä on myös mahdollisuus lähteä tekemään riskillä yleiskaavaa, Humppilan kunnanjohtaja **Marko Järvenpää** sanoo.

Avoin tilanne vaikeuttaa keskusteluja mahdollisten rahtitoimittajien kanssa.

- Eniten olemme käyneet keskusteluja aasialaisten kanssa. Heidän on vaikea ymmärtää suomalaisia kaavoitusasioita samalla kun esimerkiksi Kiinassa on viime vuosina rakennettu noin sata lentokenttää, Järvenpää sanoo.

Osto&Logistiikan haastattelemat asiantuntijat ovat yksimielisiä siitä, että kenttää ei tarvita.

- Koska lentorahti on pääosin matkustajakoneiden ruumassa kuljetettavaa rahtia, on välttämätöntä, että lentorahditoiminta on jatkossakin siellä, missä matkustajakoneet liikkenevät, liikenne- ja viestintäministeriön Saari muistuttaa.

Myös Finavia torjuu yksiselitteisesti Humppilan hankkeen.

- Suomessa on tällä hetkellä kattava lentoasemaverkosto, joka vastaa kaikkeen kysyntään. Emme näe tarvetta yhdellekään uudelle lentoasemalle Suomessa, Finavian Hansson sanoo.

tillämme on lisäksi pitkät kiitoradat, muutenkin hyvä infrastruktuuri sekä kattavat palvelut, Tupamäki sanoo.

Vaikka Helsinki-Vantaalta on Keski-Eurooppaa lyhyempi matka Aasian kentille, rahtiin perustuva reittilentotoiminta ei ole noussut siivilleen. Finnairin tytäryhtiö NGA kokeili sitä, mutta ei saanut toimintaa kannattavaksi.

- Toiminta vaatisi jatkuvuutta ja suuria volyymeja, joita täällä ei ikävä kyllä ole, Tupamäki sanoo.

Rahtimarkkinoilla reitit valitaan tarkalla kustannusjähdillä. Aika on kriittinen tekijä vain harvoin. Lääkkeiden, elintarvikkeiden, elektroniikan, kriittisten varaosien ja arvo-



Suomen lentorahti on lähes yksinomaan Helsinki-Vantaan varassa. Vantaan kaupunki on satsannut lentokentän ympäristöön ja läheiseen logistiikka-alueeseen, mutta lentokentän satsaukset ovat kohdistuneet matkustajaliikenteeseen.



Rahtiin perustuva reittilentotoiminta vaatisi jatkuvuutta ja suuria volyyymeja, joita Suomessa ei ole.

tavaroiden kuljetuksissa aika voi kuitenkin ratkaista. Silloin muutkin kuin keskitetyt kentät tulevat kysymykseen.

- Helsinki-Vantaan strategian kulmakivi on tehokas si joittuminen Euroopan ja Aasian välille. Tarjoamme lisäksi asiakkaillemme palvelutasoa ja kapasiteettia, joka tuo heille merkittävää lisäarvoa Aasian ja Euroopan väliseen liikenteeseen, Hansson lupaa.

Entäpä mitä asiaan sanoo virkamies?

- Osaamisen kannalta Suomen etuna on nopea, varma, turvallinen ja toimiva kuljetusketju. Hävikki on pientä ja valvonta pelaa, liikenne- ja viestintäministeriön Saari muistuttaa.

Lisää automaatiota

Suomalaisissa lentoliikenteen tulevaisuutta kartoittavissa selvityksissä rahti on ollut lapsipuolen asemassa. Niin on myös vuoden 2015 alussa valmistuneessa lentoliikenteen strategia-arviossa.

- Strategiavalmistelujen pääpaino on kohdistunut matkustajaliikenteen turvaamiseen ja kehittämiseen liittyviin kysymyksiin sekä nykyistä lentoasemaverkkoa koskeviin ratkaisuihin, Saari sanoo.

Vantaan kaupunki on satsannut pitkään lentokentän ympäristöön ja sen liepeillä olevaan logistiikka-alueeseen. Samaa aikaan lentoaseman omat panostukset ovat keskittyneet matkustajaliikenteeseen.

- Rahtia tukevat investoinnit ovat jääneet toteuttamatta. Tällä hetkellä tilat, työn hinta ja matala automaatioaste tekevät rahtiliikenteen kasvun haasteelliseksi, DHL:n Lehtinen sanoo.

Lehtinen näkee Helsinki-Vantaalla kasvumahdollisuuksia, kunhan niihin osataan tarttua. Esimerkiksi tavarankäsittelyn automaation lisääminen voi edistää muutosta. Toinen keskeinen kysymys on, löytyykö päättäjiltä tahtoa ja innovaatiohalukkuutta vaikuttaa siihen, että maailmanluokan yritykset harkitsisivat jakelukeskuksensa sijoittamista Helsinki-Vantaan alueelle.

- Helsinki-Vantaalle mahtuu paljon lisää lentoja, tyhjiä slotteja on tarpeeksi ja sekin aika voi tulla, että tariffipolitiikka kohtelee uusia tulijoita kohtuudella, Lehtinen aprikoi. ■

Tampereen teknillisen yliopiston liikenteen tutkimuskeskus Vernen professori Jorma Mäntynen on antanut artikkeliin arvokasta taustatietoa.



Suuret ja pienet kuljetukset sekä kaikki siltä väliltä.

Posti palvelee kaikenkokoisia yrityksiä ratkaisemalla niiden kuljetustarpeet, yli yön maan joka kolkkaan.


Lue lisää ja pyydä tarjous osoitteessa www.posti.fi/yritysassiakkaat

Sujuvampi arki.

posti



ASENTEELLA TÄTÄKIN TEHDÄÄN



**Ilman Valle Tuomea ja hänen työkavereitaan
Suomi hukkuu roskaan. Työ sujuu ja auto kulkee,
kun kuljettajan asenne on kunnossa.**

TEKSTI **JUKKA NORTIO** KUVAT **JUHO KUVA**



Tuttu sinivihreä jäteauto hakee aamuviideltä päivän ensimmäisen kuorman Helsingin rautatieasemalta. Jäteauton kuljettaja Valle Tuomen aamu on ollut aikainen, sillä hän on noussut aamulla jo puoli neljältä.

Varhaisaamun keikka on Tuomelle tuttu. Helsingin ja Pietarin välillä liikennöivistä Allegro-junista tulleet jätteet kerätään rautatieasemalla astioihin, jotka Valle kollegoineen noutaa muutaman kerran viikossa. Jätteet käsitellään Ämässuolla erikseen muista jätteistä.

Keikan jälkeen auto viedään Tattarisuolle erikoispesuun, desinfointiin ja myrkytykseen. Näin määrää EU-alueen ulkopuolelta tulevien jätteiden käsittelyä säätelevä direktiivi.

- Ainoastaan sertifioidut firmat saavat tehdä tätä työtä. Putsaus ja myrkytys tehdään koko autolle, myös ohjaamon matoille, Tuomi kertoo.

Jakeet kiertämään

Tuomi on käynyt hakemassa lastin energijätettä lähistöllä olevan asiakkaan toimipaikasta. Menemme yhdessä tyhjentämään autoa.

Laajan kentän reunalla on valtava katos, jossa eri kierrätysjakeet ovat omissa karsinoissaan. Pahvia, paperia, energijätettä ja muita jakeita on kasoissa satoja tonneja. Kauhakuormaajat siirtävät jättemassoja kontteihin, jotka kul-

jetetaan Lassila & Tikanojan kierrätyslaitoksiin. Kuljetettu materiaali päätyy laitoksilta hyötykäyttöön ja kierrätykseen. Kierrätyskelpoinen jae tulee pääosin kaupan alalta, teollisuudesta ja rakentamisesta.

Tuomi peruuttaa autonsa eriväristä muovia ja muuta polttokelpoista energijätettä olevan kasan eteen. Moottorin voima siirtyy kevyellä ohjaimen liikkeellä tehokkaaseen hydraulikkaan, joka avaa säiliön luukun ja nostaa säiliön niin, että sekalainen pakkausmateriaali pääsee kuormasta ulos. Tuomi tulee auton taakse varmistamaan, että kaikki tavara tulee pois säiliöstä, palaa takaisin ohjaamoon ja palauttaa säiliön paikalleen valmiiksi seuraavalle keikalle.

Asiakas aina ensin

Sitten lähdemme kierrokselle. Käymme tutustumassa kolmeen lähiseudun kohteeseen, joissa Valle Tuomi tyhjentää toimistojen, kauppojen ja yhden taloyhtiön sekajäteastiat. Ensimmäisessä paikassa on harmaiden roskasäiliöiden vieressä rikkoutunut kissankuljetuslaatikko, jonka Tuomi viskaa muun sekajätteen joukkoon.

- Monenlaista tavaraa jätetään laatikoiden ulkopuolelle. Otamme niitä kyytiin sen mukaan, minkälainen sopimus meillä on asiakkaan kanssa.

Asiakas ja asenne vilahtelevat taajaan Tuomen puheissa. Niitä painotetaan myös säännöllisissä koulutuksissa.

- Viimeksi koulutuksen aiheena oli asenne. Me olemme palvelualalla. Kävimme läpi hyvää asiakaspalvelua ja hyviä



Hyvä meininki. Valle Tuomen pomo Akseli Syrakki huolehtii siitä, että yritysasiakkaiden jätteet kerätään sovitusti.

Valle Tuomi on ylpeä omasta jäteautostaan.

LASSILA & TIKANOJA

- ▶ Vuonna 1905 perustettu suomalainen ympäristöalan pörssiyritys
- ▶ Toimitusjohtajana Pekka Ojanpää (vuodesta 2011)
- ▶ Liikevaihto 668 miljoonaa euroa (2013)
- ▶ 8 000 työntekijää (2013) Suomessa, Ruotsissa ja Venäjällä

tapoja toimia sekä asiakastyössä että työtovereiden kanssa. Saimme selkeitä työkaluja arjen työhön, Tuomi kertoo.

