

OSTO & LOGISTIIKKA ²⁰¹⁶

Trukkiautomaatiolla tuottoa 24/7 aina terve ja virkeä



Trukkiautomaatio on tehokas tapa saada sisälogistiikan tehot ylös. Joustavasti, maltillisilla kustannuksilla ja minimiriskeillä; aina tavaransiirrosta hyllyttäviin työntömastotrukkeihin.

Automaatiomyynti 010 575 7320

www.toyota-forklifts.fi
www.toyota-hyllyt.fi

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

**10 YKKÖSÄNKYRÄ VAI
YHTEISPELIMIES?**

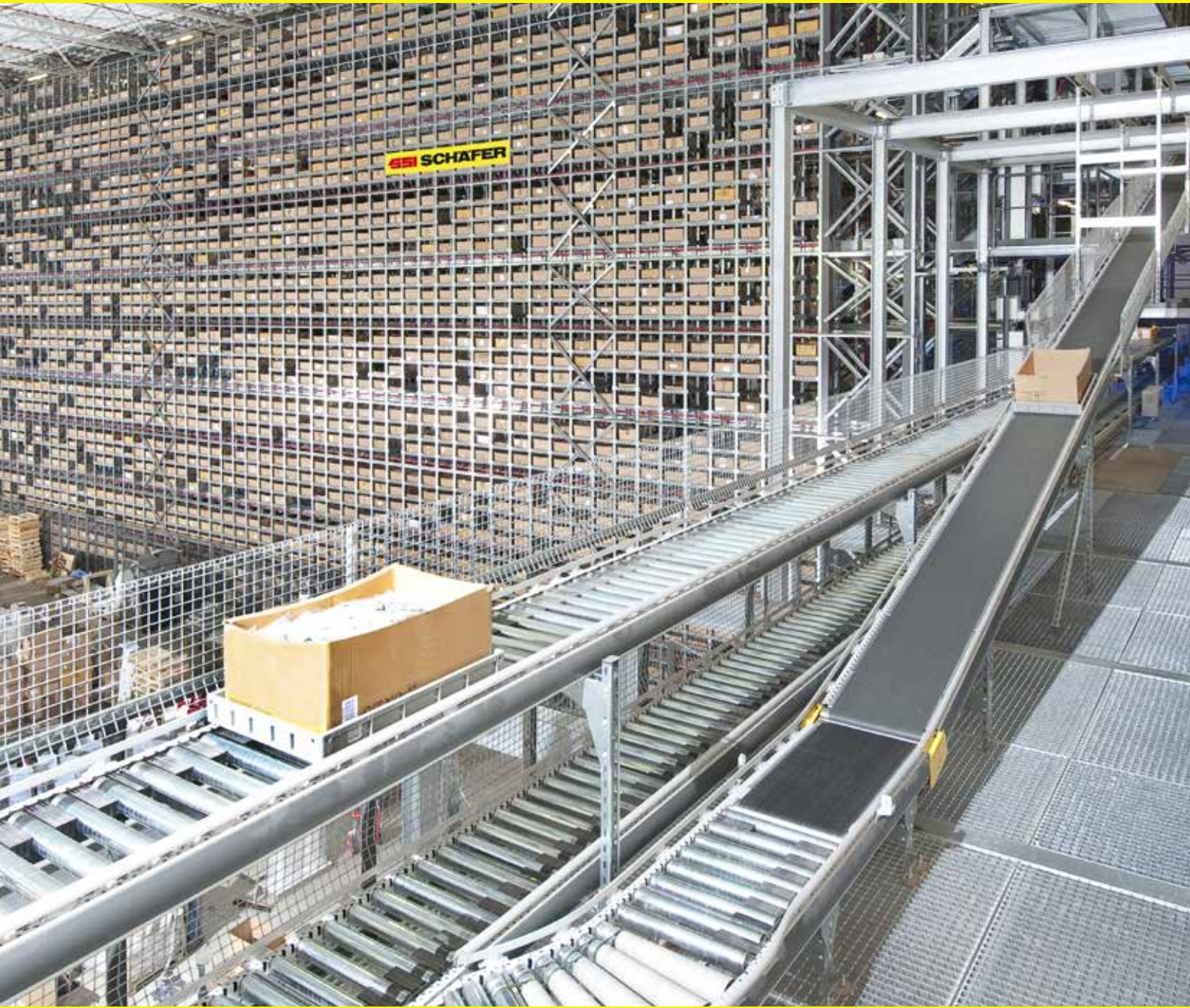
AKT:N PIIRAINEN
TORJUU KABOTAASIA

**14 PAKKAUS SAA
ISON ROOLIN**

ARVO KASVAA
ULKOKUOREEN

**22 VERKKO
VETÄÄ**

UHKA KÄÄNTYY
TILAISUUDEKSI



NOPEA TAKAISINMAKSU SISÄLOGISTIIKAN INVESTOINNILLE

SSI Schäferillä me puhumme tehokkuudesta. Olemme maailman johtava varastointi- ja logistiikkajärjestelmien toimittaja ja keskitymme asiakkaidemme toiminnan tehostamiseen. Nopea investoinnin takaisinmaksuaika on tärkeä tavoitteemme kehittäessämme ratkaisujamme.

Oletko valmis tekemään rahaa sisälogistiikassasi?

Ota yhteyttä, niin kerromme miten voimme ratkaisullamme:

- ▶ tehostaa keräilynopeutta
- ▶ tehostaa tilankäyttöä
- ▶ minimoida keräilyvirheet
- ▶ lisätä suorituskykyä





14

PAKKAUS PÄÄSEE OIKEISIIN TÖIHIN

Pakkauksen rooli kasvaa, kun maailma muuttuu. Välttämättömänä pahana pidetystä kuluerästä tulee arvon luoja.



