

# OSTO & LOGISTIIKKA <sup>4</sup> 2014

**Rocla**



## SUUNNITELTU JA VALMISTETTU SUOMESSA.

Uusi sähkökäyttöinen Cat® -vastapainotrukki. Vahva vaihtoehto polttomoottoritrukille. Tehokas ja taloudellinen. Innovatiivinen suunnittelu pudotti energiankulutusta 25%.

**Valitse luotettava kotimainen!**

NYT  
MYNNISSÄ!



Kysy lisää monipuolisesta mallistosta  
puh. 020 778 1300.

[www.rocla.fi](http://www.rocla.fi)

**12** TARKEMMIN,  
KOLLEGAT

HANKINTA TUKEE  
VALION MARKKINOINTIA

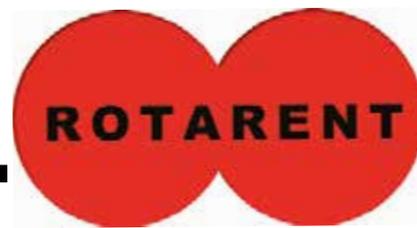
**20** HANKINTAPOMON  
HERMO KESTÄÄ

PAULIGIN KATARIINA AHO  
OSTAA SUOMEN KAHVIT

**30** TUNNELISSA  
TALLINNAAN?

BALTIAN JUNAHANKE  
ELVYTTÄÄ RAIDEHAAVEET

# ROTARENT VUOKRAA LOGISTIIKAN KONEET



**NISSAN**  
FORKLIFT

by **UNI CARRIERS**

**ATLET**

by **UNI CARRIERS**

**HITACHI**

Reliable solutions



## Tarjoamme ratkaisut kaikkiin logistiikan tarpeisiin.

**Sinua palvelevat:**

Ari Lepistö 050 430 0109 Vantaa  
Juha Jaakola 050 353 6444 Vantaa  
Ville Jokela 040 837 5084 Pirkkala

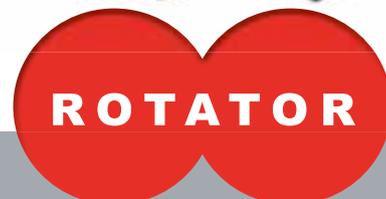
**ROTATOR**  
**60v.**



**Rotatorin maan kattava organisaatio pitää pyörät pyörimässä.**

[www.rotator.fi](http://www.rotator.fi)

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



**Ja pyörät pyörivät...**

## 12

Hankinnan yhteistyö tiivistyy Suomen parhaissa yrityksissä. Valion johtajat ovat tuoneet hankinnan prosessit muun muassa markkinoinnin tueksi.


**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

10



## RAHAMINISTERI RINNE **USKOO RAIDE-TÖIDEN VOIMAAN**

**34** ÖLJYNTORJUNNAN LOGISTISET HAASTEET SAARISTOSSA

**39** KOLUMNI: HOIDA HANKINTAA KUIN OMAA TUOTANTOA

**40** UUDET TUOTTEET

**42** UUDET IHMISET

**45** KOLUMNI: TÄYDEN KYMPIN MERKITYS



20

## HANKINTAPOMO AHO VIIHTYY **PELLOLLA JA PAAHTIMOSSA**

**46** YHDISTYS: UUTTA VÄKEÄ TOIMISTOLLE

**47** YHDISTYS: PEKKA ORNE 50 VUOTTA

**48** VASTINE: TIE EI MURENE EIKÄ REKKA OLE HIRVIÖ

**50** KOLUMNI: VALTAKUNNAN

AURINKOINEN ARVAUSOSASTO

**4** PÄÄKIRJOITUS

**6** UUTISIKKUNA

**18** AJANKOHTAISTA: HANKINTAKYSELY 2014

**26** HANKINTAJÄRJESTELMÄ TUKEE PARHAITEN FYYSIISIÄ HANKINTOJA

**30** TALLINNAN TUNNELIHANKE ETENEE

# 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  
TOIMITUSSIIHTEERI 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 LOGISTIikka-LEHDEN PÄÄTOIMITTAJA JA LOGY RY:N TOIMITUSJOHTAJA

# Venäjän riski realisoitui

**V**äkivaltaiset ryhmittymät ja poliittiset ääriliikkeet ovat saaneet jostakin uudenlaista käyttövoimaa.

Arabikeväästä käynnistyneet muutokset ja diktatuuriin kriisit eivät ole tuoneet rauhaa Lähi-Itään. Euroopan unionin kannalta aivan omaa luokkaansa on kuitenkin Ukrainan tilanne.

Inhimillinen kärsimys on sanoin kuvaamaton. Itä-Ukrainan taisteluissa on saanut surmansa suuri määrä isää ja poikia, äitejä ja lapsia, viattomia siviilejä. Tilanne on eskaloitunut poliittiseksi kriisiksi ja taloussodaksi.

Taloussodasta on vaikea irrottautua. Pakotteita on seurattava vastapakotteet, hävittyä taistelua seurattava voitettu taistelu, eikä perääntymiselle näytä olevan tietä ilman kasvojen menetystä.

Vaikuttaa siltä, että historiasta ei ole opittu mitään. Toistuvatko 1930-luvun tapahtumat?

**Y**mpäristön nopeat muutokset aiheuttavat kovia haasteita liiketoiminnalle. Logistiikan ja hankinnan ammattilaiset joutuvat ennakoimaan tulevaa ja etsimään vaihtoehtoisia toimituskanavia.

Mitä tehdään, jos neljäsosaa yrityksen volyyymista ei voida enää toimittaa itärajan taakse? Miten ja millä hinnalla löydetään korvaavat markkinat ja kanavat?

Suomen Venäjän viennin arvo on ollut noin 5,5 miljardia euroa vuodessa. Venäjän vastapakotteiden torjumisen tuotteiden osuus on 0,5 prosenttia kokonaisviennistä.

Monet pienellä marginaalilla toimivat logistiikka-alan yritykset ovat jo nyt kärsineet pahoja vaurioita Venäjän liiketoimissaan. Tilannetta arvioitaessa on kuitenkin hyvä huomioida, että nämä yritykset ovat ottaneet tietoisesti liiketoimintariskin laajentaessaan rohkeasti asemaansa idässä – kun taas jotkut toiset yritykset ovat tehneet toisenlaiset johtopäätökset.

Liiketoiminnan riskit kuuluvat lähtökohtaisesti kyseisen yrityksen omistajalle niin kuin voitotkin.

Mahdolliset tuen tarpeet pitää harkita tarkasti, kos-



## Vauhdittaako taloussota valtion omistusjärjestelyjä logistiikkasektorilla?

ka valtion taloustilanne on hyvin vaikea. Jos kriisi jatkuu ja syvenee, talousvaikutukset moninkertaistuvat ja pakotelistakin saattaa kasvaa. Veronmaksajien rahat eivät silloin riitä mihinkään.

**J**ulkisuudessa ei ole esitetty konkreettisia arvioita kriisin vaikutuksesta länsimaisen yritysten investointihalukkuuteen Venäjälle. Useiden yritysten hallituksissa varmasti mietitään uusiksi Venäjän strategiaa.

Logistiikka-alan keskeisimmistä toimijoista Itella – vai pitäisikö sanoa Posti – on kertonut Venäjän olevan strategioissaan keskeisessä asemassa. Yritys on ilmaissut suunnittelevansa yritysostoja, mikä on toki loogista jatkoa jo aiemmin Venäjälle varastointipalveluihin tehdyille mittaville investoinneille.

Toisaalta valtion omistajaohjauksen taholta on signaloitu, että valtio voisi olla luopumassa omistuksistaan niissä yhtiöissä, jotka toimivat vapaasti kilpaillulla markkinoilla.

Valtion omistajajärjestelyt voivat johtaa uuden logistiikkajätin syntymiseen. Käytännössä tämä tulisi ennemmin tai myöhemmin tarkoittamaan jonkin suuren kansainvälisen logistiikkakonsernin vahvempaa integroitumista Suomeen.

Mahdollisen kaupan ehdot olisivat luultavasti paremmat valtion ja veronmaksajien kannalta, jos Postin riskit Venäjällä eivät kasvaisi nykyisestä.



## Logistiikkaa kellon ympäri?

Onnistuu! Itellan sähköisillä palveluilla hallitset koko toimitusketjuasi helposti ja tehokkaasti. Palvelu on käytössäsi aina, viikon jokaisena päivänä. Mitä laitetaan ja minne?



Pyydä tarjous osoitteesta  
[itella.fi/logistiikka](https://itella.fi/logistiikka)

  
itella 

## UUTISIKKUNA

### SUOMI EDELLÄKÄVIJÄKSI EKOENERGIAN VARASTOINNISSA

► Uusi energiajärjestelmä ja siihen liittyvät teknologiat voivat olla Suomelle mahdollisuus. VTT:n koordinoimassa projektissa kehitetään muun muassa sähköverkkoon kytkettyä laajamittaista energiavarastointia ja sen integrointia muihin energiasektoreihin.

Hanke jakautuu kolmeen osaan: energiajärjestelmiin liittyvään tulevaisuudentutkimukseen, energiajärjestelmien kehittämiseen sekä energiavarastoteknologioihin liittyvän teknologian kehittämiseen. Hankkeen kokonaisbudjetti on seitsemän miljoonaa euroa. ■



GÖTEBORGS-HAMN

# 30%

► Vuodesta 2015 alkaen LNG-polttoainetta käyttävät laivat saavat merkittävän alennuksen Göteborgin satamamaksusta. Alennuksen tarkoituksena on kannustaa laivoja siirtymään käyttämään polttoaineenaan LNG:tä. ■

”Heikentynyt terveydentila ei tulevaisuudessa estä itsenäistä liikkumista, sillä ikäihmisen kädet eivät välttämättä ole enää ratissa.”



Opiskelija, väylien visionääri  
**Kalle Lehtinen**, Liikenneviraston harjoitteluohjelma

## KATSASTUSTEN LAATU VERTAILUUN

► Trafi on laskenut jokaiselle katsastus- asemalle laatuarvosanan. Arvosanat on muodostettu mm. katsastettujen ajoneuvojen ikäjakautuman sekä katsastuksessa havaittujen vikojen määrän ja hylkäysprosenttien perusteella.

Tarkoituksena on, että kuluttaja voi helposti tutustua myös katsastuksen laatuun, kun hän valitsee sopivaa katsastusasemaa.

Nyt julkaistut ensimmäiset arvosanat on laskettu vuoden 2013 tietojen perusteella. Jatkossa arvosanoja päivitetään puolivuositain. Ne löytyvät Trafifin nettisivuilta [www.trafi.fi/tieliikenne/katsastukset/asiakkaille](http://www.trafi.fi/tieliikenne/katsastukset/asiakkaille). ■



## WÄRTSILÄ SUUNNITTELEE TULEVAISUUDEN LAUTAN

► Wärtsilä suunnittelee Wasalinelle uuden lautan osana Midway Alignment of the Bothnian Corridor -projektia. Projektin tavoitteena on kehittää moniulotteinen logistiikkaväylä Merenkurkun yli.

Aluksen suunnittelussa korostuu innovatiivisuus ja ympäristöystävällisyys. Myös joustavuus on tärkeää, sillä Vaasan ja Uumajan väliset kuljetustarpeet muuttuvat vuodenajan mukaan. Siksi alus ajaa tiukemmalla aikataululla kesällä, ja muina aikoina nopeutta voidaan vähentää polttoaineen säästämiseksi. ■

## ITELLA HELPOTTAA VENÄJÄN- VERKKOKAUPPAA

► Itella kehittää verkkokaupparatkaisua, joka tarjoaa suomalaisyrityksille tavan myydä ja toimittaa tuotteitaan suoraan venäläisille kuluttajille. Pilottiprojektissa venäläisille markkinoidaan ja myydään oululaisen Balmuirin tuotteita erityisesti venäläisille kuluttajille suunnatussa verkkokaupassa.

Itella on rakentanut verkkokaupan ja hoitaa testituotteiden markkinoinnin, tilaus- ja käsittelyn, tuotteiden varastoinnin ja logistiikan rajamuodollisuuksineen. Ensimmäiset tilaukset on jo toimitettu. ■



## ISOT SUOMALAISET LUOTTAVAT TOYOTAN TRUKKEIHIN

► Suomalainen yhteishankintaosuuskunta Nordic Source Osk ja Toyota Material Handling ovat solmineet yhteistyösopimuksen trukkien ostosta ja vuokrauksesta sekä jälkimarkkinoinnista. Sopimus on Euroopan ja Suomen mittakaavassa merkittävä.

Nordic Source Osk kilpailuttaa tuote- ja palveluhankintoja yhteisostona jäsenyrityksiensä puolesta. Sen jäsenyrityksiä ovat Valio, Atria, Fazer, Onninen, Saarioinen, Tamro, Lassila & Tikanoja, Paulig ja Olvi. ■



Kari Kuronen

## MERIKLUSTERI KIINNOSTAA TURUSSA

► Turun yliopistossa on käynnistynyt meriklusterin tutkimus-, kehittämis- ja innovaatio-ohjelma. Sen tavoitteena on kehittää meriklusteriyritysten osaamista ja löytää alan yrityksille uusia liiketoimintamahdollisuuksia. ■

# NORDIC PACK

Pakkausalan messutapahtuma

# NORDIC FOOD

Elintarviketeollisuuden messutapahtuma



## Pakkausalan- ja Elintarviketeollisuuden ammattimessut

Packaging and Food Industry Trade Fair

Konditoria-alan  
Pohjoismaiden  
mestaruuskilpailut

Nordic  
Pastry Cup  
2014

&

Leipomoalan  
Pohjoismaiden  
mestaruuskilpailut

Nordic  
Bakery Cup  
2014

**Tampereen Messu- ja Urheilukeskus 8.–10.10.2014**

Tampere Exhibition and Sports Centre 8th–10th of October 2014



# Vuoden kolme tärkeintä päivää

yli 20 000 teollisuuden ammattilaiselle



Uudet ideat ja innovaatiot



Uudet tuotteet ja palvelut



Uudet ja nykyiset yhteistyökumppanit

## Vuoden tärkeimmät päivät verkostoitua

Kolmen messupäivän aikana tapaat niin nykyisiä kuin tulevia asiakkaita. Messuilta on mahdollisuus saada lisää asiakaskontakteja ja näkyvyyttä. Ulkomaisten yritysten mukana olo tarjoaa mahdollisuuden myös kansainvälisten verkostojen luomiseen.

## Uusin tieto, uusimmat ratkaisut

Messuilta löytyvät tuoteuutuudet ja uusimmat teollisuuden ratkaisut. Alihankinta-messujen näytteilleasettajat ovat ahkeria uutuustuotteiden lanseeraajia. Messutarjontaa täydentää ajankohtaisia aiheita käsittelevä ja monipuolinen seminaaritarjonta.

## Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

TESC, eli Tampereen Messu- ja Urheilukeskus on yksi Suomen tunnetuimmista messu- ja urheilukeskuksista. Tilat sopivat myös erilaisiin yleisö- ja yritystapahtumiin, kokouksiin sekä juhliin. TESCin tilaisuuksissa käy vuosittain lähes miljoona ihmistä.

### Tiesitkö, että

95 % kävijöistä suosittelee Alihankinta-messuja kollegalleen. (Aktiivittieto 2013)

- » 17 000 kävijää
- » 1 000 näytteilleasettajaa
- » 20 eri maata

- » 15,000 m<sup>2</sup> näyttelypinta-alaa
- » 5 messuhallia

\* Alihankinta-messut 2013



2014

**ALIHANKINTA**  
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

**16.–18.9.2014**

Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

[www.alihankinta.fi](http://www.alihankinta.fi)

# SUOMI NOUSEE RAITEITA RAKENTAMALLA

## Rahaministeriön uusi isäntä Antti Rinne haluaa satsauksia myös maakuntien tiehankkeisiin.

**V**altiovarainministeri **Antti Rinne** (sd.) on tyytyväinen hallitusohjelman kasvu- ja työllisyyspakettiin, jonka keskeinen sisältö ovat raideliikenne- ja asuntorakennusinvestoinnit Helsingissä, Espoossa ja Tampereella.

Jos päätökset pitävät, vuoteen 2018 mennessä valtio satsaa hankkeisiin satoja miljoonia euroja. Vipuvaikutuksineen sen arvioidaan merkitsevän yli kahden miljardin investointeja. Rinteen mukaan työtä voi syntyä jopa 20 000–30 000 ihmiselle. Samalla kasvukeskusten joukkoliikenne sujuvoituu ja vuokra-asuntopula helpottuu.

– Nopeimmin työllisyysvaikutus tuntuu Espoossa. Siellä länsimetrokeuilun louhinta jatkuu Kivenlahteen tänä syksynä. Myös Tampereen raitiovaunulinjaa aletaan suunnitella välittömästi.

Hankkeista epävarmin on Helsinkiin kaavailtu Pisararata, jonka kokonaisbudjetti on arviolta yli miljardi euroa. Rinne lupaa junasumpun avaamiseen sata miljoonaa, mutta ei millä tahansa ehdoilla.

– Valtion osallistuminen edellyttää sekä kestäväää rahoituspohjaa että pääkaupunkiseudun kaavoittajien sitoutumista asuntorakentamisen lisäämiseen.

### Tehdasreitit kuntoon

Rinteen urbaani paketti ei ilahduta kaikkia. Esimerkiksi Elinkeinoelämän Keskusliitto (EK) toivoo valtiolta riukskoja otteita maantie- ja siltaverkoston noin miljardin eu-

ron korjausvelan hoitamiseksi. Rinne ymmärtää huolen. Hän vakuuttaa, että raidesatsaukset eivät ole pois auto-reiteiltä.

– Kokonaan korjausvelkaa ei pystytä hoitamaan tämän tai seuraavankaan hallituksen aikana, mutta kyllä investointeja tulee myös maakuntiin.