Parempaa ergonomiaa

Vuoden alussa tuli kymmenen vuotta täyteen siitä, kun Valle Tuomi tuli alalle työllistämiskurssin kautta. Paljon on muuttunut - erityisesti autot.

- Autoissa on nykyään paljon kuskia suojaavia ominaisuuksia. Jousitus on parempi, melua on vähemmän, eristys on parempi ja ohjaamon koko ergonomia on kehittynyt huomasti. Kaikki nämä asiat säästävät kuskin terveyttä, Tuomi kertoo.

Parempi ergonomia ja turvallisuus sekä kehittynyt teknologia myös nopeuttavat työtä.

Valle Tuomi on selvästi ylpeä omasta autostaan, joka on hänen kolmas autonsa kymmenen vuoden aikana. Hän arvostaa sitä, että kuljettajat saavat paljon vapautta ja vastuuta autonsa ylläpidosta.

- Auto on minulle työkalu ja toinen koti. On hienoa, että saan itse vastata pitkälti sen ylläpidosta. Osa huolloista tehdään itse ja osa hoidetaan maahantuojan sopimushuollossa.

Tehokas diesel hyrrää konepellin alla ja syö 50 litraa polttoainetta sadalla kilometrillä. Auto on kovassa käytössä: ajomatkat ovat lyhyitä, startteja on paljon ja kulkureitit ovat ahtaita. Vahva tekniikka on koetuksella koko ajan. Kun mittariin tulee 400 000 kilometriä, auto siirretään pois tuotannosta.



Valle Tuomi viihtyy autossaan. Käytännön asiat hoituvat ajotoimistossa.

Lassila & Tikanojan kalustoon kuuluu Suomessa yli 3 000 rekisteröityä ajoneuvoa. Joukkoon mahtuu sekä kuljetuskalustoa että erikoisajoneuvoja, kuten kauhakuormaajia ja trukkeja.

Aamu ratkaisee

Ajotoimiston esimies **Akseli Syyrakki** on Tuomen pomo. Hänen alaisuudessaan toimii sata kuljettajaa, jotka vastaavat Lassila & Tikanojan pääkaupunkiseudun ja lähiympäristön suorista asiakkaista eli lähinnä yritysasiakkaiden jätehuollosta.

Syyrakin kollega ja hänen alaisuudessaan toimivat toiset sata kuljettajaa vastaavat puolestaan kuntapuolen asiakkaista eli kotitalouksista. Kuntapuolella L&T:n suurin asiakas on Helsingin seudun ympäristöpalvelut (HSY).

- Huolehdimme joka päivä yli 20 000 jäteastiasta. Vuodessa teemme kuutisen miljoonaa tyhjennystä. Tähän sisältyy astioita suurista konteista tölkinpalautusautomaattien säiliöihin, Syyrakki sanoo.

Kuljettajien vaihtuvuus on nykyisin pientä. Niinpä Vantaan toimipisteen 350 työntekijän joukkoon mahtuu myös veteraaneja. 34-vuotias Valle Tuomi on yksi heistä. Hän on ai-



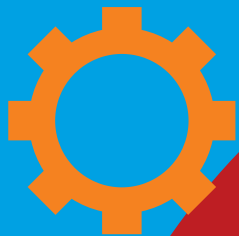
Auto on kuljettajan työkalu ja toinen koti.

noa kymmenestä vuoden 2005 työllisyyskurssilaisesta, joka ajaa edelleen Lassila & Tikanojan väreissä.

Moni ajattelee kuljettavansa jäteautoa vain väliaikaisesti. Joillekin työ on liian raskasta.

Valle Tuomen mukaan jäteauton kuljettaminen on sekä fyysisesti että henkisesti raskasta. Välillä työ on myös yksitoikkoista.

- Heti aamusta pitää saada itsensä hommaan mukaan ja ymmärtää, miksi tekee tätä työtä. Varma ja iso työnantaja sekä aika hyvä palkka merkitsevät paljon. Minulla on 13-vuotias tytär, hän on minulle tärkein syy lähteä joka aamu töihin, Tuomi sanoo. ■



180 hehtaaria pelikenttää yrityksille!

Avaamme pelin, haasta meidät.
Olemme kumppanina
Logy Conference 2015
-tapahtumassa 5.–6.2.2015.

Tule juttelemaan!
Projektipäällikkö Kristiina Salo
puh. 040 335 6098
kristiina.salo@akaa.fi



AKAA  **POINT**

www.akaapoint.fi

Yritysalue sijaitsee Valtateiden 3 ja 9 kainalossa, Tampereen eteläisellä logistiikka-alueella, jossa on osaavaa työvoimaa palvelukseenne. Alueelle on saatavissa pistoraide ja välittömässä läheisyydessä on Toijalan järjestelyratapiha. Vahva kaava on jo valmiina ja mahdollistaa joustavan maankäytön.

Liiketoimintajohtaja Matti Lehmus kertoo, että kertaalleen moottoreissa käytettyä voiteluöljyä voidaan puhdistuksen jälkeen hyödyntää uudelleen muun muassa bensiinin ja dieselin raaka-aineena. Taustalla logistiikkajohtaja Minna Haapala.



VÄHÄRIKKINEN ON PIENEMPI PAHA

Yhdeksän kymmenestä suomalaisesta varustamosta aloitti rikkidirektiivin aikakauden vähärikkisen meridieselin voimin. Neste Oil lupaa, että puhtaampaa polttoainetta riittää kaikille.

TEKSTI PAULA LAUNONEN KUVA EEVA ANUNDI



Pitkä taistelu on takana. Valitukset ja vetoomukset eivät auttaneet. Rikkidirektiivin aika alkoi. Tämän vuoden alussa voimaantulleen EU-direktiivin mukaan Itämerellä, Pohjanmerellä ja Englannin kanaalissa seilaavien alusten polttoaine saa sisältää rikkiä enintään 0,1 prosenttia. Arviolta 90 prosenttia varustamoista hoitaa velvoitensa vähärikkisellä meridieselillä. Muita vaihtoehtoja ovat nesteytetty maakaasu, biopolttoaineet ja rikkipesuri, jolla raskas polttoöljy puhdistetaan.

JÄTEÖLJYÄ JUMBOJETTIIN

Neste Oil on mukana eurooppalaisissa aloitteissa, joiden tavoitteena on edistää uusiutuvien polttoaineiden käyttöönottoa lentoliikenteessä.

Suomessa yhtiö selvittää liikenne- ja viestintäministeriön projektissa mahdollisuutta perustaa Helsinki-Vantaan lentoasemalle biopolttoaineen jakeluverkosto.

– Se olisi omiaan lisäämään matkustajien mielenkiintoa kulkea Aasiaan juuri Suomen kautta, arvelee Neste Oilin logistiikka-johtaja Minna Haapala.

– Meridiesel on varustamolle helppo vaihtoehto, koska sen takia moottoreihin ei tarvitse tehdä suuria muutoksia. Myös käyttökustannukset pienenevät, kun koneen huoltoväalit pitenevät puhtaan polttoaineen ansiosta, kertoo Neste Oilin liiketoimintajohtaja **Matti Lehmus**.

Nesteen horisontissa siintää tuottoisa bisnes.

Lehmuksen mukaan meridieselin vuotuinen kysyntä direktiivin vaikutusalueella on noin 10–15 miljoonaa tonnia. Varustamot ovat ounastelleet, että vähärikkinen menovesi nostaa polttoainekuluja jopa 45 prosenttia.

Uhkaako pula?

Neste toimitti ensimmäiset Porvoon ja Naantalın jalostamoilla valmistetut meridieselerät kotimaan satamiin jouluukuussa. Uudella tuotteella ei ole vielä tarkkaa hintaa. Hintareferenssinä on kuitenkin sama noteeraus kuin tuotevalikoimassa olevalla kevyellä polttoöljyllä.

Entä mitä öljykauppias vastaa niille, jotka pelkäävät rikkidirektiivin aiheuttaman kysyntäpiikin johtavan polttoainepulaan?

– Ei polttoaine lopu. Olemme huolellisesti valmistautuneet uuteen tilanteeseen, ja tuotanto joustaa tarpeen mukaan.

Meriliikenteen puhtausvaateet eivät ole pelkästään ilonaihe Neste Oilille. Lehmus myöntää, että ne uhkaavat Suomen kilpailukykyä.

– Maantieteellisen sijaintinsa takia Suomi on riippuvainen merikuljetuksista. Siksi rikkidirektiivi aiheuttaa Suomelle kilpailijamaita suurempia kustannuksia.

Tankkiin laineilla

Perinteisesti Neste on kuljettanut polttoaineet satamiin säiliöautoilla, mutta kilpailu vähärikkisen laivanaftan ostajista on haastanut yhtiön jalostamaan myös logistiikkaansa.

Yhtiö on aloittanut uuden polttoaineen proomubunkraukset. Tavoitteena on, että mahdollisimman moni alus tankkasi Nesteen meridieselii mieluummin Suomessa kuin jossain muussa Itämeren satamassa.

– Proomusta tankkaaminen on tavallista useissa Euroopan isoissa satamissa, ja nyt myös Helsingissä, logistiikka-johtaja **Minna Haapala** kertoo.



Neste on kahdessa vuodessa nelinkertaistanut jätteiden käytön uusiutuvien polttoaineiden raaka-aineena.

Proomukuljetukset ja tankkauspalvelut Neste Oil ostaa, sillä syksyllä 2013 yhtiö kertoi luopuvansa varustamotoiminnasta. Tonniston myynti on tuonut kassaan rahaa ja vapauttanut resursseja strategian mukaisiin ydintehtäviin.

- Me keskitymme puhtaiden polttoaineiden jalostamiseen ja palveluiden sekä toimitusketjun kehittämiseen. Tähän työhön emme tarvitse omaa varustamaa.

Vuoroin vieraissa

Logistiikkajohtaja Haapalan mukaan materiaalitehokkuus ja luonnonvarojen säästäminen ohjaavat Neste Oilin toimintaa kaikilla tasoilla. Käytännössä periaate tarkoittaa muun muassa yhteistyötä naapureiden kanssa.