10

MARKO PIIRAINEN VAHVISTAA AKT:N JOUKKOJA



30

KABOTAASI JAKAA KULJETUSALAN MIELIPITEET

4 PÄÄKIRJOITUS

6 UUTISIKKUNA

22 SUOMALAINEN OPETTELEE
TEKEMÄÄN KAUPPAA VERKOSSA32 LOGY CONFERENCE SAI
AMMATTILAISET LIIKKEELLE

40 LISÄÄ TEHOA SISÄLOGISTIIKKAAN

44 KOLUMNI: ROBOTTI TULEE,
OLETKO VALMIS?

46 UUDET TUOTTEET

48 UUDET IHMISET

50 KOLUMNI: SIETOKYVYN RAJAMAILLA

51 LOGY-BAROMETRI: HYVÄ VIRE JATKUU

52 TAPAHTUMAKALENTERI

53 YHDISTYS: ETELÄ TUTUSTUI
LOGISTIIKKAJÄTTIIN

54 KOLUMNI: MUSTA JOUTSEN

OSTO & LOGISTIIKKA

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti

ISSN 2341-7374 (PAINETTU) ISSN 2341-7382 (VERKKOJULKAISU) 21. VUOSIKERTA. PÄÄTOIMITTAJA **MARKKU HENTTINEN/LOGY RY**, TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ **TERHO PUUSTINEN/PURE MEDIA COMPANY**, TOIMITUSSIHTEERI **MARIKA JAVANAINEN/PURE MEDIA COMPANY**, AD **TOMI KUJANSUU/FATHER**. TOIMITUSVALIOKUNTA **OLLI-PEKKA JUHANTILA (PJ)**, **ERJA KUOKKANEN-KRAFT**, **PEKKA LÖFGRÉN**, **PEKKA MERONEN**, **OUTI NIETOLA**



PÄÄKIRJOITUS MARKKU HENTTINEN

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

Teknologia loistaa ja murskaa

SITRAN MUISTIO Megatrendit 2016 maalaa tulevaisuudesta huikkeen kuvan.

Maailma on muuttumassa nopeammin kuin koskaan ihmiskunnan historiassa. Talouden käsitteistöä kirjoitetaan uusiksi. Globalisaation, maailmankaupan, geopolitiikan ja voimapolitiikan yhteennivoutumisesta käytetään käsitettä geotalous. Sitran mukaan tällaisessa ympäristössä pärjäävät ne, joilla on sekä kokoa että kykyä.

Kuinka sitten pieni Suomi pärjää uudessa geotaloudessa, osana Euroopan unionia, jonka kykyä haastetaan sekä unionin ulkopuolelta että sisältä? Muutoksia katsellessa herää huoli, eikä se ole ihan pieni.

NOPEA TEKNOLOGINEN kehitys tuo kiinnostavia mahdollisuuksia logistiikan ja hankinnan ammattilaisille. Virtualisointi, keinoäly, robotisaatio, nanomateriaalit, uusi energiateknologia, digitaaliset joukkoalustat ja ICT-rakenteiden globalisaatio ovat tapoja ryhmitellä kehitystä sellaiseen muotoon, jota voi hahmottaa kohtuullisin ponnistuksin.

Teknologia ei itsessään takaa minkään muuttumista. Kaikkea mikä on teknisesti mahdollista, ei ole välttämättä järkevää toteuttaa taloudellisesti ja toiminnallisesti.

Uuden teknologian hyödyntäminen edellyttää ymmärrystä sen mahdollisuuksista sekä nykyistä kehittyneempää tiedonvälitystä ja päätöksentekoa. Jokainen toimihenkilö tietää, mitä tarkoittavat sanat palaverirumba ja informaatioähy. Ne kuuluvat kiinteästi ammattilaisten arkeen.

Moniulotteisessa ja nopeassa maailmassa on vaikea hahmottaa syvällisesti toimintaympäristöön liittyviä mahdollisuuksia. Toisaalta keinoäly mahdollistaa monimutkaistenkin ongelmien ratkaisun ihmistä nopeammin ja virheettömämmin.

ORGANISAATIOIDEN johtamisjärjestelmät ovat murroksessa. Vaikka vastuu ja vapaus päätösten tekemiseen annetaan jokaiselle, taloudellinen vastuu on viime kädessä omistajilla.

Pääomien globalisoituminen ja kasvottomaksi muuttuva omistajuus eivät edistä työntekijöiden ja omistajien int-

ressien yhtenäistymistä. Mutta voisiko myös taloudellinen vastuu olla kaikilla työntekijöillä? Ei ole mahdotonta olettaa niin, että tulevaisuudessa jokainen työntekijä on aito yrittäjä, jonka onnistuminen mitataan bitcoineina.

Tiedon hallinta ja päätöksenteko aiheuttavat kovia paineita johtamiselle. Miten yhdistetään ihmisten näkemykset kokonaisuuden kannalta oikeiksi päätöksiksi? Miten varmistetaan, että oikeat tahot tekevät oikeissa asioissa parhaita mahdollisia ratkaisuja?

Pullonkaulaksi tulee tiedon ja ymmärryksen siirto. Voisiko keinoäly tuoda siihenkin ratkaisun?



Ihmiskunta muuttuu 30 vuodessa enemmän kuin 300 vuoteen.

PELITEOLLISUUS ON yksi Suomen ylpeydenaiheista vuonna 2016. Ala kehittyy edelleen vahvasti, tosin sen ponnistelut suuntautuvat lähinnä viihdekäyttöön. Koodareiden, animaattoreiden, graafikoiden ja käyttäjäkokemuksen suunnittelijoiden osaamista voidaan hyödyntää myös kovien businesssovellusten toteuttamiseen.

LOGY on luonut SCM-ammattilaisille uuden sähköisen Best in Class -kehitystyökalun ja SCM-tuloskortin. Pelillistämiseen on vielä jonkin verran matkaa, mutta tulevaisuus saattaa olla tässäkin asiassa lähempänä kuin uskommekaan.