Määrärahoja Rinne toivoo ensisijaisesti hankkeisiin, jotka edistävät kansantaloudelle merkittävien yritysten toimintaedellytyksiä. Yhtenä esimerkkinä Rinne mainitsee 2017 Äänekoskelle valmistuvan Metsä Groupin biotuotetehtaan, jonka arvioidaan tarjoavan yli 2 500 välitöntä ja välillistä työpaikkaa sekä puolen miljardin vuosittaiset tuontitulot. Toinen on Valion 170 miljoonan euron laajennus Riihimäellä. Ministeri korostaa, ettei vuonna 2016 käynnistyvän välipalatehtaan tehokkuus saa kärsiä huonoista liikenneyhteyksistä.

Konkreettisia päätöksiä hallitus tekee kuluvan syksyn aikana. Samalla arvioidaan nopeasti käynnistettävät, työllisyyttä edistävät pienet liikennehankkeet sekä perustienpidon tarpeet.

– Perustienpidosta on leikattu rahaa, mutta väylät on saatava kuntoon, Rinne toteaa.

### Unohtuiko meriliikenne?

Maanteiden rapautumisesta huolestuneet eivät ole ainoita, jotka ihmettelevät kasvustrategian paaluttamista muuttaman raidehankkeen ja ruuhka-Suomen asuntorakentamisen varaan.

Satamissa ja varustamoissa kysytään, mihin hallitus



**Nyt tehdyillä linjauksilla teollisuuden ja logistiikan työvoimantarve kasvaa. Kun rakentaminen vilkastuu, tarvitaan materiaaleja, välineitä, elementtejä, kalusteita ja kuljetuksia.**

unohti meriliikenteen. Alalla uskotaan, että väylämaksusta luopuminen lisäisi Suomen kautta kulkevan transitoireitin kilpailukykyä Baltian maihin verrattuna.

Aiempi päätös väylämaksujen puolittamisesta vuosiksi 2015–2017 on merirahtaajien mielestä oikeasuuntainen, mutta ei riitä.

– Väylämaksusta emme voi tässä taloudellisessa tilanteessa luopua. On pakko tehdä valintoja, eikä kaikkea voi saada, Rinne sanoo.

Haastattelun lopuksi Rinne korostaa, ettei nykyinen hallitus tai valtiovarainministeriö pysty yhtäkkiä kääntämään pitkää ja sitkeää taloustaantumaa kasvu-uralle.

## NÄYTTELIJÄN AUTOKUSKI

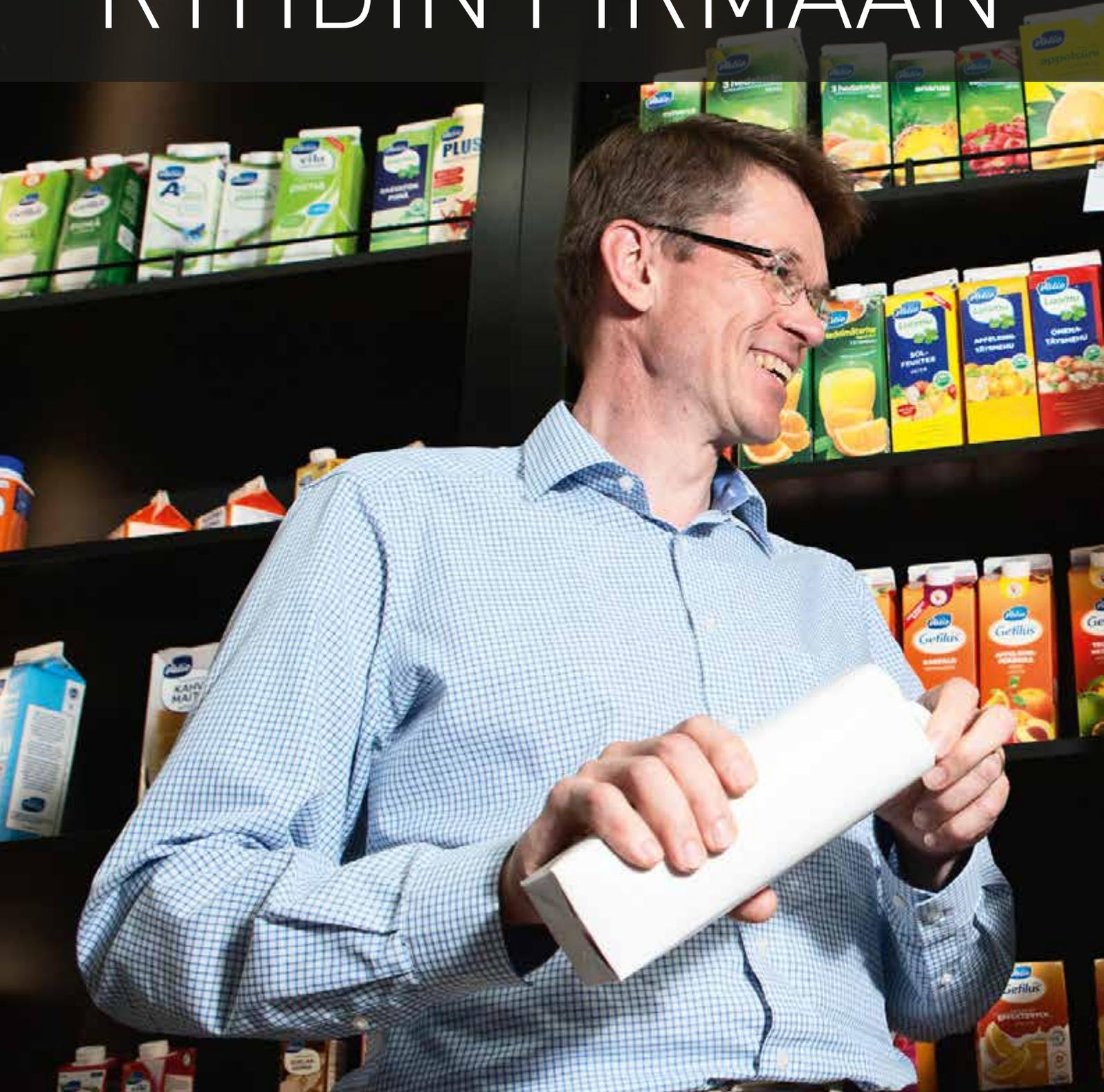
**A**ntti Rinne, 51, on koulutukseltaan oikeustieteen kandidaatti. Myös molemmat vanhemmat olivat juristeja. Ylioppilaaksi päästyään Rinne työskenteli sahatyömiehenä ja näyttelijä **Veikko Sinisalon** autonkuljettajana. Rinne on tehnyt näkyvän uran eri ammattiliitoissa.

Vuoden 2010 lopulla räväkkänä taktikojana tunnettu ay-pomo valittiin vastaperustetun Ammattiliitto Pron puheenjohtajaksi. Keväällä 2014 Rinne syrjäytti **Jutta Urpilaisen** SDP:n puheenjohtajavaalissa, ja kesäkuussa presidentti **Sauli Niinistö** nimitti Rinteen valtiovarainministeriksi.

Pianoa ja klarinettia soittava ministeri on naimisissa kolmatta kertaa, ja hänellä on kaksi tyttärtä ja yksi lapsenlapsi. ■

– Tällä paketilla ei ratkaista kaikkia maailman ongelmia, mutta suunta on nyt oikea, ministeri korostaa. ■

# HANKINTA RAKENTAA RYHDIN FIRMAAN



Hankinnan yhteistyö tiivistyy Suomen parhaissa yrityksissä. Valiossa hankinta on valjastettu muun muassa markkinoinnin käyttöön. Mistä on kyse?



Valion kehitysjohtaja Ari Siljander ja hankintojohtaja Jorma Ruikka vakuuttavat, ettei systemaattisuus kangista. Luovuudelle jää hyvin tilaa. ►

**S**uurten yritysten on pakko rakentaa suoraviivaiset prosessit tavaroiden ja palvelujen hankintoihin, jotta liiketoiminta ei karkaa käsistä. Ryhdikkäästi toimivat firmat pienentävät riskejään ja reagoivat nopeammin yllätyksiin. Kestokyky paranee.

Valio on levittänyt hankinnan prosessit laajemmalle kuin moni muu.

– Hankintaorganisaatio tai hankintajärjestelmään nimetyt edustajat vastaavat Valiolla kaiken muun hankinnasta paitsi raaka-maidon sekä investointeihin liittyvistä hankinnoista, hankintojohtaja **Jorma Ruikka** sanoo.

Valio käyttää Ruikan mainitsemiin hankintoihin vuosittain 800 miljoonaa euroa. Yhtiöllä on 400–500 keskeistä materiaalien, tavaroiden ja palvelujen toimittajaa.

Hankinnan merkitys on kasvanut varsinkin palvelujen osastoissa. Hankinta tukee nyt muun muassa Valion markkinoinnin toimintaa.

Jorma Ruikan työtoveri, kehitysjohtaja **Ari Siljander** strategian ja mainonnan funktiosta sanoo, että hankinnan tuki on tuonut markkinoinnin toimintaan suunnitelmallisuutta ja systemaattisuutta. Viime vuosien aikana yhteistyötä on tehty yhä tiiviimmin.

Siljanderin mukaan huolellisempi työskentely ei ole johtanut kangistumiseen. Luovuudesta ei ole tarvinnut tinkiä.

– Markkinoinnissa on totuttu tekemään töitä hektisessä ympäristössä luovien ihmisten kanssa, Siljander sanoo.

– Yhteistyöstä hankinnan kanssa olemme oppineet, että kun pohjatyö on tehty hyvin, aikaa jää myös luovuudelle. Alussa haasteena olikin, ettei aina ymmärretty ottaa hankintaa mukaan ajoissa hankkeisiimme.

### **Ulkoistamiset mutkistavat**

Selkeät pelisäännöt, roolitukset ja toimeksiantojen määrittelyt helpottavat elämää suuryrityksen eri tasoilla. Kun jotakin tilataan, sille hankitaan hyväksyntä jo tilausvaiheessa eikä vasta laskun tullessa. Hankinnan ja liiketoiminnan molemminpuolinen ymmärrys vahvistuu, kun yhteistyötä tehdään entistäkin tiiviimmin – esimerkiksi osallistumalla naapurin palaverihin.

Vain harvassa yrityksessä on Valion tapaan kaadettu raja-aitoja hankinnan ja markkinoinnin välillä. Toisaalta monet firmat ovat ottaneet hankinnan mukaan esimerkiksi tuotekehityshankkeisiin.

Hankinnoilla on ratkaiseva merkitys, sillä niiden osuus voi olla jopa 60–80 prosenttia yrityksen liikevaihdosta.

Eikä kyse ole vain suoraviivaisista tuotannon materiaalihankinnoista, vaan laajojen kokonaisuuksien ja osamisen hankinnasta. Ulkoistukset ja erilaisten liiketoimintapalveluiden tarve kasvattavat myös hankinnan määriä.





Valion koko toimitusketju joutuu kovaan paineeseen Venäjän tilanteen takia. Vahvat prosessit tukevat kuitenkin nopeiden muutosten toteuttamista.

## VALIO: YHDESSÄ YHTEYDESSÄ TOIMITTAJIIN

**V**alion hankintajohtaja Jorma Ruikka kertoo, että kaikki ostaminen raakamaitoa lukuun ottamatta on Valiolla pilkottu noin sataan ostoryhmään, jotka muodostavat kolme eri hankintakategoriaa. Eri ostoryhmissä tarvitaan hyvin erilaista hankinnan osaamista.

– Esimerkiksi pakkauksia hankitaan vuosittain noin 90 miljoonan euron edestä, ja siinä korostuu kumppanuuksien johtaminen. Olemme keskittäneet strategisen hankinnan ja sopimukset tänne pääkonttoriin, mutta tavaroiden ja palveluiden tarvitsijat tekevät tilaukset tarpeidensa mukaan, Ruikka sanoo.

Valion toimittajayhteisyö vaatii talon sisältä aktiivisuutta ja resursseja, joten hankinnan lisäksi muut funktiot ovat siinä mukana. Yhteistyötä hankinnan kanssa tekevä kehitysjohtaja Ari Siljander Valion strategian ja mainonnan funktiosta on yhdessä hankintajohtajan kanssa yhteydessä toimittajiin, jotta viestintä olisi aina yhdenmukaista.

– Tulevaisuudessa kilpailu parhaista toimittajista kiihtyy. Silloin ei enää riitä yrityksen sisäinen yhteistyö vaan tarvitaan laajaa yhteistyötä toimittajien kanssa. Verkostojen johtamisesta tulee tärkeää, Ruikka povaa.

Siljander huomauttaa asian koskevan markkinointia erityisen voimakkaasti. Vielä 1990-luvulla riitti, että markkinoinnissa osattiin johtaa toimittajaverkkoa, johon kuului mainos-, media- ja viestintätoimisto. Nyt digitaalisuus ja sosiaalinen media ovat tuoneet sellaisia kanavia, joiden välityksellä voi kohdata todella paljon kuluttajia.

– Nyt tarvitaan eri alojen osaajia, jotta osataan johtaa näin monimuotoisia toimittajaverkkoja, Siljander sanoo. ■



## Kun pohjat on tehty hyvin, tilaa jää myös luovuudelle.

– Perinteisesti funktiot ovat itse ostaneet liiketoimintapalveluja. Hankinta ei ole välttämättä ollut mukana näiden hankintapäätösten tai toimittajavalintojen teossa, sanoo hankinnan tutkija **Mervi Vuori** Aalto-yliopistosta.

Ennen tutkijan uraa Vuori työskenteli UPM-Kymmene Global Sourcing -yksikössä. ▶

## HANKINNAN AMMATTILAINEN ON MONIOTTELIJA, JOKA OSAA

- ▶ tehdä yhteistyötä erilaisten ihmisten kanssa
- ▶ neuvotella ja hoitaa suhteita
- ▶ ajatella strategisesti sekä
- ▶ peilata markkinoiden tarjontaa yrityksen ja asiakkaiden tarpeisiin.

Vuori korostaa, että markkinoijista ei ole tarkoitus kouluttaa hankinnan ammattilaisia, kun hankinta ryhtyy yhteistyöhön markkinoinnin kanssa. Funktiot tuntevat oman substanssinsa, ja hankinta osaa puolestaan toimittajavalintaprosessin.

Esimerkiksi suuret kilpailutukset kannattaa tehdä yhdessä alusta alkaen ja pohtia yhdessä varsinkin toimittajavalintakriteerit sekä niiden painotukset.

### Tinkaajasta osaamisen ostajaksi

Hankinnan ja muiden funktioiden välille tarvitaan yhteistyötä entistä enemmän, koska nykyään hankitaan komponenttien ja raaka-aineiden lisäksi usein myös laajempia kokonaisuuksia sekä osaamista ja kyvykkyyttä. Hyvä tinkijä ei ole automaattisesti hyvä ostaja.

– Tinkimisellä ei pötki pitkälle, kun hankitaan monimutkaisia kokonaisuuksia, joissa toimittajan osaamisella ja kyvykkyydellä on suuri rooli, Mervi Vuori sanoo.

Tämän takia hankinnalta edellytetään yhä enemmän strategista silmää ja kykyä peilata toimittajamarkkinoiden tarjontaa yrityksen ja asiakkaiden tarpeisiin.

Vuori huomauttaa, että toimittajamarkkinat muuttuvat jatkuvasti. Haasteita nousee myös yrityksen sisältä. Hankinnan ammattilaisen sosiaaliset taidot ja kyky kuunnella muita korostuvat.

– Sisäinen yhteispeli on edellytys toimiville toimittajasuhteille. Tarvitaan fiksua työnjakoa. Yhtenäinen kuva yrityksestä toimittajaan päin on tärkeä. Kaikkien hankintaprosessissa mukana olevien pitäisi tietää missä mennään, olivat he sitten ostajia, markkinoijia tai tuotekehittäjiä.

ETLAssa ja Aalto-yliopistossa tutkijana toimiva **Timo Seppälä** ehti työskennellä teollisuusyrityksissä hankinnan tehtävissä parikymmentä vuotta ennen tutkijaksi ryhtymistä. Seppälän mukaan monessa yrityksessä on siirrytty projektipohjaiseen hankintaan.

– Projektipohjaista hankintaa on varsinkin elektroniikka- ja konepajateollisuudessa. Yksittäisissä hankkeissa hankinnan ammattilaisten on kohdattava eri alojen ihmisiä ja pystyttävä sujuvaan yhteistyöhön, Seppälä kertoo.



Valion tuotevalmistaja **Heta Simonen** punnitsee C-vitamiinia.

**Karkealla tinkaamisella ei pääse pitkälle, kun tilataan moniulotteisia kokonaisuuksia.**

Hankintatoimi on kuitenkin saattanut siiloutua omaan ympäristöönsä. Teollisuusyrityksissä toimitaan prosessi- ja tietojärjestelmävaltaisesti. Seppälä pitää muun muassa ERP-järjestelmää yhtenä syynä siiloutumiseen.



# NOKIA NETWORKS: SOPIVINTA TOIMITTAJAA HAKEMASSA

**N**okian Networks-liiketoiminnassa yhtä hankintaryhmää ve-  
tävä **Timo Suorsa** vastaa laajakaistoissa käytettävien RF  
ja Custom -komponenttien hankinnasta. Suorsan alaisia ovat  
*category managerit*, jotka tekevät yhteistyötä muun muassa tut-  
kimuksen ja tuotekehityksen kanssa. Yhteistyö liittyy projektei-  
hin, joissa haetaan uusia teknisiä ratkaisuja toimittajilta.

Säännöllisesti kokoontuvassa yhteistyöfoorumissa asiat  
valmistellaan varsinaista tuotekehitysprojektia varten. Fooru-  
missa eri funktioiden edustajat tuovat oman osaamisensa käyt-  
töön. Toimittajia tarkastellaan monesta näkökulmasta: tekni-  
sestä, kaupallisesta ja laatu- ja näkökulmasta.

– Arvioimme toimittajan täsmällisyyttä ja luotettavuutta  
sekä kykyä reagoida muutoksiin, Suorsa kertoo.

Suurin arvo hankinnan ja t&k:n yhteistyöstä koituu Suor-  
san mukaan hankkeisiin, joissa kehitetään uusia komponent-  
teja yhdessä toimittajan kanssa. Hankinnan roolina on varmis-  
taa, että sopiva toimittaja valitaan, sillä hankkeet voivat kestää  
useita vuosia eikä tehtyä päätöstä voi niin vain purkaa.