Esimerkkeinä Haapala mainitsee Singaporen ja Rotterdamin jalostamot, jotka tuottavat uusiutuvia polttoaineita lähialueiden yritysten jätteistä ja tähteistä.

- Jalostamomme hankkivat myös kaasuja, sähköä, vettä ja höyryä saman alueen muilta teollisilta toimijoilta.

Neste ei pelkästään osta kierrätysresursseja itselleen vaan tuottaa niitä myös muille. Esimerkiksi Porvoon jalostamolta viedään pesulipeää selluteollisuuden raaka-aineeksi. Lisäksi Porvoon voimalaitos tuottaa energiaa samalla teollisuusalueella toimiville yrityksille. Öljystä puhdistettu rikki otetaan talteen ja myydään kemianteollisuuden prosesseissa hyödynnettäväksi.

Jätteiden jättiläinen

Neste Oil on jo nyt maailman suurin yhtiö, joka jalostaa jätteitä ja tähteitä polttoaineiksi. Yllättävää on, että kertaalleen käy-

NESTE OIL KERTOO

- ▶ olevansa maailman johtava uusiutuvan dieselin valmistaja.
- ▶ investoineensa vuodesta 2007 yhteensä 1,5 miljardia euroa uusiutuvaan energiaan.
- ▶ tehneensä cleantech-liiketoiminnalla 2,5 miljardin euron liikevaihdon vuonna 2013.

tettyä materiaalia on haasteellisempi hankkia kuin fossiilista raakaöljyä, jonka ehtymistä on povattu jo vuosikymmenet.

Yhtiö ostaa uusiutuvan dieselin valmistuksessa hyödynnettäviä eläinrasvajätteitä ja kasviöljytuotannon tähdevirtoja eri puolilta maailmaa ja kuljettaa jalostamoihinsa Suomessa, Hollannissa ja Singaporessa. Yli puolet uusiutuvista raaka-aineista on erilaisia sivuvirtoja.

- Hankinnan haasteellisuuteen vaikuttaa myös se, ettei määrää ole ainoa kriteeri. Emme voi ostaa mitä tahansa ja mistä tahansa. Kierrätysraaka-aineen on täytettävä yhtiömme laatu- ja vastuullisuuskriteerit, liiketoimintajohtaja Matti Lehmus korostaa.

- Emme ole suurin öljy-yhtiö, mutta haluamme olla johtava puhtaiden polttoaineiden tuottaja.

Tämän takia yritys satsaa vuosittain kymmeniä miljoonia euroja uusiutuvien raaka-aineiden tutkimiseen ja tuotekehitykseen. ■

Leanware/WMS

Tehosta ja ohjaa koko varastoa yhdellä ratkaisulla

- // Dynaamiset varastopaikat
- // Nimikkeiden sijoittelun laskenta
- // Työjonojen hallinta
- // Keräilyn optimointi
- // 100% jäljitettävyys
- // Reaaliaikainen inventointi



www.leanware.fi

**ONKO SINULLA
ROHKEUTTA
KOKEILLA JOTAIN
IHAN UUTTA?
OLETKO VALMIS
OTTAMAAN KASVUN
JA UUDISTUMISEN
RISKIÄ?**

RAHOITUKSEMME JAKAA RISKEJÄ, KUN:

TEET NOPEITA KOKEILUJA

UUDISTUT

ETSIT UUSIA MARKKINOITA

DIGITALISOIT LIIKETOIMINTAA

VALMISTAUDUT KANSAINVÄLISTYMÄÄN

**KEHITÄT KILPAILUKYKYISIÄ
TUOTTEITA JA PALVELUJA**

www.rohkeutta.fi

Luodaan yhdessä kasvupolku kansainvälisille markkinoille
Tekes yhteistyössä Team Finland -kumppaneiden kanssa. www.team.finland.fi



A24

LINDSTRÖM KIRITTÄÄ LOGISTIIKALLA

Lindström on kasvanut kahdessa vuosikymmenessä pesulasta kansainväliseksi tekstiilipalveluyritykseksi. Tehokas logistiikkaketju mahdollistaa jatkuvan kasvun.

Lindströmin tekstiilikontti kiihtää Helsingin satamasta kohti Lahden Pennalassa sijaitsevaa varastoa. Laiva on matkannut lähes kaksi kuukautta ja tuonut Shanghain terminaalista kymmenien sopimusvalmistajien tekemiä työvaatteita, pyyhkeitä, kenkiä, käsineitä ja muita tekstiileitä Lindströmin eurooppalaisille asiakkaille.

- Joka vuosi meille tulee noin 150 konttista tavaraa Kaukoidästä Suomeen. Sen lisäksi Venäjän varastomme vastaanottaa noin 20 konttia, Lindströmin tietotekniikasta ja globaaleista logistiikkatoiminnoista vastaava johtaja **Ismo Nastamo** sanoo.

Nastamon työpöydällä ovat Lindströmin keskusvarastojen hallinnan lisäksi meri-, lento- ja maantiekuljetukset tavarantoimittajilta keskusvarastoihin ja sieltä edelleen asiakkaille ja pesuloihin.

Maiden sisäisistä kuljetuksista vastaavat paikalliset liiketoimintayksiköt. Ne huolehti-

vat oman vastualueensa asiakaspalvelusta, esimerkiksi tavaroiden toimittamisesta pesulasta asiakkaille.

- Suurin osa logistiikastamme on paikallista kuljetusta. Esimerkiksi Suomessa sen osuus on yli 85 prosenttia kuljetuskuluistamme, Nastamo laskeskelee.

Volyymeilla tehokkuutta

Lindströmin isot logistiikkavirrat koostuvat pienistä tavaraeristä. Tuotenimikkeitä on globaalisti yli 30 000, joista Suomenkin varastossa on yli 25 000 erilaista. Melkoinen osa nimikkeistä on samanlaisten vaatemaalien, kenkien ja käsineiden eri kokoja ja värimuunnoksia.

- Sopimusvalmistajamme Kaakkois-Aasiassa tuottaa kangasta, jonka me kuljetamme Shanghain vapaavarastoomme. Sieltä toimitamme sen edelleen Kiinassa oleville tehtaille, jotka tekevät esimerkiksi vaatteita.

Tehtaalla tavara pakataan joko täysiksi konteiksi tai toimitetaan satamaan, jossa se



Maailmalla huristaa yli 500 jakeluautoa Lindströmin väreissä.

yhdistetään samoihin kontteihin muiden alihankkijoiden tekemien tuotteiden kanssa. Konteissa on jopa satoja erilaisia tuotteita. Satamasta tavara lähtee sitten merimatkalle Suomeen tai Venäjälle.

Kumppanit kutovat yli seitsemän miljoonaa metriä kangasta Lindströmin tuotteita varten. Tämä kangasmäärä riittäisi matoksi Utsjoelta Goaan.

Logistiikkaketjuun saadaan volyymietua, kun useiden raaka-ainetuottajien ja kymmenien valmistajien tuotteita käsitellään samoissa varastoissa. Kuljetussopimukset voidaan tehdä isommille määrille kuin yksittäinen alihankkija pystyisi. Suuret määrät mahdollistavat myös konttikuljetukset, joiden kuljetusvarmuus ja turvallisuus ovat huomattavasti parempia kuin yksittäisten kappaletavaralähetysten.

Keskitä kumppaneille

Kaksi vuosikymmentä Lindströmin toiminta keskittyi Suomen rajojen sisälle. Yritys palveli tuolloin suomalaisilla tuotteilla suomalaisia asiakkaita.

- Nyt tilanne on lähes päinvastainen: suurin osa toiminnastamme on maailmalla ja suomalaisia alihankkijoita ei juuri ole, koko ikänsä Lindströmiä palvelut Nastamo kertoo.

Kuljetus- ja varastointitoimintojen yhtenäistäminen on ollut yksi keskeinen tekijä, joka on mahdollistanut kasvun ja kansainvälistymisen. Yhtenäistäminen on tarkoittanut myös tuotemallien ja niissä käytettävien raaka-aineiden standardointia. Tehokkuus paranee, kun mahdollisimman monissa asioissa on yksi yhteinen toimintatapa.

Kuehne + Nagel on Lindströmin kansainvälinen yhteistyökumppani Kiinan varastotoiminnoissa, Aasian ja Euroopan välisissä lento- ja laivakuljetuksissa sekä EU-alueen si-



www.intolog.fi

KASTEN

Ota materiaali- virrat haltuun

Lean, sujuva valmistusprosessi, varaston kehittäminen. Harvoin on olemassa vain yhtä ainoaa oikeaa ratkaisua. Prosessin eri vaiheet voivat edellyttää erilaisia kalusteita ja varastointimenetelmiä, jotka yhdessä luovat hyvin järjestäytyneen toiminnan. Simuloimalla toimintaa saa hyvän kuvan asiasta etukäteen.

Tule juttelemaan
kanssamme
Kontaktifoorumiin

Intolog
Suomalaisista sisälogistiikkaa



LINDSTRÖM

- ▶ Vuonna 1848 perustettu perheyritys
- ▶ Toimintaa 23 maassa
- ▶ Toimitusjohtaja Juha Laurio
- ▶ Työntekijöitä 2 850 (2013)
- ▶ Liikevaihto 303 miljoonaa euroa (2013)
- ▶ Lindström-konsernin tavarat liikkuvat 28 miljoonaa kilometriä vuonna 2013. Yhtä tekstiilikiloa kuljetettiin 175 metriä pesulan ja asiakkaan välillä.

säisissä kumipyöräkuljetuksissa. Pohjoismaissa ja Venäjällä yritys tekee yhteistyötä Itellan kanssa.

- Tarkalla kumppanivalinnalla olemme saavuttaneet erittäin suuren tehokkuuden.

Kumpikaan suurista kumppaneista ei ole Nastamon mukaan halvin tekijä. Molemmat ovat oman markkina-alueensa johtavia toimijoita, joiden palveluvalikoima on laaja ja joustava.