Vuonna 2020 toimitusketjun ammattilaiset saattavat hyvinkin tehdä työtä - tai ainakin harjoitella päätöstentekoa - yhtä koukuttavilla alustoilla kuin peliteollisuuden parhaat sovellukset tarjoavat tänään. ■



GEODIS

We logistic your growth

KUMPPANISI

KANSAINVÄLISESSÄ LOGISTIIKASSA

LENTORAHTI
MERIRAHTI
HUOLINTAPALVELUT
PROJEKTIKULJETUKSET
PALVELUVARASTOINTI
SÄHKÖISET RATKAISUT

OTA YHTEYTTÄ

myynti.ff.fi@geodis.com • Puh. 010-84931 [geodiswilson.fi](https://www.geodiswilson.fi)



HUB ON VUODEN 2016 LOGISTIKKAYRITYS

► LOGY palkitsi HUB logistics Finland Oy:n Vuoden 2016 Logistiikkayrityksenä. Yritys on erikoistunut materiaalin, tiedon ja pääomien hallintaan. Palkintoperusteiden mukaan yritys on sisälogistiikan edelläkävijä, joka kehittää nopeasti ratkaisut asiakkaiden tarpeisiin.



Kuvassa HUB logisticsin toimitusjohtaja **Aki Jumppanen** (vasemmalla), Vuoden Logistikko 2016 -palkinnon saanut professori **Eero Eloranta** ja HUB logisticsin kehitysjohtaja **Pasi Kivinen**.

”Tavoitteena on luoda Suomeen maailman houkuttelevin t&k-ympäristö 5G:lle.”

Projektipäällikkö **Atso Hekkala**, VTT:n 5G-testiverkkohanke



SCANIA TÄYTTÄÄ 125 VUOTTA

► Scania juhlii tänä vuotta yhtiön 125 vuotta jatkunutta taivaltaan. Scanian matka alkoi vuonna 1891 rautatievaunujen valmistuksesta, ja se on edennyt monien vaiheiden kautta tämän päivän langattomilla tiedonsiirtoyksiköillä varustettujen ajoneuvojen valmistajaksi. Scania on selvinnyt niin vihamielisistä valtausyrityksistä kuin talouden kriiseistäkin.

YRITYSVASTUU EDISTÄÄ KANSAINVÄLISTYMISTÄ

► Tuoreen tutkimuksen mukaan yritysjä yhteiskuntavastuuseen panostaminen auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä laajentumaan kansainvälisille markkinoille. Lappeenrannan teknillisen yliopiston tutkijoiden mukaan kansainvälistyvien pk-yritysten tulee nähdä yritysvastuu mahdollisuutena eikä taakkana.

BERNER KOROSTAA SAMANTAHTISUUTTA

► Pohjoismaat ja Viro tiivistävät yhteistyötään liikenteen digitalisaatiossa. Liikenne ministeri **Anne Bernerin** mielestä on tärkeää, että Suomi etenee naapurimaiden kanssa samaan tahtiin liikenteen digitalisoinnissa. Berner pitää tärkeänä monenlaista yhteistyötä yritysten ja hallinnon välillä.

63%

Viime vuonna myydyistä bensiinistä 63 prosenttia oli 95 E10 -bensiniä, jossa voi olla bioetanolia enintään 10 tilavuusprosenttia. Bensiinin bio-osuuden kasvattaminen on osa ilmastomuutoksen torjuntaa.

ÄÄNEKOSKEN SELLU KULKEE HELSINGIN KAUTTA

► Helsingin Satama ja Metsä Fibre ovat sopineet lopullisesti sellukuljetuksista Äänekosken uudelta biotuotetehtaalta Vuosaaren satamaan. Sopimukseen sisältyy lähes miljoonan tonnin tavarakuljetukset.

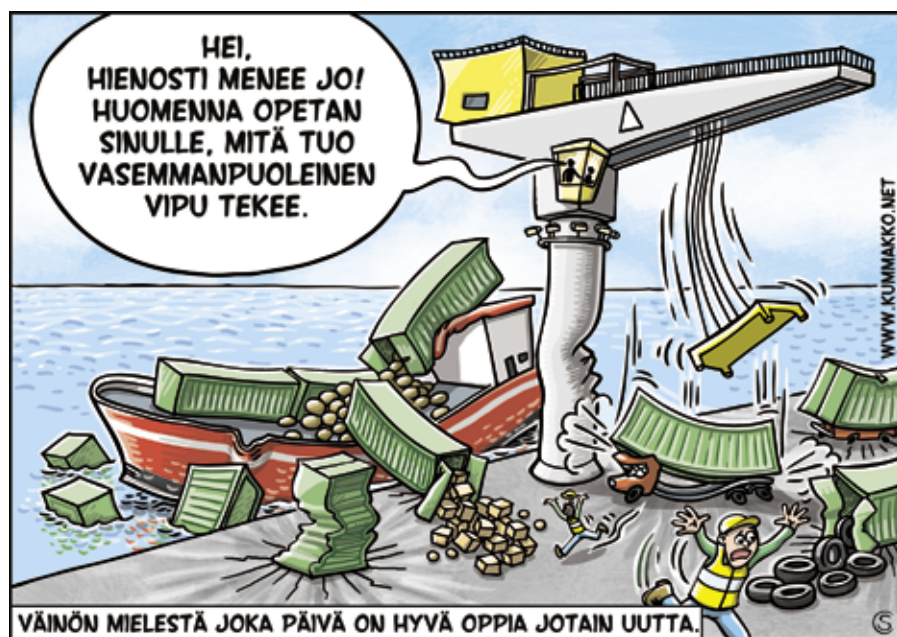
Rautatiekuljetukset Äänekoskelta Vuosaareen alkavat vuoden 2017 kolmannella neljänneksellä. Tätä ennen Vuosaareen muutetaan alue- ja kenttäjärjestelyjä sekä rakennetaan tarvittava infrastruktuuri uutta liikennettä varten.