**Sakari Annala** vastaa Mobile Broadband -liiketoimintayk-  
sikössä Technology Access -toiminnosta. Se huolehtii toimitta-  
jien kanssa tehtävästä teknologiayhteistyöstä ja toimii samalla  
hankinnan vastinkappaleena tuotekehityksen puolella.

– Kun järjestelmä tekee yhteistyön henkilöiden puo-  
lesta, ei ole tarvetta kohdata. Tietojärjestelmät voivat eris-  
tää ihmisiä tekemään vain omaa työtään, jolloin joutuu  
hyvin vähän pohtimaan asioita eri näkökulmista. Ja uuden  
luomisessa tarvitaan juuri uusia näkökulmia.

## Levitä tieto kaikkien käyttöön

Tuotekehityksessä hankinta voisi olla mukana jo varhai-  
sessa vaiheessa puntaroimassa eri vaihtoehtoja.

Mervi Vuori sanoo, että joskus hankinnan ammatti-  
laiset tietävät toimittajista sellaista, mitä t&k-osastolla ei  
tiedetä. Tai sitten tuotekehityksessä tunnetaan jokin hyvä  
toimittaja, josta hankinta ei tiedä.

– Pitäisi voida osallistua ideointiin missä funktiossa  
tahansa. Joissakin yrityksissä on sovellettu sosiaalista me-  
diaa luomalla yrityksen intranettiin sisäisiä ideointialus-  
toja, Vuori kertoo.

Myös Timo Seppälä uskoo sosiaalisen median voivan  
auttaa, kunhan se on hyvin suojattu ja suljettu. Jo liike-  
salaisuuksien takia ideoiden pyörittely avoimessa tietö-  
verkossa on mahdotonta. Toisaalta esimerkiksi kulutta-  
jatuotebisneksessä osataan jo käyttää hyväksi sosiaalista

Annala korostaa, että täysin uusien innovaatioiden käyttöön-  
otossa joudutaan joskus tekemään kipeitäkin päätöksiä, kun tek-  
nologisia ja hankinnallisia vaatimuksia tasapainotetaan. Teknolo-  
giakartoituksissa esille nousseet autotalli-innovaattorit eivät täytä  
massatuotannon vaatimuksia, ja toisaalta vakiintuneet isot volyy-  
mituottajat eivät aina edusta innovatiivisuuden terävintä kärkeä.

– Kun sovimme suositukset ja rajoitukset yhdessä han-  
kinnan kanssa, ohjeistus ei tule oman organisaatiomme ul-  
kopuolelta saneltuna ja pystymme helpommin hallitsemaan  
projektiemme komponentti-, teknologia- ja toimittajavalintoja.  
Yhdessä toimiessamme myös eri osapuolten näkemykset tule-  
vat helpommin ja automaattisesti otettua huomioon jokapäiväi-  
sessä toiminnassa, Annala sanoo.

Suorsa kertoo, että hankinnan ja yrityksen muiden funkti-  
oiden yhteistyö on yleistymässä myös pienemmissä yrityksissä.  
Hän on kuullut muutamilta pienempiin yrityksiin siirtyneiltä kol-  
legoiltaan, että he ovat vieneet tätä toimintatapaa niihin. Heillä  
on ollut paljon etua myös siitä, että heillä on kokemusta siitä,  
minkälaisia ongelmia voi tulla vastaan.

– Ihmisten johtamistahan tämä on. Työssä on osattava  
kommunikoida ja vaikuttaa ihmisiin oikealla tavalla, Timo Suor-  
sa sanoo. ■

mediaa, jossa kuluttajat jakavat kokemuksiaan tuotteis-  
ta ja palveluista.

Seppälä on tutkinut erityisesti niin sanottua teollista  
internetiä – eli kuinka internet-maailman liiketoiminta-  
ja ansaintalogiikkaa voitaisiin soveltaa laajemmalle kuin  
ict-yrityksissä.

Hankinnan kannalta tämä on haastavaa. Esimerkiksi  
Google hankkii sovelluksia ulkopuolisilta toimijoilta ja  
käyttää hyväkseen niiden tuomia kanavia omassa mainos-  
myynnissään, mikä on yhtiön liiketoimintaa. Sovelluksen  
toimittaja ja Google jakavat tuloksen keskenään.

Seppälä huomauttaa, että ict-maailman tapa tehdä asi-  
oita ei tietenkään ole suoraan sovellettavissa muuhun teol-  
lisuuteen.

– Mutta hankintaan tämä liittyy sillä tavalla, että ny-  
kyään ei enää hankita niinkään yksittäisiä materiaaleja,  
teknologioita tai palveluja. Niiden sijaan hankitaan tuot-  
teita ja palveluja, jotka tukevat sekä nykyisiä että tulevia  
tuotteita ja palveluja.

Maailma muuttuu, ja hankinnan ammattilaisen pi-  
täisi pystyä tarkastelemaan kokonaisuutta monesta näkö-  
kulmasta. ■

## HANKINTAKYSELY: SIILOT EDELLEEN VOIMISSAAN

**T**urun kauppakorkeakoulu ja LOGY toteuttivat keväällä hankintakyselyn, jolla arvioitiin oston ja hankinnan tilaa ja suorituskykyvaihtokuituksia suomalaisissa teollisuusyrityksissä. Kyselyyn vastasi 244 suurta, keskisuurta ja pientä valmistavan teollisuuden yritystä. Otos on suhteellisen edustava.

Kyselyn ensimmäisessä osassa tiedusteltiin yritysten oston ja hankinnan tunnuslukuja, jotka liittyvät resurssisiin (esim. henkilöstön määrä), oston kohteen monimutkaisuuteen (esim. ostonimikkeiden ja toimittajien lukumäärä, oston paikallisuus vs. kansainvälisyys) ja suorituskykyyn (esim. laatu, hintakehitys).

### HANKINTAKYSELY 2014

Tunnuslukuvertailu toimialoittain ja yrityskoon mukaan

#### TUNNUSLUVUT 2013

#### TEOLLISUUDEN TOIMIALAT

	A	B	C	D	E
	Elin- tarvikkeiden ja juomien valmistus	Tekstiilien, vaatteiden ja nahka- tuotteiden valmistus	Sahatavaran ja puu- tuotteiden valmistus	Paperin, paperi- ja kartonki- tuotteiden valmistus	Kemikaali- kaalisten tuotteiden ja lääkkeiden valmistus
1 Niiden ostojen OSUUS KOKONAISOSTOISTA, jotka tehtiin oston/hankinnan toimesta tai sen määrittelemän sopimuksen tai käytännön puitteissa	90	80	90	95	83
2 Niiden TUOTANTOON LIITTYMÄTTÖMIEN materiaali- ja palveluostojen osuus, jotka tehtiin oston/hankinnan toimesta tai sen määrittelemän sopimuksen tai käytännön puitteissa	28	50	90	95	60
3 Henkilöiden lukumäärä joiden TOIMENKUVAAAN kuuluu ostoihin tai hankintoihin liittyviä tehtäviä	4	4	3	5	4
4 Osto- tai hankintahenkilöiden (ed. rivi) osuus koko henkilöstöstä (= rivi 3 / koko henkilöstön määrä vuonna 2012)	12	8	19	3	12
5 STRATEGISEEN HANKINTAAN (esim. toimittajavalinnat, neuvottelut, sopimukset) keskittyvien henkilöiden lukumäärä	1	2	2	2	2
6 Hankintatoimen KEHITTÄMISEEN käytetty osuus osto- ja hankintahenkilöstön kokonaistyöajasta	5	10	10	20	20
7 Osto- ja hankintahenkilöstön ammatilliseen KOULUTTAMISEEN käytetyt päivät vuonna 2013	0	2	0	4	2
8 Osto tai hankinta on edustettuna yrityksen johtoryhmässä	86	100	81	71	82
9 Tuotantoon liittyvien aktiivisten OSTONIMIKKEIDEN lukumäärä	250	1604	75	1260	365
10 Ostoonimikkeitä osto- tai hankintahenkilöä kohden (= rivi 9 / rivi 3)	70	552	18	420	60
11 Tuotantoon liittyvien OSTOTILAUSRIVIEN lukumäärä vuonna 2013	1800	720	460	948	1400
12 Ostotilauksrivejä osto- tai hankintahenkilöä kohden (= rivi 11 / rivi 3)	320	193	186	212	304
13 Toimittajien kanssa INTEGROITUIJEN tietojärjestelmien kautta (esim. EDI) tehtyjen ostotilauksivien osuus	0	0	0	0	2,5
14 80 prosentista yrityksen suorien ostojen arvosta vastanneiden toimittajien lukumäärä	6	8	8	17	13
15 Keskeisiä toimittajia osto- tai hankintahenkilöä kohden (= rivi 14 / rivi 3)	2	2	2	2,5	4
16 Tuotantoon liittyvien ostojen osuus: SUOMI, LÄHIALUE (alle 1 tunnin ajomatkan päässä)	10	1	20	15	10
17 Tuotantoon liittyvien ostojen osuus: SUOMI, MUU kuin lähialue	45	10	58	50	20
18 Tuotantoon liittyvien ostojen osuus: ULKOMAAT	20	90	15	30	69
19 Tuotantoon liittyvien ostojen osuus: ns. MATALAN KUSTANNUSTASON maista (low cost countries)	0,5	30	0	1,5	3
20 AJALLAAN vastaanotettujen tuotantoon liittyvien (suorat ostot) toimitusten osuus kaikista toimituksista	95	89	91	97	90,5
21 LAADULTAAN virheettömien tuotantoon liittyvien (suorat ostot) vastaanotettujen toimitusten osuus kaikista toimituksista	96	95	95	95	95
22 Yrityksen TOTEUTUNUT keskimääräinen MAKSUAIKA toimittajille tuotantoon liittyvissä toimituksissa (toimituspäivästä maksupäivään)	30	25	30	32,5	32,5
23 Tuotantoon liittyvien OSTOHINTOJEN MUUTOS keskimäärin vuoden 2013 aikana loppuvuoden 2012 tasoon nähden	2	2,5	4	0	0

Osto-organisaatio tekee vain puolet yritysten epäsuorista ostosta – tai määrittelee niiden käytännön puitteet. Tässä haastavassa kategoriassa on siis kehittymahdollisuuksia.

Tyypillinen osto-organisaatio jakautuu operatiivisten ja strategisten henkilöiden suhteen 1:1. Pienemmissä yrityksissä ei juurikaan panosteta ostohenkilöstön kouluttamiseen. Usein osto on kuitenkin edustettuna johtoryhmässä, ehkä tuotantopäällikön tai toimitusjohtajan toisena hattuna.

Ostonimikkeitä on eniten henkilöä kohden keskimäärin yrityksissä, joissa panostukset ostoon ja hankintaan tulevat jälkijunassa, kun yritystoiminta laajenee. Tämä johtaa kompleksisuuteen.

Teknologiaeollisuus on aktiivisin tekemään hankintansa Suomessa lähialueeltaan. Ulkomaan ostojen määrä puolestaan kasvaa, mitä suuremmasta yrityksestä on kyse. Suuret yritykset pystyvät paremmin pitämään yllä laatua ja maksavat toimittajilleen myöhemmin. Lisäksi ne pystyvät laskemaan ostohintojaan vuonna 2013.

## Tieto on resurssi

Kyselyn toisessa osassa tiedusteltiin oston tiedonhankintaa, strategista suunnittelua, statusta sekä suorituskykyä. Tieto on päätöksenteon kannalta arvokas resurssi, ja ostolla näyttää olevan eniten tietoa omasta toiminnastaan. Seuraavaksi eniten tietoa hankitaan toimittajista sekä hankintamarkkinoista. Yllättäen vähäisintä tai haastavinta tiedonhankintaa tuntuu olevan yrityksen muista toiminnoista.

Funktionaalinen siiloutuminen näyttää olevan edelleen voimissaan, vaikka analyysi yrityksen sisäisen yhteistyön suorituskykyvaikutuksista osoittaa, että oston osallistuminen myynnin ja tuotannon suunnitteluun edistää kykyä reagoida tarve muutoksiin (joustavuus). Lisäksi osallistuminen tuotekehitykseen aikaisessa vaiheessa tuo odotettuja suorituskykyvaikutuksia, erityisesti teknologiain-tensiivisissä yrityksissä. ■

*Kirjoittaja Harri Lorentz toimii Turun yliopiston kauppakorkeakoulun Toimitusketjujen johtamisen aineessa ma. professorina.*

### YRITYKSEN KOKO

F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	YKSIKKÖ
Kumi- ja muovituotteiden valmistus	Muiden ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus	Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus	Tietokoneiden, elektronisten ja optisten tuotteiden, sekä sähkölaitteiden valmistus	Muiden koneiden ja laitteiden valmistus	Moottoriajoneuvojen, perävaunujen, puoliperävaunujen ja muiden kuluneuvojen valmistus	Huonekalujen valmistus	Muu valmistus	Pieni (lv 2-10 milj. EUR)	Keskisuuri (lv 10-50 milj. EUR)	Suuri (yli 50 milj. EUR)	Kaikki vastaajat (mediaani)	
90	90	85	90	85	83	85	88	90	90	85	90	%, mediaani**
65	70	50	57	45	53	11	25	50	50	52	50	%, mediaani
4	6	4	3	5	5	4	5	3	5	10	4	henkilöä, mediaani
8	5	8	5	7	10	9	6	14	6	3	7,5	%, mediaani
2	2	1	2	2	2	1	2	1	1	4	2	henkilöä, mediaani
10	5	8	10	10	15	5	5	10	10	13	10	%, mediaani
2,5	1	3	3	4	4	4	0	0	2	9	2,5	hlötyö pv, mediaani
85	83	76	75	65	77	67	44	81	74	63	75	% vastaajista
300	200	1000	1585	3000	1650	2000	2000	400	1200	4500	1000	nimikettä, mediaani
60	40	300	477	500	309	475	333	108	375	281	211	nimikettä/hlö, mediaani
1000	4000	3983	4713	6850	6500	7000	3750	1500	5000	20000	3000	riviä, mediaani
292	567	933	817	1833	1417	1199	779	400	1000	1643	750	riviä/hlö, mediaani
1,5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	%, mediaani
18	11	15	10	16	30	18	21	10	11	27	15	toimittajaa, mediaani
4	2	3	3	3	4	4	4	3	3	2,5	3	toimittajaa/hlö, mediaani
5	20	15	20	20	30	30	20	20	15	10	20	%, mediaani
25	32	35	28	35	40	20	20	40	30	30	33	%, mediaani
60	27	35	50	35	30	40	41	30	40	50	40	%, mediaani
20	1	7	10	5	10	20	6	4,5	5	10	5	%, mediaani
85	95	87	90	85	85	85	90	90	90	90	90	%, mediaani
95	98	95	97	95	96	97	95	95	96	97	95	%, mediaani
42	30	30	30	30	33	25	30	30	30	38	30	pv, mediaani
0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	-2	0	%, mediaani

\*Keskiluku mediaani on järjestetyn joukon keskimäinen alkio.



Tämä nainen kantaa vastuun siitä, että suomalaiset voivat juoda laadukasta ja edullista kahvia. Hankintajohtaja Katariina Ahon tiimi ostaa joka vuosi noin 54 000 tonnia raakapapuja.



## ALAN TÖISSÄ

TEKSTI **PAULA LAUNONEN** KUVAT **EEVA ANUNDI**  
JA **KATARIINA AHON KOTIALBUMI**

# KUUMA DUUNI VAATII LUJAT HERMOT

Pauligin hankintajohtaja  
Katariina Aho istuttaa  
kahvipensaita, pelaa  
pörssissä ja haluaa korjata  
hyvän sadon.

Ä

änekästä ryystämistä ja kurlutusta. Taas uusi lusikallinen hulahtaa suuhun purskuteltavaksi. Imaisujen lomassa ostoasiantuntijat **Anna Kilpelä** ja **Patrick Buchert** sekä hankintapäällikkö **András Koroknay-Pál** kertovat työskentelevänsä unelmatehtävissään.

Kolmikon esimies, hankintajohtaja **Katariina Aho** uumoilee, että nuorille saattaa käydä kuten hänelle: palkkakuitissa näkyy vuosikymmenienkin jälkeen Suomen suurimman kahvitalon nimi. ▶



Ostajan on ymmärrettävä, miltä laatu maistuu. Katariina Aho kannustaa tiimiläisiään Anna Kilpelää ja András Koroknay-Pátiá.

– Monipuolinen, kiehtova työ maineikkaassa yrityksessä vie mennessään, hymyilee 48-vuotias Aho.

Gustav Pauligin hankintatiimi seuraa kahvin maailmanmarkkinahintojen kehitystä, pitää yhteyttä viljelijöihin ja välittäjiin, ostaa joka vuosi noin 54 000 tonnia raakakahvia, tarkistaa paahtimoon saapuvien papujen laadun, ostaa ja myy kahvifutuureja pörssissä sekä valvoo yhtiön vastuupolitiikan toteutumista hankintaketjun eri vaiheissa.

### Hinta on arvoitus

Katariina Aho tunnustaa tosiksi mielikuvat, joiden mukaan kahvin parissa työskentely on jännittävää ja eksoottista. Samalla hän painottaa, että ammattilaiseksi kasvamisen vaatii pitkäjänteisyyttä ja oppimiskykyä.

Hyviä hermoja tarvitaan, sillä takaiskuilta ei voi välttyä. Aho kertoo pari esimerkkiä.

– Maailmanmarkkinahintojen kehitys on aina arvoitus. Joskus ostat erän kovalla hinnalla, ja heti sen jälkeen hinta putoaa.

– Toisinaan odottelemme papukontteja Aasiasta, Afrikasta tai Latinalaisesta Amerikasta pitempään kuin olem-



## Kahvin ostaja ei voi välttyä yllättäviltä takaiskuilta.

me sopineet. Viivästykset voivat aiheuttaa ongelmia, sillä olemme optimoineet varaston niin, etteivät pavut turhaan seiso täällä odottamassa. Näin varmistamme paahtimosta kuluttajille lähtevän kahvin tuoreuden ja vältämme tarpeettoman pääoman sitomisen varastoon.