Kumppanit on valittu ensisijaisesti osaamisen perusteella. Logistiikkakumppanin pitää hallita nimenomaan Lindströmin kuljetusten vaatimat erityisasiat.

- Aasiassa meille on tärkeää, että kumppanimme tarjoaa kaikkialla korkea- ja tasalaatuista toimintaa. Turvallisuus, toimitusvarmuus ja toimitusten virheettömyys ovat meille tärkeitä. Olemme myös tyytyväisiä siihen, että Kuehne + Nagel vastaa lähes kaikista toiminnoista itse.

Nopea, joustava ja tehokas toimitusketju edellyttää kiinteää yhteistyösuhdetta logistiikkakumppanien kanssa. Pitkäjänteinen toiminnan sparraaminen takaa sen, että sekä logistiikkatoimija että asiakas hyötyvät kumppanuudesta. Uusia innovaatioita tehdään jatkuvasti.

- Teemme kumppaneiden kanssa paljon töitä varastotoimintojen kehittämisessä. Tiedon on kuljettava toimitusketjussa saumattomasti niin, että alihankkijoilla on mahdollisimman ajoissa tieto tavaratilauksista. Myös logistiikkakumppanimme on varauduttava tuleviin tilauksiin sekä kuljetus- että varastokapasiteetin osalta.

Räätälöityä palvelua

Itella on Lindströmin avainkumppani Pohjois-Euroopan ja Venäjän markkinoilla. Suomessa yhteistyötä on tehty nelisen vuotta ja Venäjällä vuodesta 2012.

WWW.ASSISTOR.FI

ASSISTOR
Your brand. Our Delivery

Assistor on laadustaan ja luotettavuudestaan tunnettu, varaosa- ja materiaalitöimituksiin erikoistunut logistiikkayhtiö. Kehitämme Suomessa ja Baltian maissa asiakkaidemme logistiikkaa ja tuottavuutta vahvistamalla samalla heidän brändiään.

- Kun tavara on tulossa maahan, kuljetusliike informoi ennakolta Itellaa. He sopivat keskenään tavaroiden purkuajankohdasta. Kuljetusyrityksen autot kuljettavat kontit Itellan varastoon Pennalaan ja Pietariin. Ajoitus on tärkeä, sillä samassa laivassa voi olla neljäkin konttia samalla kertaa, Nastamo kertoo.

Kun kontit saapuvat Itellan Pennalan varastoon, ne puretaan, tavaroiden kunto tarkastetaan, tavarat lajitellaan tuotetyypeittäin lavoille ja ne varastoidaan joko vapaavarastoon tai EU-varastoon, jolloin ne myös tullataan.

Kun Lindström saa tilauksen, tieto siitä välitetään varastoon. Tilauksessa olevat tavarat kerätään ja pakataan kuljetusyksiköiksi laatikoihin ja laatikot valmiiksi lavoille odottamaan kuljetusta. Suomessa ja Baltian alueella Itella vastaa kuljetuksista varastosta pesuloihin.

- Suomessa meillä on nopeasti toimitettavien tavaroiden osalta sellainen aikataulu, että tänään kello 16 mennessä toimitetut tilaukset ovat pesuloissamme huomiseen kello kahdeksaan mennessä. Siitä ne matkaavat asiakaskohtaisesti räätälöitynä edelleen asiakkaillemme. Räätälöinti voi olla esimerkiksi liikemerkkien kiinnittämistä työvaatteisiin tai työhousujen lahkeiden lyhennyksiä.

Juuri ennen kuin tuotteet toimitetaan asiakkaille, ne luetetaan Lindströmin it-järjestelmään. Tuotteet tunnistetaan skannaamalla niissä olevat rfid-koodit.

Tuotteiden kuljetuksesta asiakkaiden ja pesuloiden välillä vastaavat sopimuskuljettajat. Lindströmin väreissä maailmalla huristaa yli 500 jakeluautoa. ■

MONINAINEN INTIA

EUROOPAN ULKOPUOLELLA Lindström toimii Kiinassa, Intiassa ja Kazakstanissa sekä Venäjän Aasian puoleisilla alueilla. Intiassa asiakkaita palvellaan yhdeksässä toimipisteessä. Nastamolla on yksiselitteinen kuva Intiasta.

- Haastava. Ongelmia on monia. Maa on iso ja infrastruktuuri kehittymätön. Kuljetusajat venyvät, Nastamo sanoo.

Lindström on valinnut tarkoin, millä alueilla se toimii. Alueiden välillä on suuriakin eroja paitsi maantieteellisesti ja kulttuurisesti myös toimintatavoissa.

- Esimerkiksi verotus vaihtelee alueittain. Siirtyminen alueelta toiselle vaatii dokumentteja, jotka tarkastetaan kuin maiden välisessä tullissa. Viranomaiset leimaavat papereita ja perivät erilaisia maksuja. Tilanne muistuttaa tilannetta Euroopassa ennen EU:ta.

Suurilla markkinoilla onnistuminen vaatii palkkalistoille ja kumppaneiksi paikalliset olot hallitsevia asiantuntijoita ja konsultteja, jotka selvittävät lainsäädännön kiemurat. Arjen työssä vastassa ovat kuoppaiset tiet, pöly ja monsuunisateet.

- Aikataulujen suunnittelu on vaativaa. Pitkät kuljetusmatkat, rajat, teiden kunto ja ilmasto pitää arvioida oikein. Tavaroiden pakauksessa on puolestaan huomioitava se, että kyyti on aika erilaisista kuin sileillä teillä, sääolot ovat välillä rajuja ja kuljetuskalustokin erilaista kuin Suomessa, Nastamo kertoo.

Business

LAHTI REGION



TÄÄLLÄ TEHDÄÄN YRITYKSISTÄ TÄHTIÄ

Sijainnilla on merkitystä. Siksi haluamme auttaa etsimään parhaan mahdollisen toimintaympäristön ja tilat yrityksellesi. Kartoitamme tila- ja yritysaluevaihtoehtoja sekä autamme eri vaihtoehtojen arvioinnissa.


*Tutustu Lahden seudun vapaisiin toimitiloihin **Liike.infon** toimitilapörssissä. WWW.LIIKE.INFO*

OTA YHTEYTTÄ

Lahden seudun kehitys LADEC OY
Sari Kesäniemi, p. 050 383 8328
Marian Vainiomäki, p. 040 505 7775

LAHTIBUSINESSREGION.FI

LADEC

 Etelä-Suomen Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

TILARATKAISUT TAVARAVIRTOJEN HALLINTAAN

Certeumilla on Suomen suurin valikoima vuokrattavia logistiikka- ja tuotantotiloja. Tutustu tiloihin osoitteessa certeum.fi tai ota yhteyttä **0207 110 220**

60

61



CERTEUM



MONI YRITYSKAUPPA KARAHTAA KOVAAN HINTAAN

Anja Haapanen ymmärsi, että tunnearvosta ei makseta. Hän myi hinausyrityksensä sellaisella hinnalla, johon myös ostaja oli tyytyväinen.

TEKSTI JA KUVAT PAULA LAUNONEN

Hinausyrittäjä Anja Haapanen nukkui vuosikymmeniä puhelimen vieressä. Lähes joka yö hän järjesti kolmesta neljään hinausta, myös jouluna ja juhannuksena.

Viisi vuotta sitten Haapanen teki päätöksen: yövalvominen saisi nyt loppua. Hän ryhtyi suunnittelemaan perheen toisen hinausyrityksen myyntiä.

Alkoi ahkera perehtyminen yrityskaupan kiemuroihin. Alusta asti oli selvää, että kauppa sisältäisi City Hinauksen kaikki osakkeet, kaluston ja liiketoiminnan.



- Mutkat suoristuivat, kun otin avuksi asiantuntijan. SKALin **Markku Immanen** tunki omistajavaihdosten toteuttamiseen liittyvät seikat ja laati osakekannan luovuttamiseen vaadittavat asiakirjat, Haapanen kertoo.

Kiitti, jo riitti

Haapanen levitti itse sanaa pääkaupunkiseudun kollegoille. Myynnissä oli kolme uudehkoa hinausautoa, hyvämaineinen nimi ja muun muassa liikennepoliisin ahkerasti käyttämä puhelinnumero.

Ostaja löytyi keväällä 2009. Yhteinen näkemys hinnasta löytyi nopeasti.

- Myin terveen ja kannattavan yrityksen. Vaikka olin itse perustanut firman ja kehittänyt sitä, ymmärsin hyvin, ettei

Anja Haapanen keskittyy nyt lapsenlapsiin ja harrastuksiin. Puoliso ja poika vastaavat vuonna 1966 perustetun Hinaus Haapasen toiminnasta. Perheen toinen yritys myytiin viisi vuotta sitten.

LÄHDÖSSÄYRITYSKAUPOILLE?

ASiantuntijan Neuvot

- ▶ Myyjän on valmistettava selkeä ehdotus kaupan kohteesta, toteutustavasta ja hintapyyynnöstä.
- ▶ Ostajalla on velvollisuus ottaa selvää yrityksen taloudellisista, juridisista ja muista riskeistä.
- ▶ Myyjän kannattaa vaatia kauppahinta kertasuorituksena ennen omistusoikeuden siirtymistä.
- ▶ Ostaja voi ehdottaa, että osa kauppasummasta talletetaan pankkiin mahdollisten myyjän vastattavaksi sovittujen seuraamusten kattamiseksi.

Lähteet: Ohjeita bisneksen ostajalle, työ- ja elinkeinoministeriö sekä Markku Immanen SKAL

MYYJÄN VINKIT

- ▶ Pidä yritys kilpailukykyisenä. Kukaan ei halua ostaa huonoa bisnestä.
- ▶ Ota asiantuntija määrittelemään yrityksen arvoa ja myyntiehtoja sekä laatimaan kauppakirjat, veroilmoitukset ja muut tarvittavat dokumentit.
- ▶ Vaadi, että koko kauppasumma maksetaan kerralla.