CARGOTECILLE LUKKITILAUS USA:STA

► Cargoteciin kuuluva Kalmar on myynyt 27 konttilukkia Yhdysvaltoihin. Konttilukit toimitetaan kevään aikana Maher Terminals LCC:n New Jerseyssä sijaitsevaan terminaaliin.

Konttilukeissa on erikoistoimintoja, jotka parantavat tuottavuutta ja suorituskykyä. Kalmarin diesel-sähkökäyttöisten lukkien päästöarvot mahtuvat Yhdysvaltojen tiukkojen päästöstandardien rajoihin.



UREA TULEE MITTARIIN

► St1 on avannut Suomen ensimmäisen huoltoaseman, joka tarjoaa dieselautojen päästöjä vähentävän AdBlue-liuoksen suoraan mittareista myös henkilöautoille. AdBlue vähentää typpidioksidin päästöjä selvästi, mutta teknologian hyödyntäminen edellyttää varsin tiuhaa säiliön täydentämistä. AdBluen kulutus on tavallisessa henkilöautokäytössä 0,7–2 litraa tuhatta kilometriä kohti.

– AdBluen käyttö on ollut raskaan liikenteen ammattilaiselle arkea jo monta vuotta. Me haluamme tehdä siitä autoilijoille yhtä helppoa kuin lasinpesunesteen lisäämisestä, sanovat uuden St1-aseman yrittäjät **Linus Pörfors** ja **Tommy Glasberg**.

Business asuu Tampereella



#Alihankinta

27.-29.9.2016

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

Tilaa uutiskirje: www.alihankinta.fi/uutiskirje

LOGISTIikka

Materiaalinkäsittelyn ja logistiikan ammattimessut

Toimiva logistiikka on kilpailuetu.

Logistiikka-messut näyttävät miten.



Sisälogistiikka • Materiaalinkäsittely • Logistiikkaketjun hallinta
Varastonkierto • ICT-järjestelmät • Logistiikan ulkoistaminen
eCommerce • Mobiiliteknologia • Trukit ja lisälaitteet

13.-15.9.2016

Tampereen Messu- ja Urheilukeskus

www.logistiikkamessut.fi

YHTEISTOIMINTAMIES

Valtakunnan ykkösänkyrä vai yhteistyön rakentaja? AKT:n puheenjohtaja Marko Piirainen pitää jälkimmäistä ilmaisua osuvampana kuin ensimmäistä.

Puheenjohtaja **Marko Piiraisen** työpöydällä on useita suuria teemoja, jotka vaativat kuljetusalan työntekijöiden ja työnantajien yhteistyötä.

- Kabotaasi ja siihen liittyvä harmaa talous ovat toimialamme kannalta suurin uhka juuri nyt. On tärkeää, että toimimme tiiviissä yhteistyössä, Piirainen sanoo.

Piiraisen johtama AKT on tehnyt asiasta lausunnon kansanedustajille yhdessä Autoliikenteen Työnantajaliiton (ALT) ja Suomen Kuljetus ja Logistiikka ry:n (SKAL) kanssa. Piirainen korostaa, että järjestöillä on yhteinen kanta siitä, ettei Suomen pidä taipua EU:n vaatimuksiin ja muuttaa vapaaehtoisesti kansallista lainsäädäntöään. Lakimuutos lisäisi Piiraisen mukaan harmaata taloutta.

- Verotulot vähenisivät ja työttömyysmenot kasvaisivat. Myös liikenneturvallisuus heikentyy, jos hallituksen esittämät muutokset toteutuvat.

Samassa rintamassa

Kabotaasi tarkoittaa oikeutta hoitaa maan sisäisiä kuljetuksia kulkuneuvolla, joka on rekisteröity johonkin toiseen maahan. Suomi on tulkinnut maantieliikenteen kabotaasia tiukemmin kuin EU-komissio, ja nyt Bryssel vaatii Suomea väljentämään paikallisia säännöksiä (lisää aiheesta sivuilla 30-31).

Toinen yhteistyötä vaativa haaste on Piiraisen mukaan joukkoliikenteen järjestäminen. Velvoiteliikenteestä luopuminen on iso kysymys syrjäseuduilla.

- Mammojen ja pappojen liikkuminen on turvattava. Me

kannatamme sitä, että velvoiteliikenne sisältyy jatkossakin liikennelupiin. Olemme tehneet asiassa pitkään yhteistyötä Linja-autoliiton, Taksiliiton ja ALT:n kanssa, Piirainen kertoo.

Kolmantena yhteistyöasiana Piirainen mainitsee taksilupien vapauttamista koskevat kaavailut. AKT tekee tässä asiassa yhteistyötä Taksiliiton kanssa.