Ylpeänä Aho kertoo, että Paulig aloitti ensimmäisenä kahvimaailmassa säännölliset ja järjestelmälliset videopalaverit strategisten partnereidensa kanssa.

– Puhumme markkinatilanteesta, satonäkymistä ja sääolosuhteista. Lisäksi analysoimme, kuinka hyvin Pauli-



# Katariina Aho työskenteli vuoden Brasiliassa, jotta oppisi ymmärtämään koko tuotantoketjun dynamiikan.

gin laatuvaatimukset ovat toteutuneet toimituksissa. Tarvittaessa sovimme korjaavista toimenpiteistä.

## Aromit makumuistissa

Kilpelä, Buchert ja Koroknay-Pál jatkavat kahviuoma-näytteiden analysointia laboratoriossa. Aho huomauttaa, että maistaminen on keskeinen ja hitaasti kehittyvä osa ostajan ammattitaitoa.

– Maku vaikuttaa hintaan, joten et voi olla hyvä ammattilainen, jos et ymmärrä, miltä laatu maistuu.

Maistajaksi oppiminen vie yhtä pitkään kuin akateemisen loppututkinnon suorittaminen. Siinä missä yliopisto-opiskelijan tärkeimmät työkalut ovat kirja ja läppäri, maistaja tarvitsee opinnoissaan nenää ja kieltä.

– Kolmessa vuodessa alat ymmärtää vähän, ja viiden vuoden kuluttua olet mahdollisesti ammattilainen, Aho sanoo.

Ahon mukaan säännöllinen ja runsas harjoittelu on ainoa tapa, jolla ihminen herkistyy tunnistamaan eri vivah-teita. Toistojen myötä aromit tallentuvat makumuistiin.

Ikävä kyllä taito myös ruostuu, jos sitä ei harjoita.

– Kesäloman jälkeen sävyt ovat hakusessa, mutta onneksi rutiini palautuu nopeasti, Aho naurahtaa.

Ostajan on myös huolehdittava tärkeimmästä työvälilinjestaan eli kielestään. Esimerkiksi rajut mausteet tylsistyttävät terän nopeasti.

– Rakastan tulista ruokaa, mutta sunnuntaista perjantaihin valitsen lounaslinjastolta miedoimmat vaihtoehdot, enkä syö iltaisinakaan chiliä tai valkosipulia.

## Kahvitalon kiertolainen

Katariina Aho ehti työskennellä yli kymmenen vuotta kahvitalon eri puolilla ennen kuin hänet nimitettiin Pauligin hankintajohtajaksi.



## OY GUSTAV PAULIG AB

- ▶ Euroopan kymmenenneksi suurin kahvin ostaja
- ▶ Ostaa 0,7 prosenttia maailman kahvituotannosta.
- ▶ Haluaa kasvaa erityisesti Venäjällä.
- ▶ Sekoittaa suosituimmat brändinsä useiden maiden kahvilaaduista.

– Valmistuttuani Otaniemestä diplomi-insinööriksi pääsin Pauligin tuotantoon. Siellä opin paahtamisen, jauhamisen ja pakkaamisen niksit.

Tuotannosta Aho siirtyi laatupäälliköksi sekä laadunvarmistuksen ja maistajien esimieheksi. Seuraavaksi kävi kutsu ostopäällikön tehtävään. Katariina Ahon tehtävänä oli ostaa kahvia Latinalaisesta Amerikasta.

Jonkin ajan kuluttua naiselta kysyttiin, suostuisiko hän muuttamaan Brasiliaan. Myönteistä vastausta ei tarvinnut kauan hautoa. Aho kiittää työnantajansa henkilöstöpolitiikkaa, sillä kolmilapsisen perheen muuttojärjestelyjen lisäksi Paulig tarjosi myös puolisolle portugalilain opinnon ja sopeutumisvalmennuksen ennen lähtöä. Ke-

## PYSYKÖ LUSIKKA KÄDESSÄ?

Kahvinostajana menestyt, jos olet

- ▶ kiinnostunut kahvista ja halukas oppimaan
- ▶ analyyttinen ja hyvä numeroiden kanssa
- ▶ kielitaitoinen ja kansainvälinen
- ▶ kylmähermoinen, sopeutuva ja avarakatseinen.

sällä 2007 perhe lensi Latalalaisen Amerikan suurimpaan satama- ja kahvikaupunki Santosiin.

Mies jäi koti-isäksi, kun Aho lähti kiertelemään kahviviloille.

– Istutin pensaita, keräsin satoa, ajoin puimuria ja luokittelin papuja. Maistoin ja opettelun määrittelemään kahvilaatuja kansainvälisten standardien mukaan. Paiskin pitkää päivää tropiikin kuumuudessa, Aho kertoo.

### Hyvä tiimi heittää hullujakin juttuja

Vuosi Brasiliassa oli keskeinen osa perehdytystä, jolla Paulig valmisteli Ahoa siirtymään yhtiön kaikista suorista hankinnoista vastaavaksi johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi.

– Se oli tärkeä vuosi. Kahvinviljelyn sosiaaliset ja ekologiset vaikutukset sekä maailmanmarkkinoiden dynamiikka avautuvat oikeasti vasta sitten, kun on itse kokenut kahvintuotannon arjen.

Hankintajohtajana Ahon vastuu laajeni arvopaperikauppaan.

– Suojaamme ostettavien erien hintaa markkinaheilahteluilta ostamalla ja myymällä futuureja ja optioita New Yorkin ja Lontoon kahvipörssiin.

Perhe palasi Brasiliasta Suomeen syksyllä 2008. Tammiukuussa 2009 Aho hyppäsi uusiin saappaisiin. Nyt hankintajohtaja sanoo, että hänen tärkein tehtävänsä on yhdessä muun johtoryhmän kanssa määrittellä kahvivyhtiön strategiaa sekä huolehtia, että hänen kahdeksanhenkinen tiiminsä tietää, mihin mennään ja mitä kultakin odotetaan.

– Jokaisella pitää olla mahdollisuus kehittyä, ja työn on maistuttava mukavalle, sillä motivoitunut henkilöstö on avain menestykseen. Hyvä tiimi kannustaa jäseniään, ja siinä uskaltaa heittää ilmaan hullujakin ideoita. Niiden joukosta seuloutuvat timantit voivat tuoda paljon hyötyä, Aho pohtii.

### Koskaan ei voi tietää kaikkea

Viime keväänä Ahon porukkaan palkattiin 150 hakijan joukosta kaksi uutta kasvaja: elintarviketieteilijä Anna Kilpelä ja kauppatieteilijä Patrick Buchert.

Molemmat ovat hankkineet valmistumisensa jälkeen työkokemusta asiantuntijana ja konsulttina. He tunnustavat, että kahvibisnes lyö laudalta kaikki aiemmat pestit.



Katariina Aho työmatkalla Brasiliassa keväällä 2014, tarkastamassa paikallista kahvinviljelmää.



## Tämä ei ole heikkohermoisen hommaa.

– Tämä on elämänläheistä puuhaa, jossa on ymmärrettävä erilaisia kulttuureita. Lisäksi pitää olla valmis astumaan mukavuusalueen ulkopuolelle ja kestää se tosiasia, ettei koskaan voi tietää ihan kaikkea, kiteyttää Aasiasta ja Afrikasta kahvia ostava Kilpelä.

– Pääasia on, ettei oma sydänpöytä sahaa samaan tahtiin pörssikäyrän kanssa. Tämä ei ole heikkohermoisen hommaa, lisää futuurikauppaa käyvä Buchert.

Hankintapäällikkö András Koroknay-Pál puolestaan huomauttaa, ettei työaika aina ole täsmälleen kahdeksasta neljään. Latalalaisessa Amerikassa aamu sarastaa, kun Suomessa on ilta, joten työt rytmittyvät sen mukaan. Onneksi nykyteknologia mahdollistaa työskentelyn missä vain.

– Meillä on tiimissä hyvä luottamus, ja etätöitä salitaan. ■



# Kun vuokraat trukin jää rahaa muuhunkin käyttöön!



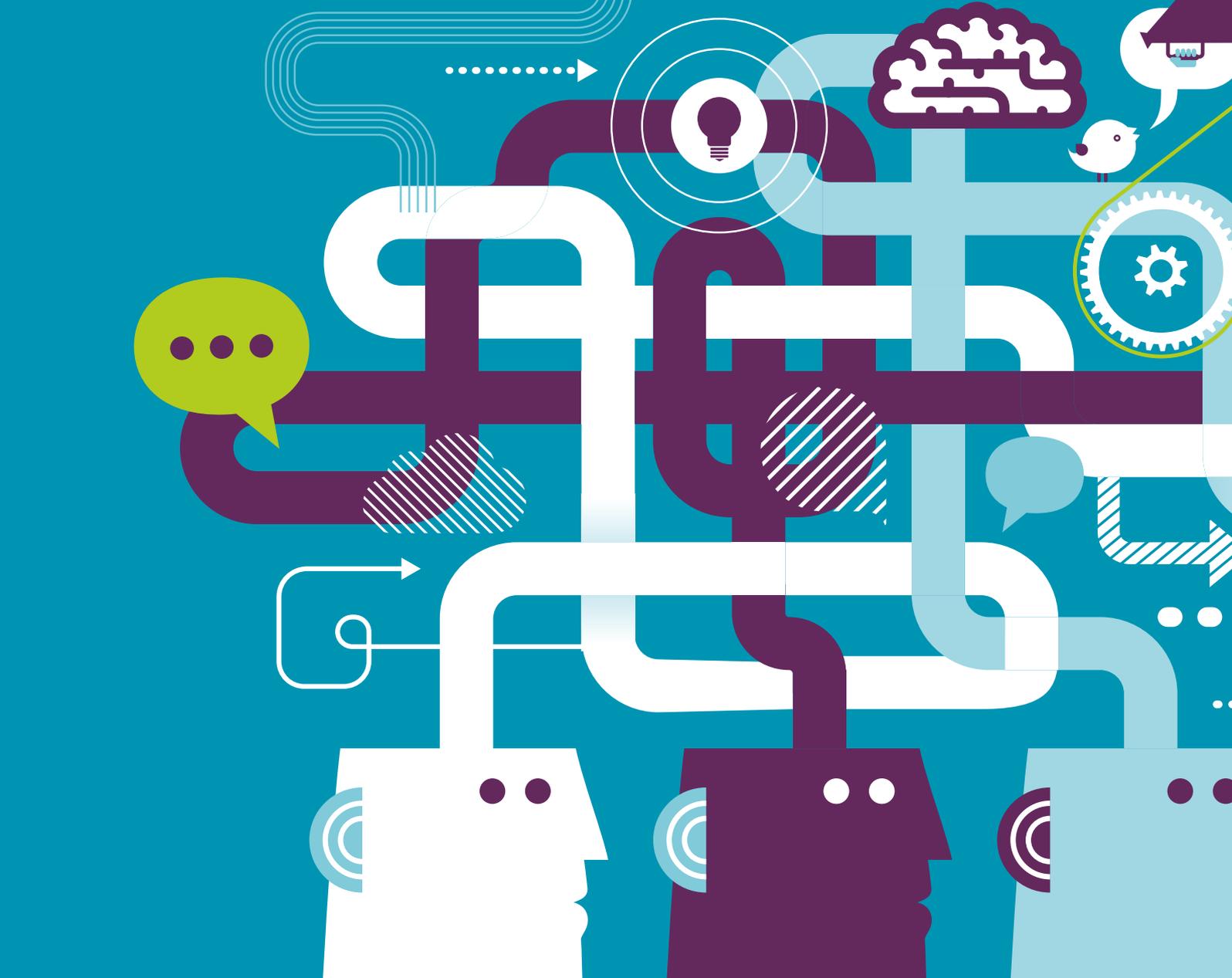
- Vuokratrulli on turvallinen, tehokas ja tuottava
- Mahdollistaa suurenkin kaluston uusinnan kerralla ilman isoja investointeja
- Trukit on räätälöity tarpeesi mukaan
- Kulujen ennustettavuus helppoa
- Ratkaisu nopeaan tarpeeseen
- Päiväksi, kuukausiksi tai vuosiksi
- Ei aina vaadi pitkäaikaista sitoutumista

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

**Myynti 010 575 700**

[www.toyota-forklifts.fi](http://www.toyota-forklifts.fi)

[www.toyota-hyllyt.fi](http://www.toyota-hyllyt.fi)



TEKSTI **JUKKA NORTIO** KUVAT ISTOCKPHOTO

# HIENO JÄRJESTELMÄ MUTTA VÄHÄN KANKEA

Liian monen suomalaisyrityksen hankintajärjestelmä tukee huonosti epäsuoria hankintoja, kuten matkojen ja asiantuntijapalveluiden ostoja.

# HANKINTA- JÄRJESTELMÄN EDUT

- 1. Ostopolitiikka käytäntöön.** Hankintajärjestelmässä yrityksen hankintatavat ja -prosessit jalkautetaan läpi organisaation.
- 2. Kontrolli ja läpinäkyvyys.** Ohjataan ja seurataan organisaation toimintaa ja sitä, miten ostopäätöksiä tehdään erilaisissa hankinnoissa.
- 3. Kustannussäästöt.** Hankintajärjestelmä ohjaa hankinnat sopimustoimittajille ja vaatii etukäteishyväksynnän siitä, mitä ja miten paljon saa hankkia.
- 4. Määräystenmukaisuus.** Hankinnat tehdään yrityksessä sovitun prosessin ja sääntöjen mukaan. Kirjanpito, raportointi ja tilintarkastus helpottuvat.
- 5. Integraatio.** Hankinta-, kirjanpito-, taloushallinto- ja toiminnanohjausjärjestelmien väliset yhteydet ja yhteistoiminta vähentävät päällekkäistä työtä.
- 6. Yhteyden toimittajiin.** Kattava sähköinen viestintä alihankkijoiden kanssa nopeuttaa ja selkeyttää hankintoja. ■

**H**ankintajärjestelmät tukevat hyvin fyysisiä hankintoja, joilla on varastoarvot, painot, määrät ja mitat. Haasteena ovatkin epäsuorat hankinnat, kuten vakuutukset, matkat ja asiantuntijapalvelut. Ne hankitaan monissa isoissakin organisaatioissa edelleen ilman järjestelmätukea.

LOGYn hankintafoorumin puheenjohtaja **Ketty Kortelainen** kaipaa hankintajärjestelmähankkeisiin myös prosessilähtöisyyttä.

– Harmittavan usein olen nähnyt järjestelmiä, jotka tukevat huonosti hankinnan prosesseja, Kortelainen sanoo.

Mikäli hankinnan toimintamallia ja tahtotilaa ei ole selkeästi määriteltä, tarvittavat prosessit ja hankintatavat ovat saattaneet jäädä kuvaamatta.

Yleisimmin organisaatiot ovat kuvanneet tuotannollisten hankintojen ostoprosessin, mutta strategisen hankinnan toimittajavalinta ja -hallintaprosessit tai epäsu-

**Prosessit saattavat jäädä kuvaamatta, jos tahtotila on hämärä.**

rien hankintojen ostoprosessit ovat jääneet kuvaamatta. Järjestelmän valintavaiheessa on huomioitava yrityksen hankintoihin vaikuttavat toimintatavat, kuten hyväksymiskäytännöt.

– Vasta, kun tarvittavat hankintaprosessit on kuvattu, voidaan arvioida, mikä järjestelmä sopii organisaatiolle ja ▶

mihin tarkoituksiin järjestelmiä tarvitaan. Näin varmistetaan paras sopivuus ja käytettävyys, Kortelainen sanoo.

Johdon sitoutuminen on avainasemassa, kun hankintajärjestelmä otetaan käyttöön. Henkilöstölle on korostettava, että kyse on hankintaprosessin, ei it-järjestelmän jalkauttamisesta.

Hankintajärjestelmä kokoaa yhteen kaikki yrityksen hankinnat. Parhaimmillaan järjestelmä kattaa kilpailutukset, tarjoukset, tilaukset, varastosaldot, laskut sekä yhteydenpidon kumppaneihin ja alihankintaverkostoon.

Mukana ovat siis hankinnan vaiheet hankintaehdotuksesta maksuun ja lisäksi toimittajasuhteen hallinnan osa-alueet. Nykyaikainen hankintajärjestelmä integroituu sujuvasti muihin yrityksen tietojärjestelmiin, kuten reskontraan, toiminnanohjaukseen, asiakashallintaan ja sähköpostiin.

### Tavoite kirkkaaksi

Järjestelmäprojektin onnistuminen vaatii, että organisaatiossa on sisäistetty, miksi hankintajärjestelmää ollaan ottamassa käyttöön.

– Primääritarpeiden määrittäminen pitää järjestelmäprojektin kuosissa. Jo alussa on hyvä vaiheistaa pro-



## Henkilöstölle on parempi puhua hankintajärjestelmästä kuin it-järjestelmästä.

jektin tavoitteet ja resursoida tarvittavat ihmiset mukaan toteutuksen eri vaiheisiin. Ilman selkeitä tavoitteita projekti hajoaa ja on vaara, että sekä aikataulut että budjetit pettävät, sanoo Baswaren hankintapuolen tuotehallintojohtaja **Juuso Jankama**.



Tule visioimaan kanssamme tulevaisuuden toimitilasi



## Tähtäimessä toimiva logistiikka

**GCC Jussla -Logistiikkakeskus** on SRV:n suunnittelema ja rakennuttama moderni logistiikkakeskus Tuusulan Jusslan alueella. Erinomainen logistinen sijainti mahdollistaa tuotannon, varastoinnin ja muiden tarvitsemiesi toimintojen tehokkaan yhdistämisen pitkälle tulevaisuuteen.

Ota yhteyttä: puh. 044 527 0870, [jussla@srv.fi](mailto:jussla@srv.fi)

Lisätietoa: [www.srv.fi/jussla](http://www.srv.fi/jussla)

**SRV**  
Elämäsi rakentaja

# ISOT EDELLÄ

**N**okia ja erityisesti NSN ovat olleet hankintojen optimoinnin suunnannäyttäjiä. Niissä hankinnat kohdistettiin määrättyille sopimuskumppaneille.