Lähde: eläkkeelle siirtynyt yrittäjä Anja Haapanen

OSTAJAN OHJEET

- ▶ Selvitä, mihin bisneksen menestyminen perustuu. Mikä on ydin, joka kannattaa ostaa – ja mitä siitä kannattaa maksaa?
- ▶ Selvitä, pysyvätkö asiakkaat, vaikka nykyinen yrittäjä lähtee.
- ▶ Tarkkaile asioita, joiden varaan voit edelleen kehittää bisnestä. Muista, että olet ostamassa liiketoimintaasi uusia rakennustarvikkeita.
- ▶ Varmista, ettet joudu kaupan jälkeen maksamaan edellisen omistajan velkoja.
- ▶ Varaudu vastaamaan voimassaolevista ostosopimuksista. Irtisano tarpeettomat sopimukset ehtojen mukaisesti.

Lähteet: Ohjeita bisneksen ostajalle, työ- ja elinkeinoministeriö sekä Tuomas Saarinen Inter-Hinaus





Inter-Hinauksen Tuomas Saarinen on kasvattanut vuonna 1991 perustamaansa yritystä yritysostoilla. Parinkymmenen vuoden kuluttua Saarinen aikoo siirtää menestyvän hinauspalvelun kolmelle lapselleen.

tunnearvosta makseta. Hinta perustui kalustoon ja bisnesnäkyymiin, Haapanen kertoo.

Nyt Haapanen hymyilee, eikä yrityksen myyminen kaduta häntä lainkaan. Vihdoin hänellä riittää aikaa ja energiaa lapsenlapsille, kirppariharrastukselle ja omakotitalon pihalle.

Vahvemmat muskelit

Vuosi 2014 vetee viimeisiään. Aamupäivän hämärässä kolme Inter-Hinauksen kahdestatoista auringonkeltaisesta hinausautosta odottaa lähtökäskyä vantaalaisella varikolla.

Yrittäjä **Tuomas Saarinen** on aurinkoisella tuulella.

Toimitusjohtaja Saarinen kertoo ostaneensa Haapasen yrityksen, koska hän sai samalla kaupalla sekä hyviä asiakkaita että asiallisen kaluston. Ne vahvistivat hänen oman hinausyrityksensä kilpailukykyä.

Saarisella on tällä hetkellä viisitoista työntekijää. Liikevaihto on puolentoista miljoonan euron luokkaa, ja toiminta kannattaa mukavasti.

- Kilpailu ketjujen kanssa on haasteellista, mutta meidän valtimme on nopeus. Vastamme puheluihin ilman jonotusta ja reagoimme avuntarpeeseen heti, Saarinen lupaa.

Yrittäjä Saarinen on tyytyväinen tehtyihin kauppoihin: investointi on jo maksanut itsensä takaisin. Tällä hetkellä näköpiirissä ei ole uusia mielenkiintoisia ostokohteita.

- Jos sellainen jostain ilmestyisi, saattaisin harkita kaupunjoja. ■

KEHITÄ FIRMAA MYYNTIHETKEEN ASTI

SUOMESSA TEHDÄÄN vuosittain parituhatta pk-yrityskauppaa. Suomen Yrittäjien mukaan niitä pitäisi tehdä tuplasti enemmän pelkästään yrittäjien ikääntymisen vuoksi.

Kauppoja ei synny, jos hintapyyntö hipoo pilviä. Osa kaupoista jää toteutumatta yrityksen elinkelvottomuuden vuoksi.

Yritystä kannattaa kehittää aktiivisesti myyntihetkeen asti, sillä myynti onnistuu parhaiten silloin, kun bisnes kukoistaa.

Tiedot käyvät ilmi Seinäjoen ammattikorkeakoulun selvityksestä. Suomen Yrittäjien teettämä tutkimus julkaistiin viime vuoden marraskuussa.

FINN-ID
TIEDON TAKANA

Luomme ratkaisuillamme läpinäkyvyyttä, luotettavuutta ja tuottavuutta työnohjaukseen ja logistiikkaan.

Innovatiivisista työtapoista ja -menetelmistä
lisätietoa osoitteessa

www.finn-id.fi



TEHOKKAITA LOGISTISIA RATKAISUJA VARASTOINTIIN JA LOGISTIIKKAAN

LUOTETTAVA, NOPEA, TARKKA & SKAALAUTUVA.

Päivittäistavarakauppioiden on pystyttävä toimittamaan oikeat tilaukset oikeille asiakkaille oikeaan aikaan pysyäkseen mukana kovenevassa kilpailussa. Virheellisillä ja myöhässä toimitetuilla tilauksilla voi olla pysyvä negatiivinen vaikutus yrityksen brändiin. Toisaalta korkeiden varastotasojen ylläpitäminen sitoo pääomaa ja rajoittaa joustavuutta.

Swisslog on täyden palvelun yhteistyökumppani yrityksellesi. Autamme Teitä saavuttamaan suurimman suoritustehon pienimmällä kustannuksella, käsittelemään suuria artikkelimääriä tehokkaasti, sekä vastaamaan asiakkaidenne kasvaviin toimitusvaatimuksiin ja -tarpeisiin.

Lisätietoja:
Ville Lukkari
Puhelin: 044 539 2712

www.swisslog.com

swisslog
inspired solutions



KOLUMNI MIKA HELTIMOINEN

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

Mentori tekee kisällistä mestarin

MONET PITÄVÄT mentorointia uutena, äskettäin trendiksi tulleena ilmiönä. Mentoroinnin juuret juontuvat kuitenkin Kreikan mytologiasta. Ithakan kuningas, sotapäällikkö **Odysseus** pyysi ennen sotaan lähtöä ystäväänsä **Mentoria** huolehtimaan pojastaan **Telemakhoksesta**. Mentor kasvatti, opetti ja neuvoi poikaa useiden vuosien ajan. Tarina kertoo, että myös viisauden jumalatar **Athene** ilmestyi säännöllisesti Mentorin hahmossa. Näin sekä feminiinisyys että maskuliinisuus yhdistyvät mentoroinnissa.

Samalla tavalla monet kokeneet taitajat ovat tukeneet, ohjanneet ja opettaneet erityisesti käsityöläisiä ja taiteilijoita. Tämä mestari-kisälliperinne elää yhä, mutta hieman eri muodoissa. Liikkeenjohdon mentoroinnin juuret ovat Japanissa, jossa ikää arvostetaan.

MINKÄLAINEN ON HYVÄ mentori? Hän kuuntelee, kysyy, kommentoi, sparraa, kyseenalaistaa rakentavasti ja on kriittinen, mutta ei käske. Mentorin ja mentoroitavan eli aktorin suhde perustuu avoimuuteen ja luottamukseen.

Irtisanomiset ovat osa jokapäiväistä uutisointia, ja monet työttömiksi joutuneet ovat ryhtyneet yrittäjiksi. Monella ei kuitenkaan ole siihen tarvittavaa osaamista, ja siksi he ovat lähteneet opiskelemaan esimerkiksi johtamistaidon ammattitutkintoa. Kokemukseni mentoroinnista perustuvat näihin yrittäjiin, joita olen valmentanut viimeisen kahden vuoden ajan. Joukossa on paljon kokeneitakin yritysmaailman edustajia, mutta johtamisen ja yrittäjyyden perusasiat ovat yllättävän monelle entuudestaan vieraita.

AJANKÄYTÖN HALLINTA on yksi keskeisimmistä esille tulleista puutteista. Eräs aktorini valitti, että aika ei riitä. Hänen päivänsä kestivät aamukahdeksasta iltakymmeneen, ja hänen olemuksestaan huokui väsymys sekä uupumus. Hänen piti tehdä kaikki itse, vaikka hänellä oli yrityksessä osakas ja tuotannossa osaava esimies. Työntekijät osasivat työnsä ja tekivät sen laadukkaasti, joten suuri osa aktorin työstä oli mahdollista delegoida. Yrittäjän työpäivät lyhenivät keskimäärin

viidellä tunnilla. Lisäksi hänelle aukesi mahdollisuus keskittyä yrityksensä kehittämiseen sekä johtamiseen. Oma jaksaminen ja hyvinvointi paranivat huomasti.

PRIORISOINNIN PUUTE tulee myös usein esiin. Meille oston osajille tutut ABC-analyysit ja 20/80-ajattelu ovat yrittäjille yllättävän tuntemattomia. Ei tunneta niitä asiakkaita, tuotteita tai toimittajia, joiden myynnistä koostuu 80 prosenttia tuloksesta. Hämmästys on suuri, kun asia valkenee.

Tavoitteet ja toimintasuunnitelmat ovat myös valitettavan vieraita. Yrittäjät puuhastelevat kaikkea mahdollista il-



Tavoitteet ja toimintasuunnitelmat ovat valitettavan monelle vieraita.

man selkeää punaista lankaa. Onnistumisia alkoi syntyä, kun aktorit asettivat yritykselleen selkeät tavoitteet, miettivät keinot niiden saavuttamiseksi sekä tunnistivat ne tuotteet asiakkaat ja toimittajat, joihin keskittymällä tavoitteisiin pääsee. Mentorin palkintona oli nähdä onnistumisten aiheuttama riemu ja ilo.

MENTOROINTI ON OIVA tapa edistää aktorin ammatillista ja henkistä kehittymistä. Oman tietotaidon, kokemuksen ja näkemysten siirtäminen eteenpäin on taito, jota myös mentorin pitää opetella. Onnistuessaan mentori saa työstään innostavan ja mieltä lämmittävän palautteen, joka motivoi kasvattamaan kisällleistä itseään parempia mestareita. ■

RAILFORUM

KOUVOLA - FINLAND

24.9.2015

TEEMAT 2015:
HUBIT JA CORRIDORIT

RAILFORUM 2015 tuo yhteen rautatielogistiikan
asiantuntijat kautta maailman.