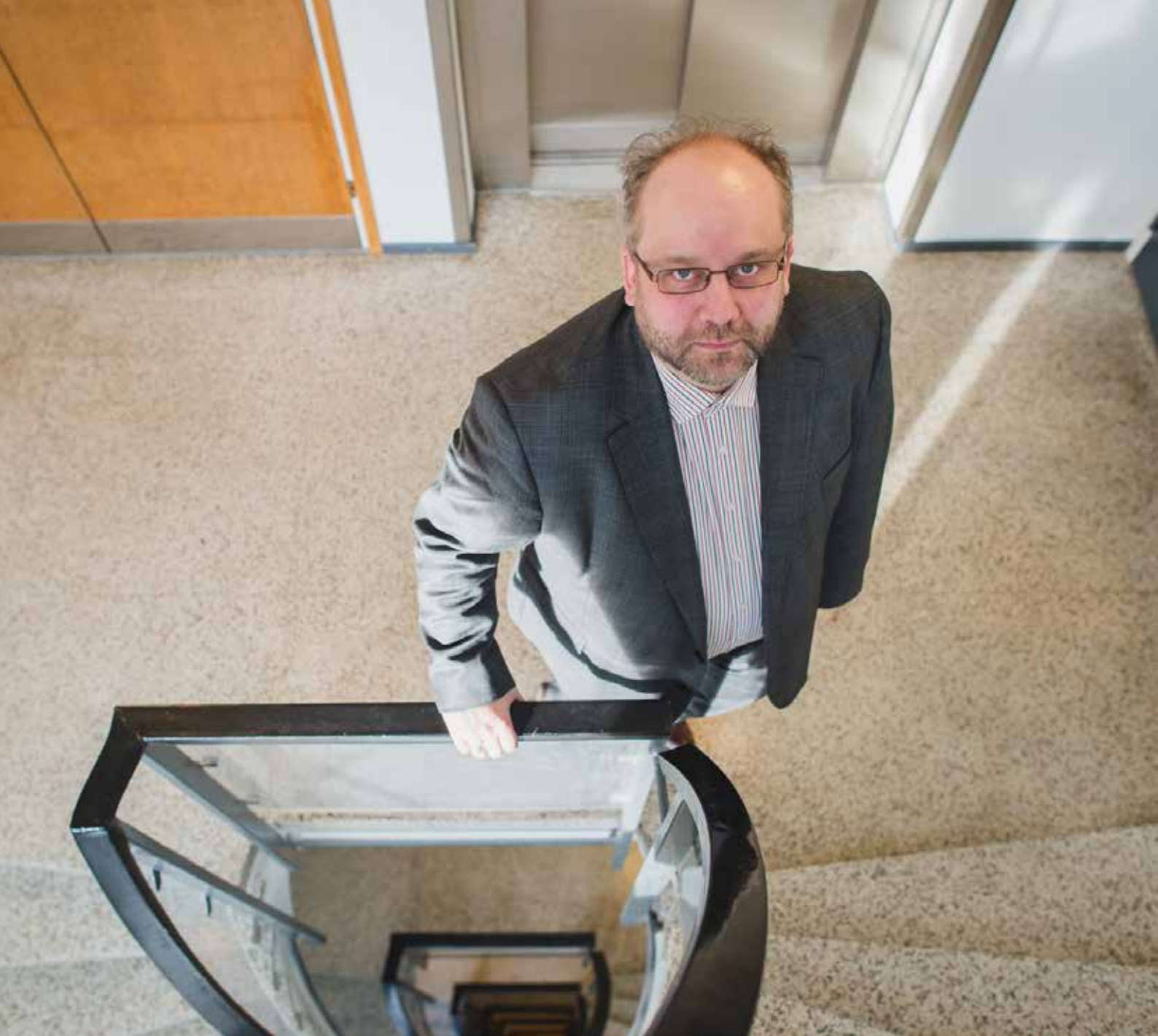


Kabotaasi vähentäisi verotuloja ja lisäisi työttömyyttä.

- Kilpailutuksen vapauttaminen ja normien purku pitää tehdä tässäkin asiassa harkiten ja vastuullisesti niin, että asiakkaiden ja kuljettajien turvallisuus säilyvät.

Toimialaliittojen yhteistyö ei ole syntynyt tyhjästä. Jo parisen vuotta sitten alan järjestöt taistelivat yhteisrintamassa Liikkuvan poliisin säilyttämisen puolesta. Tosin se taistelu hävittiin.

- Teimme tiivistä yhteistyötä ALT:n, SKALin, Linja-autoliiton ja Taksiliiton kanssa, kun halusimme turvata riittävät liikennevalvonnan resurssit. Pelissä oli tuolloin liikenneturvallisuuden, työehtosopimusten sekä verotuksen ja harmaan



Marko Piirainen uskoo, että keliolosuhteet ja teiden heikko kunto estävät automaattirekkojen rantautumisen Suomenniemelle.

talouden valvonnan näkökulmia. Tämä oli ensimmäinen iso askel vuosikymmeniin, kun teimme julkisesti laajaa yhteistyötä.

Joukkoliikenne kasvaa

Kuljetusalan ammattilaisten määrän kehitykseen Piirainen suhtautuu luottavaisesti, vaikka ennusteissa arvioidaan työvoimatarpeen vähenevän. Hän uskoo, että AKT-alojen tehtävissä työskentelee kahden vuosikymmenen kuluttua saman verran ammattilaisia kuin nyt. Tehtävät toki muuttuvat ja sopimusalojen välinen jakauma voi olla erilainen.

- Joukkoliikenne kasvaa valtavasti tulevaisuudessa, ja sen edellytyksiä edistetään monin tavoin. Muun muassa työmatkaliikenne kasvaa pk-seudulla melkoisesti. Samoin maan sisäiset tavarakuljetukset teollisuudelle vaativat jatkossa enemmän kuljettajia.

Automaattisesti ohjattavat rekkakolonnat eivät ole Piiraisen mielestä realistisia Suomessa vielä pitkään aikaan.

- Jo yksin keliolosuhteet ja teiden heikko kunto estävät niiden rantautumisen Suomenniemelle.

Alan digitalisaatiossa Piirainen näkee sekä uhkia että mahdollisuuksia.

- Digitaalisesti voidaan tarkastaa nopeasti, onko ulkomainen kuljetusyritys hoitanut ajoissa kansalliset velvoitteensa, kuten verot, sosiaaliturvamaksut ja kaikki palkkansa. Toisaalta kaikkien järjestelmien valvontavastuuseen liittyy uhkia: kuka valvoo ja onko viranomaisilla riittävät resurssit ja osaaminen tähän työhön.

Liitot, yhtykää

Kun Piiraiselta kysyy hänen suurinta onnistumistaan neljä vuotta kestäneen puheenjohtajuutensa aikana, hän nostaa ►►



kuljetusliittojen välisen yhteistyön yli muiden. Hän sanoo edistäneensä yhteistyötä tyylilleen uskollisesti monin pienin askelin ja maltilla.