– Hankintojen seurattavuus ja läpinäkyvyys oli hyvin tärkeää, NSN:n globaalin hankinnan kehittämisestä aiemmin vastannut Ketty Kortelainen sanoo.

Hyvin organisoitu hankintaprosessi ja -järjestelmä tukevat myös yrityksen SOX Compliance - ja tilintarkastussääntöjen noudattamista.

Suuret suomalaiset konepajayritykset, kuten Kone ja Konecranes, ovat olleet hankintaprosessien hyödyntämisen etulinjassa.

– Hankintafoorumin roundtable-tilaisuudessa keväällä hankintakäytäntöjään esitellyt Tieto on vienyt palvelusektorilla pitkälle hankinnan järjestelmätukeaan, Kortelainen sanoo.

Myös pankki- ja vakuutussektori ovat edenneet hankintajärjestelmissä edistyneisiin ratkaisuihin.

– Finanssisektorilta löytyy paljon organisaatioita, joilla on selkeät prosessit, selkeä hankintojen organisatiomalli ja hyvin mietityt tavoitteet hankinnasta maksuun - prosessien kehittämiseksi, Baswaren Juuso Jankama sanoo. ■

Toteutustavoista Jankama suosittelee vaiheittaista etenemistä. Pilottien ja parhaiden käytäntöjen kautta opitaan hyödyntämään järjestelmää niin, että se tukee hankintaprosessia parhaalla mahdollisella tavalla. Näin syntyy järjestelmä, joka vastaa organisaation tarpeisiin.

– Alkuvaiheessa on hyvä ottaa mukaan keskeiset ostokategoriat ja niiden toimittajat, jotta usein tapahtuvat hankinnat siirtyvät nopeasti hankintajärjestelmään. Riittävä sisältö näkyy loppukäyttäjille hankintajärjestelmän helppokäyttöisyytenä, Jankama sanoo. ■

## Hankintatoimen johtaminen

[ Yrityksen arvokkain lenkki ]



» LUT eMBA Teema

Hankintatoimi muodostaa tärkeän lenkin yrityksen tuotekehityksen, tuotannon, myynnin ja asiakkaiden välille. Kilpailuedun saavuttamiseksi hankintatoimea täytyy johtaa ammattimaisesti ja tehokkaasti osana yrityksen liiketoimintaa.

Hankintatoimen johtamisen asiantuntijaohjelma voit kehittää itsestäsi strategisen tason hankintatoimen asiantuntijan. Koulutuksessa syvennytään erityisesti strategia-ajatteluun, liiketoimintaympäristön muutosten vaikutuksiin ja hankintaprosessin tehokkaaseen hallintaan ja kehittämiseen.

### Hae nyt!

- » Ohjelma alkaa 27.1.2015
- » 14 lähiopiskelupäivää, joista 12 Lahdessa ja 2 Saksassa
- » Ohjelman hinta 7 500 € + alv
- » Mahdollisuus osallistua myös yksittäisiin moduuleihin

Lisätietoja: **Elina Hannikainen**  
Koulutuspäällikkö  
elina.hannikainen@lut.fi  
p. 040 573 3790

**HAKUAIKA 7.1.2015 ASTI**

Lisätiedot ja ilmoittautuminen:  
[www.lut.fi/executive](http://www.lut.fi/executive)



**LUT**  
Lappeenranta  
University of Technology

# TUNNELISSA TALLINNAAN?

Baltian junahanke nostaa Helsingin ja Tallinnan välisen rautatietunnelin uudestaan logistiikka-alan puheenaiheeksi.



**V**iime vuonna Suomenlahden yli tehtiin lähes kahdeksan miljoonaa matkaa. Lomailijoiden ja Suomessa työskentelevien 60 000 virolaistaukaisen ihmisen lisäksi lisäksi Helsingin ja Tal-

linnan välisillä lautoilla kulkee paljon tavaraa. Pelkästään rekkoja liikkuu vuosittain tätä väliä yli 260 000. Monet suomalaiset ja virolaiset yritykset toimivat aktiivisesti kotimaansa lisäksi Suomenlahden takaisessa naapurissa.

Näiden ihmisten elämä muuttuisi sujuvammaksi, jos Helsingistä pääsisi tunnelia pitkin Tallinnaan.

– Jos Helsingin ja Tallinnan mieltää kaksoiskaupungiksi, jonka osien välillä ihmisten tulisi liikkua mahdollisimman sujuvasti, tunnelissa on paljonkin järkeä, kertoo tekniikan tohtori **Ulla Tapaninen**. Tapaninen työskentelee Helsingin kaupungin logistiikan asiantuntijatehtävissä.

Tapaninen vertaa Helsingin ja Tallinnan välistä sosiaalis-taloudellista vaihtosuhdetta Kööpenhaminan ja Malmöön väliseen suhteeseen. Sen vilkastumista voi pitää vuosituhannen vaihteessa valmistuneen Juutinrauman sillan ansiona.

Toteutuessaan tunneli olisi kuitenkin kallis – ja yksi maailman pisimmistä merenalaisista tunneleista. Siksi hankkeesta on ymmärrettävästi kuultu myös kriittisiä puheenvuoroja

### Miljardi-idea

Idea meren alittavasta liikennetunnelista on paljon vanhempi kuin sen rakentamisen mahdollistava tekniikka. Hyvä esimerkki on Englannin ja Ranskan välinen Kanaalitunneli, joka toteutui 190 vuotta sen jälkeen, kun ranskalainen insinööri **Albert Mathieu** ehdotti tunnelin rakentamista Napoleonille. Noin 50 kilometrin pituinen Kanaalitunneli avattiin liikenteelle marraskuussa 1994.

Samoihin aikoihin Helsingissä järjestetyssä seminaarissa pohdittiin ensi kertaa julkisesti Helsingin ja Tallinnan välisen rautatietunnelin mielekkyyttä. Silloinen geotekniikkapäällikkö **Usko Anttikoski** oli tuonut idean esille jo pari vuotta aiemmin Aalborgissa Tanskassa järjestetyssä pohjoismaisessa geotekniikkakonferenssissa.

– Minun piti käsitellä geosuunnittelijan roolia alue-suunnittelussa esimerkin kautta. Tuolloin Viron kallioperä oli ensi kertaa saatu mukaan Itämeren alueen kallioperäkarttoihin. Geotekniikan asiantuntijan silmin ryhdyin pohtimaan tunnelimahdollisuutta, Anttikoski kertoo.

Silloisessa rahassa hinta-arvioksi tuli 1,5 miljardia euroa, joka vastaa nykyrahassa vähintään 2,5 miljardia. Arviota on pidetty liian pienenä, ja sitä on verrattu Kanaalitunneliin.

– Suomenlahden tunneli rakennettaisiin itsekantavana graniittiin. Vain Viron päässä jouduttaisiin tekemään betonirakenteita kalkkikivistä, savikivistä ja hiekkakivistä koostuvan kallioperän sisään, Anttikoski sanoo.

Hän myöntää, että lopulliset kustannukset saadaan selville vasta, kun merenalaista kallioperää on tutkittu riittävästi. Perusteellinen kallioperätutkimus veisi aikaa noin viisi vuotta ja rakentaminen sen jälkeen noin viisitoista vuotta.

### Rail Baltican selvitykset pitkällä

Suomea ja Baltian maita yhdistää sama tsaarinajalta periytyvä raideleveys. Tarkkaan ottaen raideleveys Suomessa on 1 524 millimetriä eli neljä millimetriä enemmän kuin Baltiassa ja Venäjällä.

Venäläinen rataleveys on merkittävä syy sille, miksi junayhteyksiä Baltiasta Puolaan ja edelleen Saksaan ei ole juurikaan kehitetty Viron, Latvian ja Liettuan itsenäistymisen jälkeen. EU-standardin mukainen raideleveys on 1 435 millimetriä.

Neuvostoaikana suosittiin yhteyksiä Baltian satamista Moskovaan. Viron, Latvian ja Liettuan itsenäistymisen jälkeen etelään suuntautuvan kauppareitin merkitys on kasvanut voimakkaasti. Via Baltica -maantie on osoittautunut kapasiteetiltaan riittämättömäksi. Toisaalta juna-liikenteen kilpailukyky on jonkin verran parantunut suhteessa kumipyöriinliikenteeseen.



## Jos Helsingin ja Tallinnan mieltää kaksoiskaupungiksi, tunnelissa on paljonkin järkeä.

Rail Baltica oli ensi kerran esillä yleiseurooppalaisissa liikennekonferensseissa 1990-luvun alussa. Idea liikennekäytävästä, joka kulkisi Tallinnasta Riian ja Kaunasin kautta Varsovaan, oli ensi kerran esillä vuonna 1997. Seitsemän vuotta myöhemmin Rail Baltica nostettiin EU:n prioriteettiprojektiksi numero 27. Se ei kuitenkaan vielä merkinnyt varmaa toteutusta, ja parhaillaan asiasta tehdään YVA-selvitystä. Sen tuloksesta riippuu, toteutuuko hanke ja millä ehdoin.

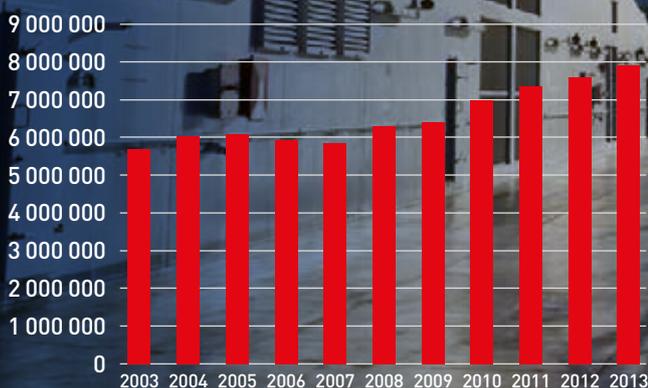
– Kehittyvät kansainväliset liikenneyhteydet tulevat lisäämään Baltian koheesiota. EU:n liikennestrategiassa ▶

# LAUTOILLA ON TÄYTTÄ

Helsingin ja Tallinnan välinen kumipyöräliikenne on viisinkertaistunut 20 vuodessa.



Lähes kahdeksan miljoonaa matkustajaa joka vuosi



kaikki jäsenmaat halutaan liittää yhtenäisten liikennekäytävien verkostoon. Yleiseurooppalaisen ydinkäytäväjätteen seurauksena toteutuvat hankkeet vähentävät kaukaisen ja syrjäisen sijaintimme aiheuttamia logistisia haittoja, kertoo johtava konsultti **Malla Paajanen** Proximare-konsorttiosta, joka laatii EU:lle Pohjanmeri–Itämeri-käytäväsuunnitelman.

Malla Paajanen vetää kansainvälistä hanketta, jonka keskeisenä sisältönä on selvittää Tallinnasta Berliiniin ulottuvan Baltian käytävän toteuttamisedellytykset.

Rail Baltican kustannuksiksi arvioitiin vuonna 2008 lähes kuusi miljardia euroa. Korkeat kustannukset ovat viivyttäneet hanketta, jonka tarpeellisuutta puolustavat saivat yhden argumentin lisää, kun Islannin tulivuorenpurkaus neljä vuotta sitten teki Virosta matkustamisen entistä hankalammaksi.

Sittemmin Rail Baltican suunnitelmat ovat täsmenneet. Kustannuksia voidaan säästää esimerkiksi raken-

tamalla Viron ja Latvian välinen rataosuus oikoratana Pärnun kautta.

Myös sitä on pohdittu, millä tavoin raideleveys saadaan vaihdettua mahdollisimman järkevästi venäläisestä eurooppalaiseksi. Nykyisen suunnitelman mukaisesti kaapeampaan raideleveyteen siirryttäisiin Riian ja Kaunasin välisellä oikorataosuudella.

## Kartoittamatta vain 30 kilometriä

Kun Rail Baltican toteutus on käynyt yhä todennäköisemmäksi, idea Suomenlahden alittavasta tunnelista on palannut liikennepoliittisiin agendoihin.

Vallitsevan nykynäkemyksen mukaan Helsinki–Tallinna-tunneli maksaisi 6–9 miljardia euroa. Tämän tarkempaan haarukkaan on vaikea päästä, koska mahdollisesta toteutusajankohdasta ei ole tietoa. Toinen suuri epävarmuustekijä on kallion laatu, joka vaikuttaa tekniisiin ratkaisuihin.





# Nyky näkemyksen mukaan tunneli Tallinnaan maksaisi 6–9 miljardia euroa eli yhtä paljon kuin yksi ydinvoimala.

– Olemme jo selvittäneet kaiken kyseisestä tunnelivaihtoehdosta saatavilla olevan datan. Vain 30 kilometrin osuus on kartoittamatta, mutta sen osalta ei ole odotettavissa suuria yllätyksiä. Kun suunnittelu edistyy, tarvitaan tarkempaa tietoa, mutta jo nykyisillä tiedoilla kustannusarviota pystytään tarkentamaan, kertoo osastopäällikkö **Ilkka Vähäaho** Helsingin kaupungin geotekniseltä osastolta.

Aiempaa täsmällisempää tietoa tunnelin toteutavuudesta on luvassa ensi tammikuun jälkeen, kun nyt tarjousvaiheessa oleva esiselvitys on valmis. Selvitystä tehdään EU:n Itämeriohjelman siemenrahalla.

## Kolme ministeriötä mukana

Tunnelipäätöksen taustalle tarvitaan kolmenlaista tietoa. Ensiksi tulee koota olemassa oleva tieto tunnelilinjausten geologiasta ja yhdistämisestä kummankin kaupungin ja maan liikenneverkkoihin. Toiseksi tarvitaan asiantunteva ja perusteltu alustava kustannusarvio.

– Kolmas ja tärkein osa selvitystä liittyy kiinteän yhteyden sosiaalis-taloudellisten hyötyjen arviointiin, sanoo johtava asiantuntija **Olli Keinänen** Helsingin kaupunginkanslian elinkeino-osastolta.

Selvityksen virolaisina tilaajina ovat Harjun lääninhallitus ja Tallinnan kaupunki. Suomalainen tilaajaosapuoli on Helsingin kaupunki. Hankkeella on myös Liikenneviraston ja kolmen ministeriön tuki.

Keinänen pitää Helsingin ja Tallinnan entistä parempaa keskinäistä saavutettavuutta tärkeänä.

– Erot synnyttävät virtoja, mikä aina avaa bisneksen mahdollisuuksia rajaseuduilla. Toisaalta jo nykyisin tehokasta laivayhteyttä voi vielä varmasti parantaa, myös ympäristövaikutusten osalta. ■

# WARASTO



KOKONAISLOGISTIIKAN PYÖRITTÄMINEN ON TARKKAAN MIETTYÄ 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 tavarankuljetuksesta, omassa tiloissaan.

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



**Lisäarvopalvelumme** tekevät päivittäisestä toiminnastasi helpompaa ja nopeuttavat rutiinomaisia logistiikkatehtäviä. Toteutamme palveluita myös asiakkaan omassa 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 reagoitua.



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



TEKSTI ANNA LIPSANEN KUVA TERHO PUUSTINEN KARTTA ANNA LIPSANEN

# LOGISTIikka ON ÖLJYNTORJUNNAN ARKA PAIKKA SAARISTOMERELLÄ

**Raskas kalusto pysähtyy losseihin. Siinä on öljyntorjunnan suuri haaste sokkeloisella Saaristomerellä.**

**Ö**ljyntorjunta merellä on vaikeaa, ja se vaatii logistista suunnittelua ja osaamista. Saaristo-olosuhteet aiheuttavat omat haasteensa. Mahdollisen öljyvahingon jälkeen estetään ensisijaisesti öljyn leviäminen laajemmalle alueelle sekä suojataan ranta-alueet ja esimerkiksi luonto-arvoiltaan tärkeät lahdet. Vesialueilla tapahtuvaan öljyva-

hinkoon tarvitaan monipuolisempaa kalustoa kuin maalla, jotta kaikenkokoiset vahingot saadaan hoidettua mahdollisimman tehokkaasti. Kalusto tulee myös sijoittaa järkevästi, jotta se on tarvittaessa helposti käytettävissä.

Alueellisesta öljyntorjunnasta Saaristomerellä vastaavan Varsinais-Suomen aluepelastuslaitoksen toiminta-alue on noin 12 000 neliökilometriä. Haasteena on noin 7 500



Öljy leviää saaristossa nopeasti. Siksi öljyn leviämistä rajoittavat puomit täytyy saada käyttöön mahdollisimman ripeästi.

neliökilometrin alue, jonne ei ole riittävää maantietä. Tämä alue on merkitty karttaan punaisella. Lisäksi osa tästä alueesta on isompien alusten saavuttamattomissa, koska väylät ovat liian matalia.

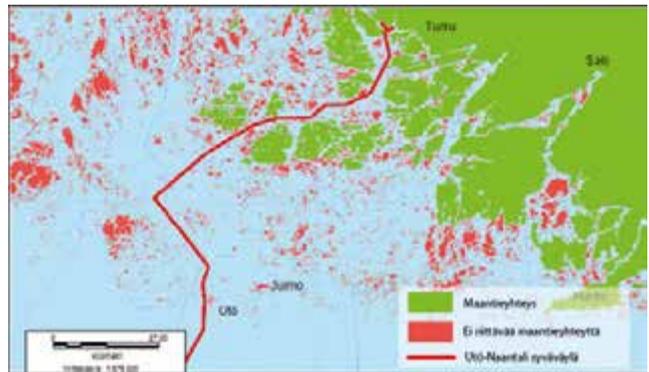
Saariston logistisesti hyödynnettävissä ja saavutettavissa olevat alueet ovat siis varsin rajallisia. Siksi näillä alueilla on erittäin haastavaa järjestää suurempia logistisia operaatioita.

### Ratkaisuna uudet koontipisteet

Öljyntorjuntaan on varauduttu suunnittelemalla erilaisia logistisia pisteitä, ja öljyntorjunnan käsikirjana voidaan pitää Suomenlahden öljyntorjuntaa käsittelevää SÖKÖ II -manuaalia.