Ohjelmassa:

- Korkeatasoisia puheenvuoroja
- Tuoreita näkökulmia
- Arvokkaita kontakteja

Ryhdy
yhteistyökumppaniksi
ja varmista organisaatiosi
näkyvyys seminaarissa.

Toimi ripeästi,
sillä paikkoja on
rajoitetusti!

railforum.fi

Kouvola®

KINNO | Kouvola Innovation Oy

kinno.fi

Uutta voimaa yritystoimintaan

TUOTTEET



TEHDAS **ILMATTOMILLE** RENKAILLE

► Rengasvalmistaja Michelin investoi 50 miljoonaa dollaria tehtaaseen, jossa valmistetaan ilmattomia Tweel-renkaita.

Michelin X Tweel on rakenteeltaan uudenlainen rengas, jossa varsinainen rengas ja vanne yhdistyvät jäməkäksi kokonaisuudeksi. Perinteisen vanteen sijasta renkaan keskiössä on jäykkä rengasnapa, josta lähtevät säteittäiset, joustavat polyuretaanirimat yhdistyvät kulutuspintaan.

Tweel on ensimmäinen sarjatuotantoon tuleva ilmaton radiaalirengas. ■

VOLVO FL 4X4 HALUAA HAASTEITA

► Uusi nelivetoinen Volvo FL kulkee sujuvasti kaivoksissa tai rakennustyömailla, jotka sijoituvat ahtaisiin kaupunkiolosuhteisiin. Sen kuormauskapasiteetti on suuri, koska kokonaispaino voi olla jopa 16 tonnia. Lisäksi autoon on mahdollista asentaa erikoisempia lisälaitteita, kuten nostokorillinen nosturi, betonisekoitin tai jokin muu kuormankäsittelylaite.

Volvo FL 4x4 -versiossa on jatkuvatoiminen neliveto. Jakovaihteisto on kaksivaihteinen, eli siinä on erillinen alennusvaihte vaativia olosuhteita varten. Alennusvaihte on helposti kytkettävissä kojelaudan katkaisijasta. ■

VTT KEHITTÄÄ EKOSTYROKSIA

► Kevyt pakkaus- ja eristemateriaali styroksi eli EPS-polystyreeni on maailmanlaajuinen jätteenongelma. VTT kehittää vaahdotetusta, biopohjaisesta PLA-biomuovista edullista ja ympäristöä säästävää vaihtoehtoa styroksille.

Biomuovi paisutetaan vaahdoksi hiilidioksidin avulla, mikä säästää ympäristöä. Tiheydel-tään ja lämmöneristysominaisuuksiltaan uusi biomateriaali vastaa styroksia. VTT:n kehitystyö on tarkoitus viedä lähemmäksi teollista prosessointia ja siirtää laboratoriosta koetehdasvaiheeseen. ■



Tietojärjestelmät logistiikkaan

FLEETLOGIS

ON THE JOB.

taällä olemme:

LOGV
CONFERENCE
5.-6.2.2015

info@fleetlogis.com
www.fleetlogis.com





BELUGAKULJETTAA SUURIMPIA

► Airbus on päättänyt kehittää ja valmistaa viisi uutta Beluga-rahtikonetta. Uusi Beluga rakennetaan A330-lentokoneen pohjalle, ja siinä käytetään laajasti olemassa olevia komponentteja ja laitteita. Omaleimainen laskettu ohjaamo, rahitila ja koneen perä suunnitellaan uudestaan.

Ensimmäinen uusi Beluga tulee liikenteeseen vuoden 2019 puolivälissä. ■

X MULTI WINTER POHJOISEEN TALVEEN



► Michelin tuo Suomen markkinoille uuden, perävaunuihin tarkoitetun talvirenkaan. Rengaskoko on 385/65 R22.5, jota käytetään yleisesti perävaunuissa. Rengas soveltuu erityisesti pohjoismaisiin talviolosuhteisiin.

Renkaassa käytetään uusimman sukupolven kumiseosta, joka kestää erittäin hyvin kulumista ja säilyttää ominaisuutensa pitkään. Kuvion pohjaan saakka ulottuva lamellointi sekä kulutuspinnan jälkiurittamisen mahdollisuus tekevät renkaasta pitkäikäisen.

Raskaan kaluston talvirenkaille kaivataan Suomeen lakia, joka parantaisi liikenneturvallisuutta ja liikenteen sujuvuutta. ■

FINNAIR TILAA LISÄÄ A350-KONEITA

► Finnair ostaa Airbusilta vielä kahdeksan A350-900 XWB -lentokonetta. Finnair tilasi ensimmäisenä lentoyhtiönä maailmassa kyseistä konemallia, ja se saa konemallin käyttöönsä ensimmäisenä eurooppalaisena lentoyhtiönä syksyllä 2015.

Finnairin A350-koneisiin mahtuu 297 matkustajaa kahdessa luokassa. Koneella lennetään Finnairin kaukoreittejä Aasiaan ja Amerikkaan.

Finnairin laivastoon kuuluu tällä hetkellä vain Airbusin valmistamia lentokoneita. ■

ROCLALLE ENSIMMÄINEN VASTAPAINOTRUKKI

► Rocla on valmistanut Järvenpäässä ensimmäisen itse suunnittelemansa sähköisen vastapainotrukkimalliston.

Uusissa Cat-trukeissa on nelipyöräohjaus kahdella ajomootorilla (dual drive), mikä tekee niistä erityisen ketteriä. Yli 100 astetta kääntyvien takapyörien ansiosta ne ohjautuvat vaivattomasti ahtaassakin tilassa. Mukautuva ajojärjestelmä ja automaattinen kaarrehidastus parantavat puolestaan käyttökavuutta ja turvallisuutta.

Cat EP25-35N 80V -mallistoon kuuluu viisi eri mallia. Kompaktimallit nostavat 2 500–3 500 kilon kuormat vaivatta aina seitsemään metriin asti. ■

HALUATKO SINÄ KUULUA VERKOSTOOMME?

LIMOWA edistää logistiikkakeskusosaamista ja jäsenyritysten liiketoimintaa. Sinunkin yrityksesi voi hyötyä LIMOWAsta.



Kysy lisää:

Jorma Härkönen,
p. 040 3517 621
jorma.harkonen@techvilla.fi

LIMOWA
www.limowa.fi

IHMISET

NIMITYKSET

Liuttu Logistiikka



KTK Tommi Rannisto on nimitetty yhtiön toimitusjohtajaksi. Aiemmin Rannisto on työskennellyt Liuttu Logistiikan talousjohtajana.

Scania Suomi



DI Kirsi Salmo on nimitetty 1.10.2014 alkaen Scania Suomen hankintapäälliköksi. Scania Suomen entinen hankintapäällikkö Matti Hovila siirtyi Scania CV:n palvelukseen Malesiaan.

Veho Hyötyajoneuvot



Jouni Kummala on nimitetty 3.11.2014 alkaen myynnin kehityspäälliköksi Mercedes-Benz-kuorma-autojen maahantuontiin. Hänen vastuualueinaan ovat myyjien koulutus, ratkaisumyynnin kehittäminen sekä asiakas- ja kuljettajakoulutus.

Aiemmin Kummala on toiminut pitkään Veho Hyötyajoneuvojen Etelä-Suomen kuorma-automyynnissä.

LOGYN UUDET JÄSENET MARRASKUU

Miikkulainen Anu Opiskelija

Engström Daniel Opiskelija

Iiskonmäki Tommi Toimitusjohtaja Temprom Oy

Lamppu Sami Opiskelija

Liimatainen Mikko Opiskelija

Nuttunen Matti Opiskelija

Peltosuo Sanna Osto- ja logistiikkapäällikkö Teknikum Oy

Pennanen Pyry Ylläpitöpäällikkö Finavia Oy

Pitkä Tero Opiskelija

Pälve Laura Hankintapäällikkö Fazer Leipomot Oy

Simonen Eino Koulutusapäällikkö

Söderström Mikael

Virtanen Jonne Joukkoliikennesuunnittelija

Vrethager Robin Opiskelija

Väänänen Elina Opiskelija

UUDET YHTEISÖJÄSENET

Boliden Harjavalta Oy

Martela Oyj SCM

Philip Morris Finland

Haluatko saada ainutlaatuisen mahdollisuuden verkostoitumiseen, kouluttautumiseen ja toisilta oppimiseen?

LOGY

LOGYn yritys- ja yhteisöjäsenmaksun hinnalla jopa 7 henkilöä pääsee hyötymään laajasta foorumitapahtumatarjonnastamme (noin 30 tilaisuutta/vuosi).

Kevätkauden 2015 ohjelma:

Hankintafoorumi

- 27.1. Vuoropuhelu yksityisen ja julkisen sektorin hankintojen johtamisen välillä
- 10.3. Hankinnan rooli yrityksen innovaatiotoiminnassa
- 12.5. Haastavien tilanteiden tuloksellinen ratkaisu toimittajayhteistyöllä
- 11.6. Miten ostaa logistiikkaa?

Kuljetusfoorumi

- 18.3. Teema: Kehittyvä liikenneinfrastruktuuri
- 28.4. Teema: Kuljettamisen innovaatiot
- 12.6. Teema: Johtaminen muuttuvassa toimintaympäristössä

SCM-foorumi

- 26.1. Demand Driven Materials Requirement Planning - uutta ajattelua toimitusketjujen hallintaan
- 26.2. Teknologiapläjäys - mitä uutta teknologiaa on jo nyt hyödynnettävissä toimitusketjun eri osa-alueilla?
- 24.3. Yrityksen kasvustrategian integrointi SCM-strategiaan
- 19.5. Lean Supply Chain - mitä lean tarkoittaa toimitusketjun hallinnassa?
- 11.6. Paneelikeskustelu Logistiikka-Kuljetus 2015 -messuilla

Varasto- ja materiaalinkäsittelyfoorumi

- 5.3. Teema: Asiakaslähtöinen kustannustehokkuus
- 12.6. Teema: Tavoitteellinen johtaminen muuttuvassa ympäristössä

Lue lisää www.logy.fi/foorumit ja tule mukaan toimintaan!