- Vuonna 2014 päätimme, että AKT ja Suomen Merimiesunionin työttömyyskassat yhdistetään Kuljetusalojen työttömyyskassaksi. Samana vuonna AKT päätti ottaa yhdistysjäseniä. Sen seurauksena Suomen Lentoemäntä- ja Stuerttiyhdistys SLSY tuli meidän yhteisöjäseneksi viime vuoden joulukuussa, minkä seurauksena saimme noin 2 000 uutta yhteisöjäsentä.

Piiraisen aikana AKT on haalinut kaikki kuljetusalojen työntekijäliitot saman katon alle. Se helpottaa arjen yhteydenpitoa ja resurssien jakamista.

- Synergiaetuja tulee muun muassa yhteisen henkilökunnan ja it-kulujen jakamisen kautta. Näistä tulee selviä kustannussäästöjä kaikille.

Edunvalvontaa ajavan liiton tulevasta nimestä Piirainen ei ole niinkään varma.

- Oletan, että kymmenen vuoden päästä kuljetusalan liittoyhteistyö on tiivistynyt entisestään. Liiton nimi voi olla silloin vaikka Suomen Kuljetustyöntekijöiden Liitto.

Syntipukki

Marko Piiraisen työstä ei puutu paineita. Hänen johtamansa liittoon on lyöty usein julkisuudessa vastarannan kiiskien leima. AKT:n sanotaan harittavan monissa työelämän muutoskysymyksissä loppuun saakka vastaan, jyrkimpänä ja usein ainoana änkyränä - isänmaan edusta piittaamatta. Viimeksi tämä asetelma tuli esille maaliskuun alussa, kun AKT ilmoitti Piiraisen suulla jättäytyvänsä yhteiskuntasopimuksen ulkopuolelle.

Piiraisen mielestä AKT:n imago ei vastaa täysin todellisuutta.

- Moni muukin liitto on SAK:n hallituksen sisällä samalla kannalla kuin AKT. He eivät syystä tai toisesta halua kertoa kantansa yksityiskohdista julkisuudessa.

Piirainen nostaa esimerkiksi Metalliliiton valtuuston viimesykyisen päätöksen, jossa todettiin, ettei se hyväksy työmarkkinoiden kokonaisratkaisua, jossa tehdään työehtojen heikennyksiä.



Mammojen ja pappojen liikkuminen on turvattava.

- Metalliliiton kanta vastaa täysin meidän näkemystä, sillä esimerkiksi lomarahojen leikkaus ja työaikojen pidennys ovat juuri näitä TES-heikennyksiä.

Miksi AKT sitten nostetaan julkisuudessa usein syntipukiksi?

- AKT on historiallisesti uinut usein valtavirtaa vastaan, saanut parannettua jäsenistönsä asemaa ja tehnyt liittokohvaisia sopimuksia. Siksi Hesaria näyttää kiinnostavan enemmän AKT:n kuin Metalliliiton kannat. ■



PALVELUAMMATISSA

Porvoossa asuva **Marko Piirainen** nousee ylös viimeistään kuudelta, on työpaikallaan Helsingin Hakaniemessä puoli kahdeksaan mennessä ja palaa kotiin usein iltayhdeksältä. Viikonloput kuluvat matkatöissä kokouksissa ja maakuntia kiertäessä.

Mikä motivoi Marko Piiraisen kovaan työhön?

– Kodin perintöähän tämä on, olenhan pääluottamusmiehen ja ammattiosastoaktiivin poika. Jo pienenä poikana seurasin isäni pyyteetöntä työtä ammattiliiton jäsenten eteen. Välillä jäsenet saivat pieniä yksittäisiä etuja ja välillä tuli isompia muutoksia.

Konkreettinen auttaminen on ollut Piiraiselle aina tärkeää.

– Kun 22-vuotiaana aloitin aluetoimitsijan hommat, oli yhdelläkin kuljettajalla yli 30 000 markkaa saatavia ylityökorvauksina. Neuvottelujen aluksi muutaman kuljettajan työnantaja oli toki kiukkuinen. Keskustelujen ja parin tunnin neuvottelun jälkeen jäsen sitten sai rahansa.

Parinkymmen vuoden ay-uran aikana Piiraisen tehtävät ovat vaihtuneet AKT:ssä taajaan, ja työsarka on laantunut. Tulokset innostavat miestä.

– Tällä paikalla pääsee vaikuttamaan paitsi kuljetustyöläisten olojen paranemiseen, myös koko yhteiskuntaan. Se on henkisesti palkitsevaa työtä. Kun AKT:n linja asioissa saadaan eteenpäin, siitä saa voimaa jatkaa eteenpäin.



VARASTO EI OLE VIRASTO, VARASTOSSA RIITTÄÄ VIPINÄÄ

Etene urallasi – opiskele työn ohella ja suorita tutkinto AEL:ssä!

Logistiikan perustutkinto, varastonhoitaja

• Uudelle työntekijälle, jolla ei ole vielä työkokemusta alalta. Saat valmiudet työskennellä varastonhoitajana, keräilijänä tai trukinkuljettajana. Tutkintoon sisältyy muun muassa hygienia-passi, työturvallisuuskortti, EA1-kortti ja tulityökortti.

Varastoalan ammattitutkinto

Saat valmiuksia varaston työtehtävien ja toimintojen kehittämiseen sekä mahdollisuuden edetä vastuullisiin tehtäviin. Valinnaisena tutkinnon osana on esimerkiksi esimiesvalmiudet.

Lisätietoja Jonna Akselila, koulutussuunnittelija
09 8860 2436, jonna.akselila@ael.fi

Kätevä ja pätevä lähiesimies Lähimiestyön ammattitutkinto

Lähiesimiestyön ammattitutkinto on uusi tutkinto työhön osallistuvalla työjohtajalle. Tutkinto on tarkoitettu työryhmän, tiimin, osaston, palveluyksikön tai vastaavan lähiesimiehenä toimiville tai niihin tehtäviin siirtyville. Tutkinto sopii kaikille toimialoille.