Manuaalista kuitenkin puuttuu saariston vaatimukseen sopiva logistinen piste. Esimerkiksi öljyntorjunnan kannalta hyvin oleellinen keräys-kuljetuspiste vaatii riittävän kantavan maantietä. Saaristomeren välisaaristoon ei saada keräys-kuljetuspisteeksi soveltuvaa logistista pistettä, koska lossien kantavuus ei riitä raskaalle kalustolle. Manuaalissa määritellyt logistiset pisteet sijaitsevat muutenkin pääsääntöisesti mantereella.

Saaristomeren öljyntorjuntaa kehittävässä ARCHOIL-hankkeessa on kehitetty tähän ratkaisu: uusi välttämätön pisteluokka, keräystyömaan koontipiste. Näiden koontipisteiden kapasiteetti on pieni, ja niihin pääsee öljyntorjunta-aluksia matalammalla syvyyksellä. Koontipisteissä ei voida pääsääntöisesti hyödyntää raskasta kalustoa, mut-



Moneen paikkaan on vaikea päästä. Punaisella merkitylle alueelle ei ole riittävää maantietä. Suurin osa vesiliikenteestä ja myös öljykuljetukset kulkevat Utöstä Naantaliin ulottuvaa syväväylää pitkin.



## Rantaviivan pituuden ja saarten määrän vuoksi kaikkien rantojen puhdistaminen öljystä voi olla jopa mahdotonta.

ta toisaalta niissä voidaan toimia ilman konevoimaa, eikä pisteitä tarvitse miehittää täysipäiväisesti.

### Koontipisteitä keräystyömaiden läheisyyteen

Keräystyömaan koontipisteitä on mahdollista perustaa myös keräystyömaiden läheisyyteen, jolloin hyvin kevyellä venekalustolla tehtävä rantatorjunta saadaan tehokkaammaksi, kun torjuntavarusteiden, jätteiden ja henkilötyövoiman kuljetuksiin ei kulu aikaa. Esimerkiksi Utön lähin keräys-kuljetuspiste on Gyltö, jonne on linnuntietä noin 40 kilometrin matka. Käytännössä se tarkoittaa tunnin merimatkaa.

Saaristossa käyttökelpoinen öljyntorjuntakalusto on melko pienikokoista. Kaikkia kuljetuksia järjestettäessä on aina ensin arvioitava tien kantavuus sekä huomioitava yhteysalusten ja lossien kapasiteetit ja kantavuudet.

Saaristossa on otettava etukäteen selvää, mihin öljyn leviämistä rajoittavia öljypuomeja kannattaa sijoittaa. Puomit täytyy saada käyttöön mahdollisimman nopeasti, sillä öljy leviää saaristossa nopeasti rannoille.

Rantaviivan pituuden ja saarten määrän vuoksi kaikkien rantojen puhdistaminen öljystä voi olla jopa mahdotonta, joten ennakkosuunnittelu on hyvin tärkeää. ■

*Kirjoittaja Anna Lipsanen työskentelee Turun ammattikorkeakoulussa öljyntorjunta-asioiden parissa.*

# VARASTOAUTOMAATION UUDET ULOTTUVUUDET

Automaattisen varastoteknologian innovatiivinen toteutus luo edellytykset Stockmannin tulevan jakelukeskuksen menestykselle. Jakelukeskus avataan vuonna 2016 Suur-Helsingin alueella. Se palvelee Stockmannin tavarataloja Suomessa ja Baltian maissa sekä hoitaa Stockmannin verkkokaupan tilaukset. SSI Schäferin edistynyt 3D-MATRIX Solution® -järjestelmä, joka yhdistää monia erilaisia toimintoja monitoimiseksi kokonaisuudeksi, lisää tehokkuutta ja joustavuutta sekä johtaa merkittäviin kustannussäästöihin.

## Monitoiminen kokonaisuus

Stockmann on päättänyt selkeyttää jakelutoimintojaan yhden automatisoidun ja monitoimisen jakelukeskuksen avulla. Jakelukeskus nousee Suur-Helsingin alueelle Tuusulaan. Sillä tulee olemaan merkittävä vaikutus palveluun, toimintoihin ja taloudellisuuteen. Teknisessä mielessä projektin keskipisteenä on 3D-MATRIX-konsepti. Se koostuu automatisoiduista varastomoduuleista, jotka toimivat yhdessä hyvin dynaamisena kokonaisuutena.

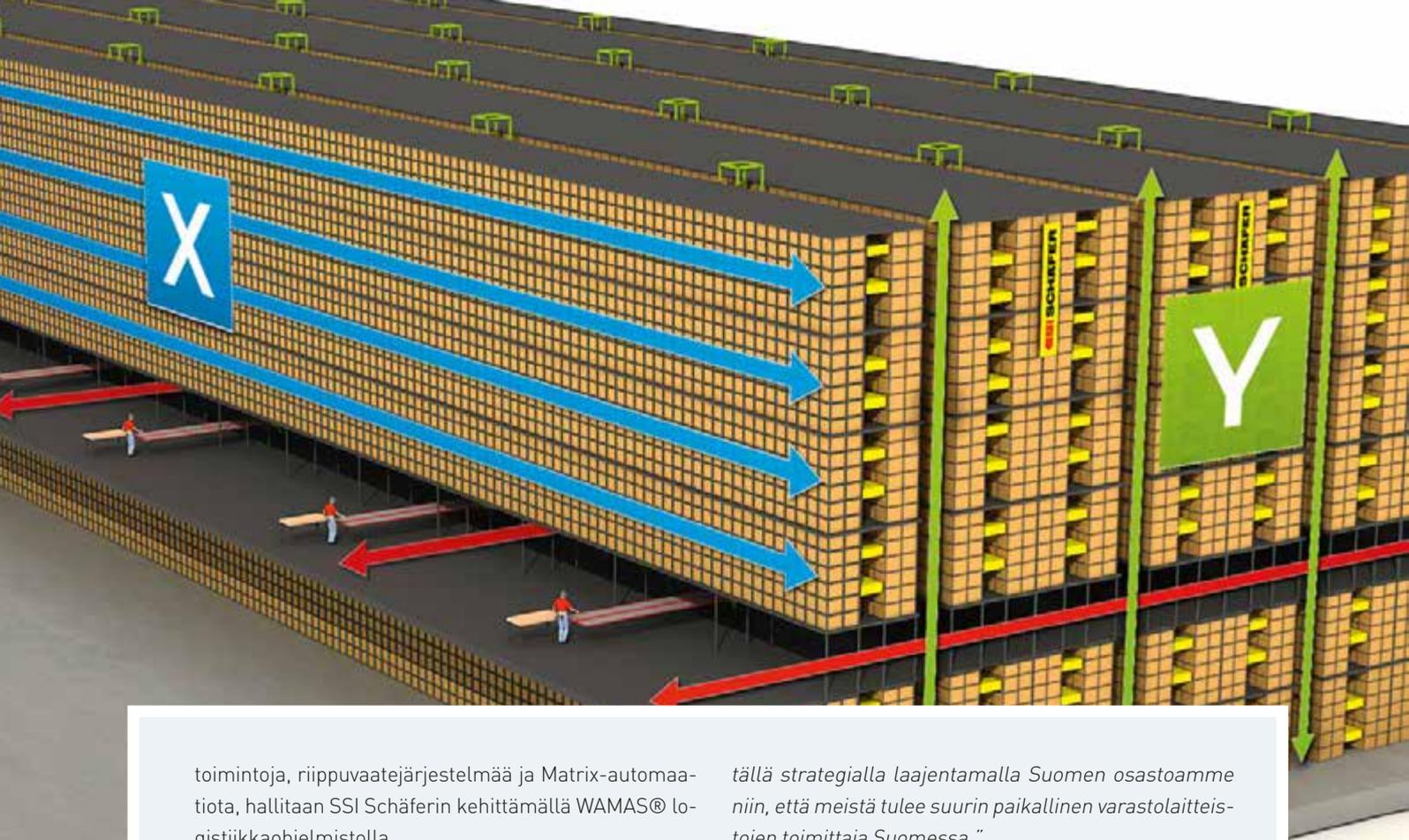
*”Odotamme uuden varastoautomaatioteknologian vahvistavan Stockmannin kilpailukykyä merkittävästi tulevina vuosina, kun laajennamme verkkokauppaamme sekä Suomessa että Baltian maissa”,* sanoo Stockmannin logistiikkajohtaja, Björn Höglund. *”Tämän järjestelmän ansiosta voimme tarjota asiakkaillemme entistä parempaa palvelua, ja tehokkuusparannukset johtavat*

*miljoonien eurojen säästöihin. Sen lisäksi saavutamme merkittäviä toiminnallisia etuja integroimalla yhteen keskuksen useita tuoteryhmiä, kuten laajan muodin valikoiman, josta osa varastoidaan henkareissa riippuvastossa, sekä pienet ja suuret kodin tuotteet. Ratkaisun tärkeä ominaisuus on, että sen avulla voimme käsitellä myös nopeasti kasvavaa verkkokaupan tilausmäärää, joka asettaa tiukkoja vaatimuksia jakelujärjestelmille.”*

## Viimeisin teknologia

Stockmannin logistiikkapäällikkö Elina Laine kertoo, että SSI Schäferin ratkaisu valittiin sen joustavuuden ja korkean käyttäjätehokkuuden ansiosta verrattuna muihin goods-to-person-järjestelmiin. Goods-to-person tarkoittaa järjestelmää, joissa tuotteet tuodaan keräilijöiden ulottuville. Jotta tämä voidaan saavuttaa luotettavasti, koko toimipaikkaa, mukaan lukien manuaalisia





toimintoja, riippuvaatejärjestelmää ja Matrix-automaatiota, hallitaan SSI Schäferin kehittämällä WAMAS® logistiikkaohjelmistolla.

Lisäksi SSI Schäferillä on toimittajana etua siitä, että sillä on paikallinen toimisto Suomessa, josta saa suomenkielistä tukea ja asiantuntemusta. *”Tällaisissa suurissa projekteissa on hyvin tärkeää, että voimme säilyttää läheisen ja jatkuvan yhteistyön toimittajan kanssa. Tämä varmistaa, että projekti etenee kustannusarvion ja aikataulun mukaisesti, ja saamme ammattimaista ja innovatiivista tukea”,* sanoo Elina Laine. Hän uskoo yhteistyön onnistumiseen, ja hänellä on korkeat odotukset siitä, että valitun vaihtoehdon avulla saadaan kustannussäästöjä sekä lisätään tehokkuutta ja toimintojen laatua. *”Kun SSI Schäfer toimii yhteistyökumppaninamme, olen varma, että palvelemme asiakkaitamme tulevaisuudessa entistä paremmin ja nopeammin.”*

### Joustava dynamiikka

Stockmann-projekti on SSI Schäferin laajin projekti Suomessa. Sillä tulee olemaan suuri merkitys tälle varastoautomaation toimittajalle, joka on toteuttanut useita laajoja järjestelmiä maailmanlaajuisesti. *”Meille Stockmann-projekti on innostava monessa suhteessa”,* sanoo SSI Schäferin Suomen automaatioalan myyntipäällikkö Rami Syrjä. *”Toteutettava järjestelmä edustaa teknisesti tehokkaiden jakelujärjestelmien uusinta innovaatiota. Markkinointimielessä projektista tulee merkittävä referenssi koko Euroopassa, mutta erityisesti Suomen markkinoilla, jossa meistä tulee kertaheitolla yksi markkinajohtajista. Lisäksi olemme tyytyväisiä siitä, että tämän kaupan myötä vahvistimme sen, että strategiamme olla läsnä markkinoilla on oikea – jatkamme toimintaamme*

*tällä strategialla laajentamalla Suomen osastoamme niin, että meistä tulee suurin paikallinen varistolaitteistojen toimittaja Suomessa.”*

SSI Schäferin Stockmann-projektin johtava suunnittelija, Stephen Baker, tukee tätä lausuntoa lisäten: *”3D-MATRIX Solution® -ratkaisusta on tullut suosittu valinta uusiin goods-to-person-jakelukeskuksiin eri puolilla maailmaa ja uskomme, että se tulee näyttämään tietä useille asiakkaille tulevaisuudessa. Innovatiivisen suunnittelun, automaatioteknologian ja integroidun tietotekniikan ansiosta 3D-MATRIX Solution® mahdollistaa joustavuuden, jota monia jakelukanavia käyttävät vähittäisliikkeet edellyttävät tällä koko ajan vaativammalla ja epävarmimmalla toimialalla. Suunnittelun uniikki ominaisuus on sen kyky varastoida, puskuroida ja jaksottaa tuotteita keräilijöille yhdessä järjestelmässä. Tämä tapahtuu koordinoimalla tuotteen liikkeitä varastossa x-, y- ja z-akseleilla jatkuvasti ja rinnakkain.”*

Projekti on jaettu vaiheisiin, jotka toteutetaan vähitellen seuraavien 2–3 vuoden aikana. Säästöjä odotetaan syntyvän tehokkaampien tavaravirtojen, alempien kuljetuskustannusten ja pienemmän työntekijämäärän tuloksena. Jakelukeskuksen rakentamisessa kiinnitetään erityistä huomiota ympäristövaikutusten pienentämiseen.

Rami Syrjä  
Sales Manager  
Phone +358 44 720 37 46  
Mobile +358 40 098 88 77  
rami.syrja@ssi-schaefer.fi

**SSI SCHÄFER**

# Hankintapäivä

24.9.2014

Tule hakemaan uusia ideoita ja verkostoitumaan  
hankintatoimen vuoden ykköstapahtumaan!

## TULOSTA KETTERÄLLÄ YHTEISTYÖLLÄ

- Miten rakennetaan ketterä ja tulosta tekevä hankinta?
- Onko hankinnalla kaikki vaikuttamisen keinot käytössä strategian toteuttamisessa?
- Miten hankinta luo tuloksellisen yhteistyön edellytyksiä kustannustehokkaalle toiminnalle?



### KEYNOTE:

#### FROM PROCUREMENT BEHAVIOURS TO BEHAVIOURAL PROCUREMENT?

Seminaarin Keynote-puhuja on Michael Lewis,  
Professor in Supply Strategy,  
University of Bath, School of Management

### YHTEISTYÖKUMPPANIMME:



that was easy.®





## KOLUMNI JUHA HELIMOINEN

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

# Hoida hankintaa kuin omaa tuotantoa

**K**uulemme usein uutisissa, että Suomessa jokin tuotantolaitos suljetaan ja tuotanto siirretään ulkomaille – yleensä niin sanottuihin halvan tuotannon maihin.

Miksi näin? Kansainvälinen kilpailu kiristyy, jolloin hinnalla on entistä suurempi merkitys. Hallitaanko tuotanto riittävän hyvin kaukana koti-Suomesta?

Tuotannon siirtäminen alihankkijalle aiheuttaa yritykselle paljon haasteita. Mielestäni yksi tärkeimmistä on oikean kokoisen – ei liian ison eikä liian pienen – alihankkijan löytäminen. Mutta miten varmistetaan toimitajan luotettavuus? Miten luodaan rakentavat ja luottamukselliset suhteet alihankkijan avainhenkilöihin? Entä tunnetaanko kohdemaata ja sen olosuhteet sekä kulttuuri riittävän hyvin?

**Y**dinkysymys on, miten alihankkijasta tehdään kilpailukykyinen sekä kiinteä osa omaa yritystä ja miten sitä johdetaan kuin omaa tuotantoa.

Olen tehnyt itselleni muistilistan tärkeimmistä asioista, joiden avulla voidaan välttää alihankinnan karikatit.

- ▶ Tee aina tarkka tuote- ja materiaalispesifikaatio ja hyväksytä ne alihankkijalla.
- ▶ Aseta hyväksyttävät vaihtelurajat ja materiaali- vaihtoehtot sekä valvo niitä.
- ▶ Varmista alihankkijan todelliset resurssit ja referenssit.
- ▶ Huomioi kulttuurierot ja kunnioita niitä.
- ▶ Tee tärkeät päätökset ja sopimukset aina ylimmän johdon kanssa.
- ▶ Tee kirjallinen sopimus ja laadi kokousmuistiot.
- ▶ Varmista vaihtoehtoiset toimittajat ja kilpailuta ne säännöllisesti.
- ▶ Tee alihankkijasta todellinen yhteistyökumppani eli osa yritystäsi.

Alihankinnan valvonta on tärkeää. On selvää, että myös alihankkija yrittää maksimoida tuloksensa. On houkuttelevaa käyttää huonompilaatuisia ja halvempia raaka-



## Tuotannolle pitää asettaa samat vaatimukset riippumatta siitä, sijaitseeko se seinän tai valtameren takana.

neita kuin spesifikaatioissa on sovittu tai oikeista vähän tuotantovaiheissa ja pakkausmateriaaleissa.

**M**iksi alihankintaa tehdään? Pää tavoitteena on tehdä yrityksestä muita kilpailu- ja kustannustehokkaampi sekä saavuttaa siten mahdollisimman suuri markkinaosuus.

Alihankinnasta vastaavan henkilön tulee tuntea markkinat ja löytää hinta- ja laatusuhteeltaan oikeat tuotteet. Tuotteita, raaka-aineita ja kustannustehokkuutta tulee parantaa jatkuvasti, yhdessä alihankkijan kanssa. Yhteistyön tuloksena syntyneet säästöt jaetaan puoliksi. Tällöin kumpikin osapuoli hyötyy ja markkinajohtajuus on yhteinen intressi.

**H**alvan työvoiman maissa on huolehdittava myös sosiaalisesta vastuusta. Sen merkitys kasvaa koko ajan ja kilpailijat käyttävät vastuuttomuutta hyväkseen.

Omat alihankkijat kannattaa auditoida pari kertaa vuodessa. Selvitä etenkin työntekijöiden ikä, työskentely- ja majoitusolosuhteet, palkanmaksu, työajat, vapaa liikkuvuus ja sosiaaliset tilat.

Alihankkija ei ole kuten perinteinen toimittaja, vaan kiinteä osa yritystäsi. Tuotannolle pitää asettaa samat vaatimukset sekä johtaa sitä yrityksen arvojen ja periaatteiden mukaisesti riippumatta siitä, sijaitseeko se seinän tai valtameren takana.