KALENTERI 2015

TAMMIKUU

21.1. Helsinki-Uusimaa piiri:
yritysvierailu Cramo

26.1. SCM-foorumi

Foorumi-iltapäivä: DDMRP – Demand driven materials requirement planning – uutta ajattelua toimitusketjujen hallintaan Martela, Helsinki

27.1. Hankintafoorumi

Vuoropuhelu yksityisen ja julkisen sektorin hankintojen johtamisen välillä (paneelikeskustelu)
Espoon kaupungin valtuustosalin kahvila, Espoo

28.–29.1, 11.–12.2. ja 4.–5.3. Oston peruskurssi

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

HELMIKUU

5.–6.2. LOGY Conference

Finlandia-talo, Helsinki ja m/s Baltic Queen, Helsinki-Tallinna-Helsinki

3.–4.2. Varaston suunnittelu

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

26.2. SCM-foorumi

Teknologiapläjäys – mitä uutta teknologiaa on jo nyt hyödynnettävissä toimitusketjun eri osa-alueilla? Round table

MAALISKUU

3.3. Työturvallisuus logistiikkatoiminnoissa

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

4.–5.3. Toimitusverkoston hallinta ja kehittäminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

5.3. Varasto- ja materiaalinkäsittelyfoorumi: asiakaslähtöinen kustannustehokkuus (teema)

10.3. Materiaalinohjauksen analysointi- ja laskentamenetelmät

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

10.3. Hankintafoorumi

Hankinnan rooli yrityksen innovaatiotoiminnassa, round table
Fortum, Espoo

10.–11.3. Kategoriajohtaminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

10.–11.3. Varastotoiminnan ohjaus

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

17.3. LASTU-työryhmän tapaaminen

ALG Europe Limited, Suomen sivuliike, Helsinki

18.3. Kuljetusfoorumi

Kehittyvä liikenneinfrastruktuuri (teema)

18.–19.3. Tehokas kilpailuttaminen

Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

24.3. SCM-foorumi

Yrityksen kasvustrategian integrointi SCM-strategiaan, round table
Orion, Espoo

WARASTO



KOKONAISLOGISTIIKAN PYÖRITTÄMINEN ON TARKKAAN MIETITTYYÄ LIIKETOIMINTAA, JOSSA TEHOKKUUS JA LUOTETTAVUUS OVAT AVAINASIOITA.

WARASTO FINLAND OY EROAA MONESTA MUUSTA TOIMIJASTA SIINÄ, ETTÄ MEILLE ASIAKKAAN YKSILÖLLISET TARPEET OVAT TOIMINTAMME YDIN.

Kun kyseessä on varastointi, lisäarvopalvelut, inhouse-ratkaisut tai kuljetukset, logistiikan ammattilaisina tarjoamme asiakkaillemme aina parasta mahdollista palvelua.



Inhouse-palvelut pohjautuvat hinnoittelumalliin, jossa asiakas maksaa vain tavarankuljetusta, omissa tiloissaan.

Logistiikan ja varaston pyörittäminen on tarkkaan mietittyä liiketoimintaa. Erityisosaamistamme on ymmärtää logistiikkavirtojen kulkua ja kustannustekijöitä.



Lisäarvopalvelumme tekevät päivittäisestä toiminnastasi helpompaa ja nopeutavat rutiinomaisia logistiikkatehtäviä. Toteutamme palveluita myös asiakkaan omissa tiloissa.

Näitä palveluita ovat muun muassa:

- Tuotteiden tarroitus
- Teholavojen ja myymälälavojen kasaus
- Pakkaus ja siihen liittyvät palvelut

LAATU - Meille se tarkoittaa joustavuutta, toimintavarmuutta, virheettömyyttä ja nopeaa reagointia.



WARASTO FINLAND OY
Santtu Jokela
+358 (0)20 791 2853
santtu.jokela@warasto.fi
www.warasto.fi



KOLUMNI LOTTE MANNINEN

KIRJOITTAJA ON LOGY RY:N KOULUTUSPÄÄLLIKKÖ

Huolehdi investoinneistasi

MITÄ ASIOITA POHDIT ennen uuden auton hankintaa? Ostopäätös noudattaa tiettyä prosessia: tarpeen tunnistaminen, informaation etsintä, vaihtoehtojen arviointi, hankinta ja lopuksi hankinnan jälkeinen arviointi. Yritysmailmaan mentäessä haastavuuskerroin kasvaa. Investoinnille tehdään kannattavuuslaskelmia, lasketaan takaisinmaksuaikaa ja määritellään tuottovaatimuksia.

Kysymys pohdittavaksi: miten koulutusinvestointi eroaa yrityksen muista investoinneista? Luullakseni ei mitenkään. Silti sitä kohdellaan syystä tai toisesta eri tavalla kuin muita investointeja.

PERINTEISESTI investoinneista pidetään huolta. Autoille otetaan vakuutukset, minkä lisäksi niitä pestään ja huolletaan tarpeellisin väliajoin.

Onko niin, että jokainen koulutukseen osallistuja tai hänen esimiehensä, hr-edustaja tai koulutusvastaava tavoittelee koulutuksesta ainakin yhtä asiaa - vastinetta? Koulutuksen järjestäjällä on vastuu tarjota laatua ja näin vastinetta rahalle, mutta onko yrityksellä itsellään jotain vastuuta koulutusinvestoinnista?

Sijoittamisen nopea oppimäärä paljastaa, että kukaan muu ei pidä investoinnistasi parempaa huolta kuin sinä itse.

VASTINEEN EI PITÄISI jäädä kiinni ainakaan koulutuksen määrästä. Vaihtoehtoja löytyy ja niitä käytetään. Suomi on Tilastokeskuksen vuoden 2014 tutkimusten mukaan aikuisten koulutukseen osallistumisen kärkimaita Euroopassa. Koulutus ja sitä kautta saatava osaaminen on yritykselle erittäin tärkeä resurssi, mutta harvemmin laatua monitoroidaan koulutuksen päätyttyä.

Koulutukseen panostamisen prosessi on kolmivaiheinen.

1. Varmistetaan, että koulutus on linjassa yrityksen strategian ja työntekijän tavoitteiden kanssa.

2. Määritellään koulutukselle tavoitteet ja sitoudutaan niiden saavuttamiseen.
3. Tuetaan ja kannustetaan opitun tuomisessa käytäntöön.

Ei kuulosta kovin vaikealta, eikö vain?

Jotta lopputulos on paras mahdollinen, vastuuta tulee jakaa koulutusorganisaation lisäksi osallistujalle ja hänen esimiehilleen. Olen lukenut monta kertaa seuraavanlaisen pa-



Usein me pidämme tärkeimpiä asioita itsestäänselvyytenä.

lautteen koulutukseen osallistuvalla: ”erittäin hyödyllinen koulutus, vielä kun olisi mahdollisuus tuoda näitä oppeja käyttöön”.

Esimiehen vastuulla on antaa tilaa ja tukea, jotta koulutuksen hedelmät saadaan jalkautettua osaksi yrityksen arkea.

TÄRKEIN PROSESSI uhkaa kuitenkin jäädä huomiotta. Se on koulutuksen keskiössä, oppimisprosessi. Kuten niin usein, me pidämme usein tärkeimpiä asioita itsestäänselvyytenä.

Kurssipäivä on vasta alku, joka saavuttaa päätepisteensä käytännön työssä esimiehen ja tiimin tarjoaman tuen avulla. OECD:n Education at a Glance -raporttien mukaan koulutus on *pitkällä* aikavälillä *aina* kannattava investointi.

Ei Roomakaan rakennettu päivässä. ■

**TERMINAALI-
PALVELUT**

**TEOLLISUUS-
PALVELUT**

**HENKILÖSTÖ-
PALVELUT**

**VARASTO-
PALVELUT**

**KONSULTOINTI-
PALVELUT**

TRANSVAL GROUP

**OIKEAT OSAAJAT,
OIKEASSA PAIKASSA,
OIKEAAN AIKAAN.**

Suomen suurimman sisälogistiikkayhtiön avulla saavutat liiketoimintaan joustavuutta, laatua sekä merkittäviä kustannussäästöjä.

Ulkoistamalla tehokkuutta, tuottavuutta ja joustavuutta toimintaan.

www.transval.fi
www.vindea.fi

 **VINDEA**
PART OF TRANSVAL GROUP

 **TRANSVAL**
PART OF TRANSVAL GROUP



Logistiikka maksaa liikaa

LOGISTIIKKAKUSTANNUSTEN osuudeksi on arvioitu yli 10 prosenttia yritysten liikevaihdosta. Näin kuljetuskustannusten osuus vientituotteen hinnasta on Suomessa selkeästi enemmän kuin muualla Euroopassa. Vientimme ja tuontimme kappaletavarat sekä kuljetusyksiköt laivataan Suomesta pääosin linjalaivoilla.

Suomen logistinen sijainti Euroopan unionissa on muuttunut, kun jäsenmaiden määrä on lisääntynyt. Markkinoiden pääpaino on siirtymässä Keski-Eurooppaan ja itään.

Globaalin kilpailun kiristyminen on vaikuttanut Suomen kilpailukykyyn merkittävästi. Kun lisäksi otetaan huomioon IMO:n ja EU:n direktiivien aiheuttamat lisäkustannukset SECA-alueen (Itämeren, Pohjanmeren ja Englannin kanavan) laivaliikenteeseen, logistiikkakustannusten pienentäminen sekä toimintavarmuuden ja toimitusketjun läpinäkyvyyden parantaminen ovat viennin tärkeimpiä kehittämiskohteita. Yksinomaan rikkidirektiivi suurentaa rahdin kustannuksia 20-40 prosenttia. Väylämaksujen puolittaminen ei riitä kompensoimaan direktiivien aiheuttamia lisäkustannuksia.

SUOMESTA EUROOPPAAN suuntautuvassa linjalaivaliikenteessä on liian monta laivaa ja liian monta satamaa. Siksi kustannustaso on täällä merkittävästi kalliimpi kuin muualla.