Lisätietoja Markku Harmaala, koulutussuunnittelija
044 722 4734, markku.harmaala@ael.fi

Lue lisää tutkinnoista ja hakeudu opiskelemaan!
ael.fi



Meillä voit opiskella kokopäiväisesti NAO-rahoituksella 1.4.2016 alkaen. Jos olet 20–29-vuotias ja ilman peruskoulun jälkeistä tutkintoa, sinulta ei peritä lainkaan tutkintomaksua.

AEL.fi

KAARNATIE 4, 00410 HELSINKI, 09 530 71



Uusi mahdollisuus.

Verkkokauppa on muuttanut pakkauksen roolin, uskoo Stora Enson Björn Thunström. Katseen kääntäminen pakkauksiin antaa mahdollisuuden parantaa kustannustehokkuutta ja liikevoittoa.



PAKATTU TULEVAISUUS

Joka sekunti Euroopassa pakataan 25 000 tuotetta. Pakkausten määrä ja merkitys kasvavat tulevaisuudessa entisestään. Pakkaus on arvontuoja, ei pelkkä kuluerä.

TEKSTI HELI SATULI KUVAT JUHA ROININEN JA VALMISTAJAT

Pakkaussektori kasvaa kaikkialla maailmassa. Verkkokaupan lisäksi kasvua kiihdyttävät vähittäiskaupan murros ja kehittyvät taloudet. Aasiassa pakkaussektorin ennustetaan kasvavan vuonna 2018 jo 40 prosentin vuosivauhtia. Myös Pohjois-Amerikassa ja Euroopassa ylletään kaksinumeroisiin kasvulukuihin.

Aasiassa pakkausten käytön kasvua selittävät nousevan keskiluokan kulutuksen lisääntyminen, kaupungistuminen ja kauppaketjujen esiinmarssi.

Harva kiinnittää arjessa huomiota pakkauksiin, vaikka ne ympäröivät meitä joka hetki ja muokkaavat valintojamme. Kun mietit kauppalistaa, mielessäsi pyörii tuotteiden sijaan kuvia pakkauksista.

- Kuluttajat eivät erottele pakkausta tuotteesta, vaan yhdistävät pakkauskokemuksen tuotteeseen. Jos juustopaketti on vaikea avata, sitä juustoa ei enää osteta, toteaa **Mike Richmond**, HAVIn pakkausteknologiasta vastaava johtaja.

Yli sadassa maassa toimiva HAVI huolehtii maailmanlaajuisesti esimerkiksi McDonaldsin pakkausten suunnittelusta ja logistiikasta tuotannosta ravintolasaliin.

Ulkokuorella on väliä

Perinteisesti pakkauksen tehtävänä on ollut suojata sisältöä, varmistaa sujuva kuljetus, informoida ja markkinoida tuotetta. Enää se ei riitä. Pakkauksen on vastattava vallitseviin kuluttajatreendeihin.



Jos juustopaketti on vaikea avata, sitä ei enää osteta.

Richmondin mukaan kuluttajat ostavat nyt ratkaisuja ja kokemuksia, eivät pelkkää tuotetta. Trendit näkyvät esimerkiksi valmispitsapakkausten ikkunaluukuissa, joiden tehtävänä on herättää mielikuvia tuoreudesta ja laadusta. Kätevästi mukaan otettavia kerta-annospakkauksia nähdään jatkossa enemmän, sillä kuluttajat kaipaavat helppoutta ja nopeutta. Huomiota haetaan myös vilkkuvilla ja pimeässä loistavilla pakkauksilla.

Seuraavan viiden vuoden aikana erilaiset seurantatekniikat yleistyvät ja anturit pystyvät kertomaan tavaran tuoreudesta tai hälyttämään, jos kylmäketju on katkennut. Pinnoitteet puolestaan pidentävät kalatuotteiden säilymisaikaa, kun ne imevät pakkauksesta hapen ja etyleenin. Rfid-tekniikalla hallitaan logistiikkaa, estetään varkauksia ja hinnoitellaan tuotteet automaattisesti.

Pakkauksilla pyritään herättämään myös entistä enemmän tunteita ja saamaan kontakti ostajaan. Yksilöllisyys ja eri elämäntilanteiden huomioiminen näkyvät pakkauksissa. Trendikäs pakkaus on nyt minimalistinen ja selkeä.

Pelkkä houkutteleva ulkonäkö hyllynreunalla ei kuitenkaan riitä. Ostopäätöksen syntymiseksi kuluttajaan täytyy saada yhteys myös verkossa.

- Pakkauksella on ainutlaatuinen asema. Se yhdistää fyysisen ja digitaalisen maailman ja on linkki lisätiedon ja kokemusten lähteille, kertoo Richmond.

Digipainotekniikalla pakkauksia voi ”massakustomoida” painamalla niihin etunimiä, persoonallisia sloganeita, syntymävuosia tai vaikka kaupunginosia. Niihin voi upottaa interaktiivisia elementtejä, kuten koodin, jolla pääsee verkossa soittamaan musiikkia, pelaamaan peliä tai saa alennuksia. Tai yritys voi vahvistaa kuvaa luotettavuudesta myymällä esimerkiksi kellon vesipussin sisällä.

Lähi-idän suurimmalla makeisvalmistajalla on parhailaan käynnissä kampanja, jossa kuluttajat voivat taiteilla suklaalevyn pakkauksesta erilaisia origamilehmiä. Pakkauksesta löytyvät ohjeet ja kehoitus jakaa oma taideteos sosiaalisessa mediassa. Kampanja on ollut menestys, sillä se yllättää, aktivoi ja rakentaa suhteen ostajaan.