# TUOTTEET



## TRUKKI PÄRJÄÄ KALTEVASSAKIN

► Uuden vetoakselin ansiosta STILLin ketterä RX 20 -trukki saavuttaa nyt huippunopeuden 20 km/t. Nopeus kasvattaa sähkötrukin suorituskykyä etenkin, kun tavaroita liikutetaan pitempiä matkoja.

RX 20 pystyy kulkemaan rampeilla, joissa on jopa 28,5 prosentin kaltevuus. Viiden asteen etukallistus mahdollistaa myös tavaroiden pinoamisen kaltevilla latioilla.

Kuljettaja voi seurata energiankulutusta näytöltä, joka näyttää hetkellisen kulutuksen ja jäljellä olevan toiminta-ajan. ■

## HANKI TRUKKIISI KORKEALAATUISET RENKAAT JA **SÄÄSTÄ RAHAA!**



### Michelin STABIL'X XZM

- MICHELIN XZM -renkaiden käyttöikä on vähintään kaksi kertaa niin pitkä kuin vastaavien umpikumi- tai ristikudosrenkaiden
- erinomainen pistovauriokestävyys
- paras ajomukavuus
- voidaan asentaa myös tubeless-versiona (TBS)



Kattavan palvelupisteverkoston lisäksi huoltoautomme sekä ylivoimainen 24h rengasriikopalvelumme huolehtivat, että pyöräsi pyörivät ympäri vuorokauden, vuoden jokaisena päivänä.

**Soita 050 593 7423!**

[www.euromaster.fi](http://www.euromaster.fi)

Katso lähin palvelupisteesi netistä!



AMMATTINA RENKAAT





## TURVALLISESTI MIINAKENTÄLLÄ

► Michelin on kehittänyt miinanraivausajoneuvoihin tarkoitetun renkaan, jolla voi ajaa miinakentän halki laukaisematta miinoja.

Tavanomaisen panssaroidun miinantunnusteluajoneuvon maahan kohdistuva paine on 5 kg neliösenttimetrillä. LX PSI 710/75 R34 -miinanraivausrenkaiden avulla 7,5 tonnin painoisen ajoneuvon maahan kohdistuva paine on vain murto-osa aiemmasta eli 360 grammaa neliösenttimetrillä. Paine on vain runsaat puolet 80 kiloa painavan ihmisen jalanjäljen paineesta – ja jopa vähemmän kuin parikiloisen kaniinin jalanjäljen paine.

Laakeiden miinojen tunnistusmekanismi ei reagoi näin vähäiseen paineeseen. Kartiomaisten, kärjellisten miinojen yli ajettaessa renkaan muoto antaa puolestaan periksi niin, että miina ei laukea. ■

## UUDEN SUKUPOLVEN VARTTILAVA

► CHEP esitteli heinäkuussa muovisten neljänneslavojen uuden sukupolven. Suomeen uusi varttilava saadaan loppuvuodesta.



CHEP:n uuden sukupolven neljänneslava P0604B korvaa yli 20 vuotta käytössä olleen mallin P0604A. Uusia lavoja voidaan asettaa paremmin sisäkkäin, ja ne ovat entistä vakaampia ja helpommin käsiteltäviä. Lisäksi uusi lava kiinnittyy varmemmin ja nopeammin asiakkaiden pahvisiin myyntitelineisiin.

P0604B painaa noin 1,9 kg, joten se on 0,2 kg kevyempi kuin nykyinen varttilava. Sisäkkäin sijoitettujen lavojen matalampi korkeus tarkoittaa, että uusia kuormalavoja voidaan pinota rekassa päällekkäin 36 – eli kuusi enemmän kuin vanhoja lavoja. Näin uudet lavat säästävät 20 prosenttia tilaa. ■

## AIRBUS SATSAA NEOON

► Ensimmäinen Airbusin A320neo (new engine option) valmistui kesällä. Koneita on tilattu jo yli 3 000, mikä vastaa yli 60 prosentin markkinaosuutta omassa luokassaan. A320neo-perhe julkistettiin joulukuussa 2010.

A320neot kuluttavat 15 prosenttia aiempaa vähemmän polttoainetta ja niiden kantama on 500 merimailia aiempaa pidempi.

Samaan aikaan Airbus on käynnistänyt uusien A330neomallien kehittämisen. A330neo-koneiden toimitukset alkavat vuoden 2017 lopulla. ■



# STILL

 first in intralogistics


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

**KONEKESKO**  
www.still-trukit.fi

**STILL**  
first in intralogistics

# IHMISET

## NIMITYKSET

### HELSINGIN SATAMA



DI **Pekka Meronen** on valittu Helsingin Satama -liikelaitoksen ja tulevan Helsingin Satama Oy:n talousjohtajaksi 12.9.2014 alkaen.

Meronen vastuualueina ovat talous- ja yleishallinto, HR, ICT sekä laatu- ja ympäristöasiat. Aikaisemmin Pekka Meronen on toiminut Rauman sataman apulaisjohtajana sekä CT-Logisticsin talous- ja kehitysjohtajana.

### LEMMINKÄINEN

KTM, MBA **Casimir Lindholm**, 43, on nimitetty Lemminkäinen Oyj:n toimitusjohtajaksi ja konsernin johtoryhmän puheenjohtajaksi 1.8.2014 alkaen. Aiemmin Lindholm toimi Suomen talonrakentaminen -liiketoimintasegmentin johtajana ja jatkaa myös siinä, kunnes uusi liiketoimintasegmentin vetäjä on valittu.

### ONNINEN

**Mikael Vallin** on nimitetty Jälleenmyyjät-yksikön suurasiakasmyyntiryhmän päälliköksi 1.6.2014 alkaen.

**Mika Maaninka** on nimitetty talotehtaista ja verkkokauppa-asiakkuuksista vastaavan e-talot-myyntiryhmän päälliköksi 1.6.2014 alkaen.

**Patrik Vesterinen** on nimitetty Logistiikan palvelukeskuksen päälliköksi 1.5.2014 alkaen.

**Sami Syrjälä** on nimitetty logistiikkakoordinaattoriksi Huolinta-osastolle 5.3.2014 alkaen.

**Lauri Kokki** on nimitetty omista brändeistä vastaavaksi kehityspäälliköksi 1.3.2014 alkaen.

### SKANSKA

Skanska Oy:n johdossa on tehty useita muutoksia, jotka astuvat voimaan 14. elokuuta 2014.

Liiketoiminnan kehitysjohtaja **Tiina Koppi-****nen** on nimitetty johtoryhmän jäseneksi. Hänen vastuualueisiinsa kuuluvat muun muassa strategian valmistelutyö, toiminnallinen tehokkuus, kehitysasiat ja toimintajärjestelmä sekä ympäristötehokkuus.

Skanska Infra Oy:n toimitusjohtajan tehtävää hoitaneen toimialajohtajan **Hannu Tomperin** ja toimialajohtaja **Jarkko Muurimäen** tehtävät ovat osittain uudistuneet. Tomperi vastaa jatkossa Infran lisäksi Skanska Rakennusosasto Oy:stä, Skanska Talonrakennus Oy:n Pohjoisesta alueyksiköstä sekä Itä- ja Keski-Suomen alueyksiköstä. Lisäksi hänen vastuulleen tulee Skanska Oy:n johtoryhmässä työturvallisuus. Jarkko Muurimäki vastaa jatkossa Skanska Talonrakennuksen Etelä-Suomen asuntorakentamis- ja toimitilarakentamisyksiköiden, talotekniikan ja hankekehityspalvelujen lisäksi Talonrakennuksen Läntisestä alueyksiköstä.

Skanska Infra Oy:n toimitusjohtajaksi on nimitetty **Ari Huovila**. Ari Huovilan seuraajaksi Skanska Infran Teollisuus- ja kalliorakentamisyksikön vetäjäksi on nimitetty **Pekka Räsänen**.

### SWISSLOG



PhD **Lars Hultén** on nimitetty heinäkuussa Swisslogin Pohjoismaiden toimitusjohtajaksi. Hulténilla on monen vuoden kokemus toimitusketjuista sekä toimintojen johtamisesta usealta eri alalta. Hän on aiemmin työskennellyt Mobitecin operatiivisena johtajana ja toimitusjohtajana.

## LOGYN UUDET JÄSENET TOUKO-HEINÄKUU

**Anttolainen Aino** Opiskelija

**Heikkinen Markus** Logistics Planner  
Altia Oyj

**Hellinen Tuula** Ammatillinen opettaja  
(logistiikka) Lahden ammattikorkeakoulu

**Hirvonen Mikko** Enterprise Account  
Manager

**Hyypä Timo** Varaston esimies Boliden  
Kokkola Oyj

**Jyväkorpi Juuso** Logistiikka-  
koordinaattori TM System Finland Oy

**Järvinen Marita** Ostopäällikkö Oy  
Motoral Ab

**Järvinen Timo** Opiskelija Turun yliopisto

**Kangassalo Mika**

**Karlsson Reine** Director (Supply Chain)

Lappset Group

**Koivisto Sini** Opiskelija

**Konstari Markku** Logistiikkapäällikkö

Orkla Foods Finland Oy

**Krootila Mikko** Assistant Fund Manager  
Certeum Oy

**Lehto Heidi** Opiskelija

**Liimatainen Joonas** Opiskelija

**Lindroos Peter** Head of Transport  
Coordination Paroc Panel System Oy Ab

**Mutanen Maiju**

**Nousiainen Ari** Hankintapäällikkö Exel  
Composites Oyj

**Nousiainen Seija** Purchasing Manager  
Planmeca Oy

**Ora Katri** Logistiikkakoordinaattori  
Marimekko Oyj

**Pajumäki Taru** Tradenomi

**Pasi Pia** UPM-Kymmene Wood Oy

**Pöyskö Tuomo** DI Ramboll Finland Oy

**Rautakorpi Maria** Opiskelija

**Saari Mariela** BASF A/S

**Salo Marko** Ostaja Agnico-Eagle Finland  
Oy

**Sutinen Harri** Hankinta-asiantuntija  
Veho Group Oy Ab

**Suvanto Sale** Varastopäällikkö Suomen  
Nestlé Oy

**Talvitie Juunas**

**Tång Anna** Gradutyöntekijä Valio Oy

**Winter Jari** Global Sourcing Manager  
Ponsse Oyj

## UUDET YHTEISÖJÄSENET ISS Palvelut Oy

## ILMOITUS

# TOYOTA MATERIAL HANDLING FINLAND OY VAHVISTAA TIIMIÄÄN:



TAPIO SALONEN



PETTERI TUOMISTO



PAAVO MIETTINEN



VILLE SIHVONEN



JANI KOLA



PETRI RAJALA



ASSI JORTIKKA



JAANA PAAJANEN

Trukkien myyntitiimiin on nimitetty **Tapio Salonen** aluemyyntipäälliköksi, **Petteri Tuomisto** avainasiakasmyyntistä vastaavaksi myyntipäälliköksi, **Paavo Miettinen** ja **Ville Sihvonen** myyntipäälliköiksi, **Jani Kola** myyntineuvottelijaksi sekä **Petri Rajala** vuokramyyntivastaavaksi. Hallintoon on nimitetty **Assi Jortikka** Business Controlleriksi ja **Jaana Paajanen** HR-asiantuntijaksi.

## KALENTERI 2014

### SYYSKUU

**5.-6.9. Keski-Suomen piiri: logistiikkamatka Tallinnaan**  
Tallinna, Viro

**9.9. Hankintafoorumi: Hankinnan suorituskyvyn johtaminen**  
Kaapelitehdas, Helsinki

**13.-15.9. Pirkanmaan piiri: virkistysmatka Viroon**

**16.-18.9. Alihankinta-messut**  
Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

**17.-18.9., 29.-30.10. ja 18.-19.11. Oston peruskurssi**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**17.-19.9. 13th International Sourcing Fair**  
Shanghai, China

**21.-24.9. CSCMP Annual Global Conference**  
San Antonio, Teksas, USA

**23.9. Nuoret hankintaosaajat: Case-competition**

**24.9. Hankintapäivä**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**24.9. Helsinki-Uusimaa piiri: vierailu Lassila & Tikanoja Oyj**  
Kerava

**25.9. SCM-foorumi: Toimitusverkostojen johtaminen: toimitusketjun haltuunotto!**  
Hotelli Haaga, Helsinki

### LOKAKUU

**1.10. Logistiikkapomon vuosihuolto - parhaat käytännöt esimiestyöhön**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**1.10. Materiaalinhajauksen laskentakurssi**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**2.10. Logistiikan mittarit**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**7.-8.10. Varaston suunnittelu**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**7.-8.10., 4.-5.11. ja 9.-10.12. Oston peruskurssi**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**7.10. Kuljetusfoorumi: Sähköisen kuljetusketjun mahdollisuudet**  
Hotelli Haaga, Helsinki

**13.10. Hankintafoorumi: Hankinnan toimintamallin kehittäminen**  
Kaapelitehdas, Helsinki

**14.10. Varasto- ja materiaalin-käsittelyfoorumi: Varaston prosessit**  
Hotelli Haaga, Helsinki

**14.10. Varsinais-Suomen piiri: syyskokous**  
Auriga Port Center, Turku

**22.-23.10. Toimitusketjun hallinta ja kehittäminen**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

**22.-24.10. BVL: 31st International Supply Chain Conference**  
Berliini, Saksa

**29.-30.10. Strategisen ostajan parhaat käytännöt**  
Rantasipi Airport Congress Center, Vantaa

<http://www.logy.fi/yhdistys/tapahtumat.php>

# LOGY

## SCMF on täällä taas - tule mukaan!

### 27.11.2014

## Supply Chain Management Forum XIII

Messukeskus, Helsinki

[www.logy.fi/scmf](http://www.logy.fi/scmf)

# Me teemme kaiken, mitä Leif Johanson lupaa.

Ruotsin Viaredissa käy kuhina koko ajan. Täällä, Borásin kupeessa on Elloksen keskusvarasto, josta lähetetään päivittäin kymmeniä tuhansia paketteja asiakkaille kalkkialle Pohjoismaihin. Jotta tämä toimisi, tekee Ellos yhteistyötä PostNord Logisticsin kanssa.

“Meillä ei ole fyysisiä kohtaamisia asiakkaiden kanssa, joten on erityisen tärkeää, että pidämme lupauksemme”, sanoo Leif Johanson, Ellos Groupin operatiivinen johtaja.

“Meidän on toimitettava oikeaan paikkaan ja oikeaan aikaan. Jos sanomme, että tuote tulee seuraavana päivänä, niin sen on tultava. Jotta tämä toimisi, tarvitaan todella hyvä logistiikkakumppani. Onneksi meillä on sellainen.”

Tutustu yhteistyöhöemme osoitteessa [postnordlogistics.fi/ellos](https://postnordlogistics.fi/ellos)

**postnord**  
LOGISTICS



**KOLUMNI LOTTE MANNINEN**

KIRJOITTAJA ON LOGY RY:N KOULUTUSPÄÄLLIKKÖ

# Täyden kymppin merkitys

**K**ello kuuteen venyneen työpäivän jälkeen salilla rehkimistä vähintään tunti, ettei maan vetovoima jättäisi keskivartaloon lopullisia merkkejä, sitten ruokakauppaan, ruoanlaitto, ruokailu ja laatuaitaa puolitokkurassa sohvalla löhöillen television tai kirjan ääressä. Aamulla herätyskellon sulosävelet katkaisevat unet kuin veitsellä leikaten, ja uusi päivä on valmis alkamaan.

Äskeisenlaiseen päivään saa vapaasti lisätä kerrointa vähintään yhdellä pisteellä lasta kohden. Puolisosta sallitakoon puoli pistettä. Oman arjen aherruksen haastavuuskerrointa laskiessa voi kysyä, onko nykypäivän arki täydellisen suorituksen hakemista vai merkityksen etsimistä.

**A**remme rakentuu usein hyvin yksinkertaisista, mutta kauniista asioista. Haluan hartaasti uskoa, että haemme elämäämme silti jatkuvasti merkitystä. Kyökki-filosofin logiikalla näin tapahtuu kaikilla elämänalueilla, myös töissä. Onko työ sinulle ensisijaisesti tapa ansaita tuolta sukan varteen – vai koetko sen myös merkitykselliseksi?

Universum Globalin viime vuonna teettämän tutkimuksen mukaan 22 prosenttia vastaajista asetti merkityksellisen työn tulevan vuoden tärkeimmäksi uratavoitteekseen. Vastaava luku oli samaisessa tutkimuksessa 11 prosenttia vuonna 2009. Tarve kokea oma työ merkityksellisenä kasvaa selvästi. Merkityksellisyyden kokemista ei helpota se, että uunituoreiden tutkimusten mukaan joka neljäs työntekijä kokee lievää tai vakavaa työuupumusta.

Työterveyslaitoksen tutkimusprofessori **Minna Huotilaisen** mukaan uupumus ei johdu ihmisestä, vaan työssä tapahtuneesta muutoksesta. Tietotekniikka on asettanut työntekijöille lisää vaatimuksia, kiire on kasvanut ja monien työpaikkojen käytäntöön kuuluu se, että tavoitet-



## Arki rakentuu yksinkertaisista mutta kauniista asioista.

tavissa pitää olla 24/7. Y-sukupolven edustajat ovat kuitenkin alkaneet nähdä arvoa myös sillä, että työ ja vapaa-aika pidetään puhtaasti erillään.

**R**iippumatta siitä, pitääkö työssä olla tavoitettavissa kellon ympäri vai ei, meidän tulisi kokea työssämme kuuluisaa *flow*ta. Valitettavasti noin joka kymmenes työntekijä ei tutkimusten mukaan saavuta tätä tilaa lähes koskaan työurallaan. Työterveyslaitoksen vanhemman tutkijan **Jari Hakasen** mukaan tällainen työntekijä on epäviireystilassa työpaikalla, mutta ei saa mitään aikaan. Ajatukset harhailevat ja virheitä sattuu. Ilmiö on nimetty *presenteismiksi*. Useissa tutkimuksissa on todettu, että presenteismi aiheuttaa organisaatioille jopa enemmän kuluja kuin sairauspoissaolot.