Linjalaivaliikenteen rahtikustannusten saaminen kilpailukyvisiksi vaatii tiivistä ja luottamuksellista yhteistyötä. Lisäksi siihen tarvitaan viranomaisten, varustamojen sekä vienti- ja tuontiteollisuuden yhteistä tahtoa ja päätöksiä.

Tavoitteena olisi saada liikenteeseen isompia laivoja, enemmän lastia kuhunkin laivaan ja vähemmän käyntisatamia. Myös liikenteen keskittäminen sekä tasapainoisemmat vienti- ja tuontilastit auttaisivat karsimaan kustannuksia.

NÄILLÄ UUDISTUKSILLA saataisiin seuraavat edut:

- Laivojen polttoainekustannuksia säästyy.
- Tehtaiden meno- ja paluuliikenteessä syntyy synergiaa, mikä pienentää maantie- ja rautatiekuluja satamiin.
- Talviliikenteessä jäänmurjat pystyvät keskittämään



Suomen laivaliikenteessä on liian monta laivaa ja satamaa.

apunsa harvempiin satamiin ja laivojen on helpompi pitää aikataulunsa.

- Luotsauskuluja säästyy.
- Satamaoperaattorit pystyvät investoimaan lisää tarvittavaan kalustoon, mikä nopeuttaa laivojen käyntejä satamassa.
- Kasvavan liikenteen ansiosta satamaoperaattorit pystyvät tarjoamaan kilpailukykyisemmät hinnat.
- Vähemmän laivoja liikenteessä on myös ympäristöystävällisempi vaihtoehto.

Nämä toimenpiteet sekä tasapainoinen liikenne mahdollistavat meriliikenteelle nykyistä matalamman kustannustason.

Tavoitteisiin ja toimenpiteisiin on helppo yhtyä. Mutta miten tavoitteet muuttuvat konkreettisiksi toimenpiteiksi? Miten eri tahot saadaan nopeasti yhteistyöhön ja sopimaan näistä toimenpiteistä? Kuka ottaa asian omakseen?

Tulevaisuus ei ole jokin paikka, johon olemme menossa, vaan paikka, jonka me luomme. Polkuja tulevaisuuteen ei löydetä, vaan ne tehdään. (John Schaar)

Rolf Sandberg

Seniorikillan jäsen
Suomen laivameklariliiton kunniajäsen



LOGY

5.-6.2.2015

CONFERENCE

JUHLAVUOSI - 30. LOGISTIIKKASEMINAARI

LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ JA TOIMITUSKETJUT - LOKAALIT VAI GLOBAALIT RATKAISUT?

KEYNOTE



Olli Rehn
Euroopan parlamentti

KEYNOTE



Mika Vehviläinen
Cargotec

KEYNOTE



Stephen E. Lovejoy
Starbucks Coffee Company

PÄÄTTÄJÄPANEELI



Amadou Diallo
DHL Freight

PÄÄTTÄJÄPANEELI



Christoph Feldmann
BME

PÄÄTTÄJÄPANEELI



Erkki Järvinen
Tikkurila

PÄÄTTÄJÄPANEELI



Pekka Viljakainen
Neuvonantaja Skolkovo-hanke



Wolfgang Reinel
Dachser



Timo Kinnunen
Posti



Johannes Trimborn
Kuehne + Nagel



Petri Järvinen
Mölnlycke Health Care



Michael Frei
Outotec



Jennifer Loveland
Gartner



Charlie Villasenor
PASIA



Niina Nenonen
Marimekko



Risto Vilo
SuomenTransval Group



Juha Malmivaara
ALSO Finland



Isto Sahi
Fiskars



André Noël Chaker



Lauri Järvilehto

1. OSA 5.2. FINLANDIA-TALO JA 2. OSA 5-6.2. M/S BALTIC QUEEN

WWW.LOGYCONFERENCE.FI

PÄÄYHTEISTYÖKUMPPANIMME:

AKAA POINT



CERTEUM

posti

Kouvola

KINNO | Kouvola Innovation Oy

TRANSVAL

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

Näytteilleasettajina:

Assistor, Fleetlogis, LADEC, Leanware, Limowa, Logistiikka-Kuljetus 2015, Nexia, Rotator ja TallinkSilja



KOLUMNI JOHANNES KOROMA

KIRJOITTAJA ON RASKAAN SARJAN TEOLLISUUSVAIKUTTAJA JA JOURNALISTI

Ciceron sielunveljet

PRESIDENTTI Mauno Koivisto selitti sosialismiaan bernsteini-läiseksi: liike on tärkeämpi kuin tulos. Monet suomalaiset pääministerit voidaan taas luokitella cicerolaisen retoriikan kannattajiksi. Heille korkealentoinen puhuminen on tärkeämpää kuin arkinen tekeminen.

Näiden kahden tyylin yhdistelmä on ollut vallitseva suuntaus politiikan päätöksenteossa. Päämäärä on ollut tiedossa ja puhetta on riittänyt, mutta liike on ollut kitkaista.

Liian harva muistaa, että hallituksen suuri talouspoliittinen tavoite on julkisten menojen sopeuttaminen julkisiin tuloihin. Sopeutuksen suuri linja oli sote-uudistus, eläkesopimus ja kunnallisten normien kevennys. Miljardin verran säästöä piti syntyä jokaisen tuloksena.

Vaikka olen ehtinyt useasti kyllästyä työmarkkinoiden jahnaavaan menoon, eläkeuudistus oli kuin ripeä mailin juoksu sote-uudistusta valmistelleiden maratoonareiden rinnalla.

Kuntataloudesta ei turhia tehtäviä löytynyt eikä säästöjä syntynyt. Hallitus on tehnyt omat säästönsä leikkaamalla kuntien valtionapuja. Siihen on sovellettu Münchhausenin ajattelua: suljetaan silmät kunnallisverojen korotukselta, jonka valtionapujen leikkaus aiheuttaa.

OLEN KYSYNYT pääministeriltä, ministereiltä ja virkamiehiltä, kuinka paljon valtio on leikannut menojaan. Kaikki ovat haluttomia vastamaan eikä kukaan osaa sanoa summaa.

Uskottavin arvaus on noin 400 miljoonaa euroa tavoitellusta 2,5 miljardista. Pääministerin mukaan päätöksiä on miljardien edestä, mutta leikkaukset ovat siirtyneet pääosin tuleviin vuosiin.

Sen sijaan selvästi rivakammin valtio on toteuttanut verojen korotuksia. On kiusallista seurata, kuinka puoluejohtajat heittelevät ilmaan uusia kiristysideoita kuin lumipalloja.

Kun kokoomus vasta etsii talouden tervehdyttämisen strategiaa, niin demareilla niitä on jo kaksi. Perinteistä kasvuun luottavaa ”toivotaan, toivotaan” -linjaa tarjoaa puo-

leen linjaa vetävä **Jaakko Kiander**. Päinvastaista ajattelua ajaa **Juhana Vartiainen**.

Näkemyserot ovat niin suuret, ettei mitään näkemystä ole.

JUHA SIPILÄ puolestaan on valinnut kohteekseen suurimman veronmaksajien ryhmän. Hän aikoo verottaa lisää yli 60 000 euroa vuodessa ansaitsevilta.

Kun yli puolet verovelvollisista ei maksa valtionveroja lainkaan, keskituloiset ja ylempi keskiluokka pitävät julkisen



Puhetta riittää mutta liike puuttuu.

talouden pystyssä. Siinä sivussa he rakentavat kodit ja kouluttavat lapsensa.

Viesti on, ettei kouluttautuminen Suomessa kannata. Keskituloisia verotetaan ankarammin kuin muissa Pohjoismaissa, verotaakka on lähellä 50 prosenttia ja marginaaliverokin Pohjoismaiden korkein. Ruotsissa samoilla vuosituloilla veroprosentti on peräti 6,8 prosenttiyksikköä matalampi.

Veronkiristykset ovat alentaneet Suomessa keskituloisen palkansaajan ostovoimaa viidettä vuotta.

Jo ensi vuonna Suomen kokonaisveroaste on EU-maiden korkein. Myös julkiset menot ovat pohjoismaiden korkeimmat. Ruotsi ylläpitää hyvinvointia kymmenen prosenttia ja Saksa kolmannesta halvemmalla.

Vaaleihin valmistautuvat poliitikot eivät tietenkään kerro äänestäjilleen, ettei mikään verojen korotus riitä tukkimaan menojen ja tulojen välistä miljardien aukkoa. ■

UUDISTETUT KOULUTUSOHJELMAT - TUTUSTU!

Toimitusketjun hallinnan koulutusohjelma 2015



Hankinnan koulutusohjelma 2015



Tarjonnassamme on myös koulutusohjelmien ulkopuolisia kursseja hankinnan ja toimitusketjun hallinnan alueelta

- » Hankinnat ja tulokseteko 21.-22.4.
- » Materiaaliohjauksen analysointi- ja laskentamenetelmät 10.3.
- » Tehokas ajankäyttö asiantuntijatyössä 15.4. **UUSI**
- » Tuloksellinen neuvottelu – voima-aseman rakentaminen ja neuvottelutekniikka 3-4.6. **UUSI**
- » Tuontikaupan perusteet 8-9.4.
- » Työturvallisuus logistiikkatoiminnoissa 3.3.

Koulutusohjelmat on uudistettu yhteistyössä alan ammattilaisten kanssa, ne on rakennettu vastaamaan alan viimeisimpään osaamistarpeeseen. Tarjonnassamme on kursseja perusteista strategiseen tasoon. Edelleen on mahdollista suorittaa koko koulutusohjelma tai valita tarjonnastamme yksittäisiä koulutuksia tai kurssikokonaisuuksia.

Tutustu monipuoliseen tarjontaamme ja ilmoita itsesi tai yrityksesi muuta henkilökuntaa kehittämään osaamista!

LISÄTIEDOT:
www.logy.fi/koulutus

LOGY

EUROOPAN JOHTAVA SATAMAOPERAATTORI