Epäviireystilan välttämiseen ja työn merkityksen rakentamiseen tarvitaan työn sisällön lisäksi aineksia vuorovaikutuksesta ja kollegojen ja esimiesten tuesta. Perustavat rakennuselementit työn merkitykselle asetamme kuitenkin itse.

Liikenteeseen on hyvä lähteä siitä, että on aidosti länänä ja ottaa asiat astetta rennommin. Täyden kymppin suoritusta ei aina tarvita, mutta täyden kymppin merkityksen kokeminen voi tehdä ihmeitä jokaiseen päivään.

# YHDISTYS

## FOORUMIT

### MUUTOKSIA LOGYN TOIMINTAAN: ANNA JA JOHANNA VAHVISTAVAT TIIMIÄ

**E**lokuun alusta alkaen LOGYn toimistolta on löytynyt kaksi uutta kasvoa: foorumiasiamies **Johanna Toivanen**, 30, ja projektipäällikkö **Anna Tiensyrjä**, 34.

KTM/DI Johanna Toivanen vastaa LOGYn yhteisöjäsenien palveluista, tapahtumien suunnittelusta ja järjestelyis-

tä, uusien palvelu- ja tapahtumakonseptien kehittämisestä sekä asiakaspalvelusta. Toivasella on vahva hankintatausta, ja hän on ollut aktiivisesti mukana LOGYn toiminnassa.

KTM (Logistiikka) Anna Tiensyrjä vastaa tiettyjen LOGYn seminaarien



ja muiden tapahtumien suunnittelusta ja järjestelyistä, uusien tapahtumakonseptien kehittämisestä sekä asiakaspalvelusta. Tiensyrjällä on monipuolista kokemusta useista eri yrityksistä.

LOGYn koulutuspäällikkö **Tanja Tuolonen** jää elokuussa hoitovapaalle, minä seurauksena **Lotte Manninen** ottaa vastuulleen koulutuspäällikön tehtävät. Osa Loten aiemmista tehtävistä siirtyy Annalle. ■

Delivering solutions. **DB** SCHENKER

Olet kotonasi kaikkialla Euroopassa.  
**Niin mekin.**



[www.dbschenker.com/fi](http://www.dbschenker.com/fi)

DB Schenker yhdistää Suomen ja Euroopan. Tiheässä ja tarkasti aikataulutetussa verkostossamme kulkevat kappaletavarasi sekä täydet ja osakuormasi helposti perille. **Kuinka voimme auttaa sinua? Soita 010 520 01.**

# PEKKA ORNE 50 VUOTTA: LOGY ON YHTEINEN ASIA

**K**olmatta vuotta LOGYn hallituksen puheenjohtajana toimiva **Pekka Orne** on pitkän linjan logyläinen. Hän liittyi yhdistykseen jo 1980-luvulla verkottuakseen alalla toimivien ihmisten kanssa. Sen jälkeen Orneen tie vei useaksi vuodeksi Varsinais-Suomen piirin puheenjohtajaksi. Näistä tehtävistä Orne valittiin yhdistyksen hallitukseen ja siitä puheenjohtajaksi.

Orneen puheenjohtajakaudella LOGYn toiminnassa on tapahtunut suuria muutoksia. Nykyisen toimitusjohtajan rekrytoinnista alkanut muutosprosessi jatkui koulutustoiminnan uudelleenjärjestelyllä, kun erillinen koulutusyhtiö lakkautettiin ja koulutustoiminta siirrettiin osaksi yhdistyksen toimintaa. Yhdistys sai myös uudet tilat, kun toimisto muutti Helsingin sisällä Lauttasaaresta Haagaan.



– Merkittävin muutos on kuitenkin ollut yhdistyksen taloudellisen tilanteen paraneminen ja toisaalta myös yhdistyksen vahvistuminen sekä oston että logistiikan ammattilaisten yhteiseksi yhdistykseksi, Orne kertoo.

Syyskuun 12. päivänä 50 vuotta täyttävä Pekka Orne painottaa, että LOGYn hallituksen tärkein tavoite on varmistaa

myönteisen taloudellisen kehityksen jatkuminen ja toimintasuunnitelman toteutuminen.

– Samalla tietenkin luodaan jo katseita tulevaan vuoteen ja sen tapahtumiin.

Orne on iloinen siitä innostuksesta, jota suuri LOGYn toiminnassa mukana oleva vapaaehtoisten joukko ja yhdistyksen toimihenkilöt ovat osoittaneet. Hän on myös kiitollinen kaikesta tuesta, jota on saanut puheenjohtajana.

– LOGY on todella vetovoimainen yhdistys, joka tarjoaa jäsenilleen loistavan mahdollisuuden verkottua ja kehittyä ammatillisesti.

Orne on osakkaana ja toimitusjohtajana varastointi- ja lisäarvopalveluja tarjoavassa 3PLogistiikka Turku Oy:ssä. Lisäksi hän toimii yrittäjänä AD-Lux Oy:ssä, joka tuo maahan valaisimia ja päivänvalolamppuja. Merkkipäiväänsä Orne viettää matkoilla, eikä pidä virallista juhla vastaanottoa. ■

TEKSTI JOHANNA TOIVANEN

# LOISTAVAN AMMATTILAISEN VALINTA!

**TULE 1.-3.10. OSASTOLLEMME  
FINNBUILD-MESSUILLE.  
JOKA PÄIVÄ, JOKU VOITTA  
LOISTAVAN PALKINNON!**



**VOITA IPAD AIR!  
OSALLISTU KILPAILUUMME  
QR-KOODIN KAUTTA TAI  
LOISTAVAAMMATTILAINEN.FI**

**Snickers®  
WORKWEAR**

# TIE EI MURENE REKAN ALLA

Lehden viime numerossa **Heikki Hamunen** kirjoitti otsikolla *Tie murenee hirviörekan alla*. Aiheesta on kirjoitettu monenlaisia juttuja lehdistössä viime syksystä saakka. Jotkut kannanotot ovat olleet asiallisia, ja toiset ovat perustuneet vääriin tietoihin ja olleet tarkoitushakuisia riippuen kirjoittajan omista intresseistä ja subjektiivisista mielipiteistä.

Hamunen syyllistyy jo otsikossa virheelliseen populismiin, sillä tiet eivät murene ”hirviörekan alla”. Asian oikea laita ilmenee tekstissä yrittäjä **Jukka Ikonen** haastattelusta: ”Painavampia yhdistelmiä hän ei kuitenkaan syytä väylien murenemisestä”. Ikonen on oikeilla jäljillä, mutta millä perusteella artikkelin otsikko on väännetty päinvastaiseksi?

Lukuisissa tutkimuksissa on todettu, että tiehen kohdistuva rasitus pienee, kun ajoneuvoyhdistelmän akselilukumäärää ja rengastusta lisätään niin, että suurin sallittu kokonaisuudessa kasvaa suhteellisesti vähemmän kuin sallittujen akselimassojen summa. Asia perustuu painovoimalakiin. Tämä kuormitusekvivalentin pieneminen

on todistettu jo 1970–80-luvulla tehdyissä suomalaisissa ja kansainvälisissä rasisitusmittauksissa.

Toimittaja Hamunen sotkee artikkelissaan myös käsitteet ajoneuvon suurin sallittu kokonaisuudessa ja ”kantavuus”. Kokonaisuudessa = ajoneuvon omamassa + kantavuus. Kun 9-akselisen yhdistelmän suurin sallittu kokonaisuudessa on 76 tonnia ja omamassa esimerkiksi 24 tonnia, niin kantavuudeksi jää 52 tonnia, joka on yhdistelmälle sallittu kuorma. Hamunen kirjoittaa: ”Yritys on investoinut lähiaikoina lisää. Silloin käyttöön tulee 9-akselinen yhdistelmä, jonka kantavuus on 76 tonnia”. Sama virhe toistuu artikkelin loppupuolella.

Hamunen käyttää tekstissä käsitettä ”rekka” epämääräisesti, jopa holtittomasti. Negatiivinen leima hyvälle asialle tulee jo otsikon ilmaisusta ”hirviörekka”. Mikä se on? Eivät kaikki kuorma-autot, perävaunut ja ajoneuvoyhdistelmät ole rekkoja. Lainsäädäntömme ei tunne rekan käsitettä. Alan ammattilaiset tietävät, että puhekielessä

”rekka” tarkoittaa puoliperävaunuja ja ”rekan veturi” vetopöydällä varustettua kuorma-autoa, joka kytketään puoliperävaunuun ”puoliperävaunuyhdistelmäksi”.

REIJO OKSANEN  
LOGISTIIKAN YLIOPIETTAJA  
(EMERITUS)

Jutun otsikko syntyi allekirjoittaneen näppäimistöillä ja antaa kieltämättä harhaanjohtavan kuvan siitä, mitä yrittäjä Ikonen ja toimittaja Hamunen tarkoittivat. Pahoittelen epäonnistuneita sanavalintoja ja kiitän osuvasta kritiikistä. On ilo tehdä lehteä tarkoille ja asian-tunteville lukijoille!

TERHO PUUSTINEN  
TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ  
OSTO&LOGISTIIKKA



TEKSTI HEIKKI HAMUNEN KUVA ERIK VIKLUND / SKOGFÖRSK

## TIE MURENEE HIRVIÖREKAN ALLA

Hyvä uutinen: uusien yli 60-tonnisten rekkojen käyttö on vähentänyt ylikuormaussakkoja. Huonoa: pienempien teiden kestävyys huolestuttaa yrittäjiä.

**V**uonna viime lokakuusta lähtien maanteillä näkyneet suurekat eivät saa kuljetusyrittäjiltä pelkästään kiitosta. Rekkojen häirtäpoimet tulevat esiin erityisesti pikkureilla.

– Uudella kalustolla hankaludet lisääntyvät. Ahtaisissa paikoissa 30 sentin lisäpituus veroauton akselivälissä tuo saman veran lisää kääntösädetä, sanoo yrittäjä **Jukka Ikonen** lieksalaisessa Kuljetus Ikonet Ky:stä.

Yritys uusi marraskuun alussa kuljetuskalustonsa yhdistelmällä on huhtikuun lopus-

Suuresta ajoneuvoyhdistelmästä on yrittäjälle myös etua. Tärkeää on, että se turvaa kuljettajan selustaa poliisilain suuntaan.

– Saamme ajettua isompia hyötykuormia ilman pelkoa ylikuormasakosta, Ikonen sanoo.

Jos kuljettaja on saanut muutamman ylinopeusakon henkilöautoilusta, ja niiden lisäksi tulee lappu ylikuormasta, kuljettaja saa kursorin poliisineuvorteluihin. Varsinkin 60-tonnisilla yhdistelmillä on usein kyydissä lievä ylikuormaa.

– Uuteen rekkaan ei edes pysty lastaamaan kaikilla puutavaroilla maksimikuormaa.

– Uusiin rekkoihin on otettu mukaan myös Itri-Suomen poliisilaitoksen



# KEHITY, NIIN MENESTYT

## Kouluttaudu syksyllä 2014

### Hankintatoimi ja osto

Oston peruskurssi 17.-18.9, 29.-30.10. & 18.-19.11.  
 Materiaaliohjauksen laskentakurssi 1.10.  
 Oston peruskurssi 7.-8.10, 4.-5.11. & 9.-10.12.  
 Strategisen ostajan parhaat käytännöt 29.-30.10.  
 Hankinnat ja tulokseteko 5.-6.11.  
 Hankintatoimen taloudellinen ohjaaminen 6.11.  
 Hankintojen johtaminen ja kehittäminen 26.-27.11.  
 Oston sopimukset - Tee kerralla oikein! 4.12.  
 Tuloksellinen neuvottelutaito 9.-10.12.

### Toimitusketjun hallinta ja logistiikka

Logistiikkapomon vuosihoito - parhaat käytännöt esimiestyöhön 1.10.  
 Logistiikan mittarit 2.10.  
 Varaston suunnittelu 7.-8.10.  
 Toimitusketjun hallinta ja kehittäminen 22.-23.10.  
 Toimitusketjun hallinnan perusteet 4.-5.11.  
 Kuljetuspalvelujen ostaminen 12.11.  
 Varastotoiminnan ohjaus 12.-13.11.  
 Incoterms 19.11.  
 Tuontikaupan perusteet 2.-3.12.

**Lisätiedot:**  
[www.logy.fi](http://www.logy.fi)

# LOGY CONFERENCE 5.-6.2.2015

## 30. Logistiikkaseminaari

**LOGISTIIKAN JA HANKINNAN HUIPPUTAPAHTUMA JO 30. KERRAN!**



**KUN SINULLA ON AIKAA VAIN YHTEEN SEMINAARIIN VUODESSA**

**Merkitse päivä jo kalenteriisi**



**KOLUMNI JOHANNES KOROMA**

KIRJOITTAJA ON RASKAAN SARJAN TEOLLISUUSVAIKUTTAJA JA JOURNALISTI

# Valtakunnan aurinkoinen arvausosasto

**H**uomaan kirjoittaneeni kaksi ja puoli vuotta sitten, että Suomessa joudutaan elämään seitsemän laihaa vuotta. Vuoden 2008 kansantuotteen taso saavutettaisiin aikaisintaan vuonna 2014.

Arvasin väärin. Tavoite on tänä vuonna yhtä etäällä kuin tuolloin. Teollisuustuotanto ja vienti ovat alle vuoden 2007 tason, mutta valtion velka on kasvamassa niistä ajoista yli kaksinkertaiseksi, noin 100 miljardiin euroon. Pian voidaan puhua menetetyistä vuosikymmenestä.

En kuitenkaan erehtynyt yksin. Valtiovarainministeriön kansantalousosasto on arvioinut neljän viime vuoden talouskasvun kumulatiivisesti 10 prosenttiyksikköä toteutunutta suuremmaksi.

Kieltämällä todellisuus on aiheutettu kertautuvia virheitä julkisessa taloudessa.

**Y**ritykset eivät voi tehdä budjettia arvausten perusteella. Reaalitalous pakottaa rehellisyyteen. Yritysten on muututtava tai näivetyttävä.

Siksi kilpailukykyä on kohennettu parantamalla tuottavuutta ja siirtämällä tuotantoa pois Suomesta. Ulkomaisten investointien perustelut ovat ymmärrettäviä, mutta usein on jäänyt sanomatta Suomen korkea kustannustaso. Yksi Euroopan korkeimmista kokonaisveroasteista syö yritysten kilpailukykyä ja kuluttajien ostovoimaa.

Jos yksityisellä sektorilla ei osattu varautua rakennemuutoksen, niin julkisella sektorilla ei ole muusta puhuttakaan.

VM:n toiveikkaat ennusteet eivät kuitenkaan pakota päättäjiä todelliseen muutokseen. Elvytystalouden rahat ovat aina riittäneet entiseen menoon. Julkinen velka ylittää pian lamavuosien tason, ja vaikka kaikki sopeutustoimet (eläkeiän nosto, kuntaliitokset ja sote-uudistus) toteutuisivat, velka kasvaa vuoteen 2020 mennessä 67 prosenttiin bkt:stä.

Tänä vuonna Suomen julkiset menot ovat suhteellisesti EU:n suurimmat, 60 prosenttia bkt:stä. Menot ovat



## Suomea on elvytetty seitsemän vuotta, mutta Suomi ei ole elpynyt.

kasvaneet 2010-luvulla 7 prosenttia eli noin 14 miljardia euroa, ja verot ovat kiristyneet ja kiristyvät edelleen useilla prosenttiyksiköillä.

Samaan aikaan julkisella sektorilla työn tuottavuus on alentunut prosentin vuodessa ja peräti 10 prosenttia Vanhasen elvytyshallituksen alusta. Yksityinen sektori ja kansantuote ovat pienempiä kuin vuosikymmen sitten, mutta julkinen sektori on suurempi kuin koskaan. Tasapaino edellyttäisi 10 miljardin euron menoleikkauksia.

**N**umerot osoittavat lahjomattomasti, että yksityinen sektori ei pysty ylläpitämään näin suurta julkista sektoria ainakaan vuosikymmeneen. Se tarkoittaa lisävelkaantumista tai kipeitä menoleikkauksia – tai kenties molempia, sillä julkisen talouden rakennemuutos ei ole edes alkanut, eikä säästöistä tehtyihin laskelmiin voi luottaa.

Suomea on nyt elvytetty velaksi seitsemän vuotta, mutta Suomi ei ole elpynyt. Taloudellinen tilanne on kurrempi kuin uskalletaan tunnustaa, sillä eläkejärjestelmä ja velkaelvytys kaunistelevalle todellisuudelle. Hyvinvoinnin ylläpitäminen velalla kasvattaa kansantuotetta nelisen prosenttia.

Poliitikot vaativat yrityksiltä innovatiivisuutta kilpailukykyyn parantamiseksi, jotta verotulot ja hyvinvointi saisivat kasvuvoimaa.

Mutta innovatiivisuutta pitää vaatia myös julkiselta sektorilta. Verojen ja kustannusten alentaminen olisivat parasta, mitä yhteiskunta ja poliitikot voisivat yrityksille tarjota.

# Oston peruskurssi

Vaihtoehtoiset ajankohdat:  
17.-18.9, 20.-30.10. & 18.-19.11. tai  
7.-8.10, 4.-5.11. & 9.-10.12.

**Ostotoimintaa kehittämällä alennat  
kustannuksia, tehostat toimintaa ja  
luot kilpailuetua!**

## **Kurssin käytyäsi:**

- ▶ hallitset tilaamiseen ja toimittamiseen liittyvät yksityiskohdat ja koko hankintaprosessin
- ▶ ymmärrät hankintojen osuuden yrityksen taloudellisessa toiminnassa
- ▶ osaat neuvotella tavoitteellisesti ja tuloksellisesti
- ▶ pystyt huomioimaan oston vaikutukset logistiseen prosessiin ja logistiikan hyödyntämisen toiminnan tehostamisessa

"Loistavaa!"

"Kouluttajat asian osaavia ammattilaisia."



**Lisätiedot:**

[www.logy.fi/koulutus](http://www.logy.fi/koulutus)

# EUROPORTS

TÄYDEN PALVELUN SATAMAOPERAATTORI



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