HYVÄÄ TULEE. HAVIn pakkausteknologiasta vastaava johtaja Mike Richmond vakuuttaa, että tiede ja teknologia muokkaavat pakkauksia parempaan suuntaan.



LIIMATON. Metsä Boardin voittoisa linkkuveitsipakkaus, joka muistuttaa avautuessaan linkkuveitsen teriä. Rakenteessa ei käytetä lainkaan liimaa.



YLLÄTTÄVÄ. Digipainotekniikka mahdollistaa pakkausten edullisen massakustomoinnin. Kuvassa Semperin uusi vauvanruokapakkaus.



PUHUTTELEVA. Belgialainen olutpanimo käyttää digitaalisesti printattuja pulloja, jotka heräävät henkiin älypuhelimien applikaation avulla. Kun kaksi pulloa asettaa vastakkain, pullo alkavat keskustella.



PAKKAUKSET ENNEN JA NYT

Historiaa

Pakkauksissa passiivista tietoa, esimerkiksi varoituksia ja sisältöluetteloita

Manuaalinen käsittely edellyttää tilaa vieviä, helposti pakattavia laatikoita.

Kuluttaja vastaa tuotteen turvallisesta kuljettamisesta kotiin.

Vähittäiskauppa on vaikeuksissa suurien palautusmäärien, erilaisten pakkausten ja hankalien käytäntöjen takia.

Tuotteet ja pakkaukset on suunniteltu yhtä vähittäismyyntikanavaa varten ja optimoitu kaupan hyllyä ja pieniä varastointieriä ajatellen.

Brändin rakentaminen keskittyy myymälään ja muihin asiakasrajapinnan toimintoihin.

Monikansalliset yhtiöt käyttävät tehokkaita kuljetustapoja ja kierrätysmateriaaleja.

Tätä päivää

Pakkauksista löytyy nfc-tekniikan ja älypuhelin-yhteyden avulla toimiva uskollisuusohjelma, käsittelyhistoriasta kertovat viivakoodit tai linkkejä verkkokampanjoihin.

Paketointi ja käsittely on automatisoitua joustavien pakkausratkaisujen ansiosta.

Myyjä vastaa tuotteesta kotiovelle saakka.

Uudelleenkäytettävät pakkaukset parantavat tulosta ja asiakasuskollisuutta. Vähittäiskauppa voi automatisoida niiden vastaanoton.

Eri myyntikanavat ovat reaaliaikaisesti yhteydessä toisiinsa ja jakavat kampanjatiedot ja varastosaldot. Pakkaukset tukevat markkinointia ja vastaavat verkkokaupan ja kivijalkamyymälöiden tarpeisiin.

Kokemus syntyy kotona. Pakkaukset luovat asiakkaiden ensimmäiset mielikuvat ja auttavat erottamaan tuotteita.

Vastuullisuus on välttämätöntä ja avain kustannustehokkuuteen.



Yritys voi vahvistaa kuvaa luotettavuudesta myymällä kellon vesipussin sisällä.

Kestävä kehitys on välttämätön hyve

Kestävä kehitys on trendi, joka muokkaa vahvasti pakkaus-alaa. Alan toimijat kosiskelevat kilvan etenkin niin sanottua Y-sukupolvea, *milleniaaleja*. Nämä 1980-luvun alun ja 1990-luvun puolivälin välillä syntyneet edustavat kymmenen vuoden päästä puolta EU-maiden työvoimasta.

Nettishoppailuun ja sosiaalisen median käyttöön kasvaneelle sukupolvelle pakkaus on kiinteä osa ostoskokemusta.

- Milleniaalit odottavat, että tuotteiden koko arvoketju tukee kestävästä kehitystä. He haluavat, että tuotteiden valmistajat auttavat heitä kehittymään fiksummiksi kuluttajiksi. Oli kyse sitten ympäristöstä tai hinnasta, toteaa **Björn Thunström**. Hän vastaa Stora Enson markkinoinnista ja asiakasuskollisuudesta.

Ympäristöystävällisyyden helpot hedelmät on kuitenkin jo poimittu. Lähes kaikki yritykset käyttävät kierrätettäviä materiaaleja ja kiinnittävät huomiota energiatehokkuuteen.

Kestävän toiminnan seuraava askel vaatii yrityksiltä suurempia panostuksia, esimerkiksi linkaarianalyysin tekemistä. Se on helpommin kirjattu kuin toteutettu tavoite.

- Kun päätimme, että pakkausmateriaalimme on oltava eettisesti tuotettuja, avasimme melkoisen Pandoran laatikon. Hankinnat ovat kalliimpia ja materiaalivirtojen selvittäminen on isollekin yritykselle todella vaikeaa, paljastaa brittiläisen Marks&Spencer-ketjun pakkaussuunnittelija **Kevin Vyse**.

Myös lainsäädäntö velvoittaa todellisiin tekoihin. EU-komissio julkisti vuodenvaihteessa kiertotalouspaketin. Siihen sisältyvä direktiiviesitys vaatii EU-maita kierrättämään 75 prosenttia pakkausjätteistään vuoteen 2030 mennessä. Kyse on valtavista määristä, sillä EU-maissa syntyy vuodessa yli 80 miljoonaa tonnia pakkausjätettä.

Isoin haaste liittyy muovin kierrätykseen. Nykyisin vain 25 prosenttia muovipakkausista kierrätetään. Yli 50 prosenttia päätyy kaatopaikoille, ja kierrätys on monissa EU-maissa jopa vähentynyt viime vuosina. Jotta kierrätysprosentit saataisiin nousemaan, pakkaukselle on luotava arvo kuluttajan silmissä.

Monen asiantuntijan mielestä pelkät kannustimet ja valistus eivät riitä. Loppukäyttäjää pitäisi sakottaa jätteen syntymisestä nykyistä enemmän.

Senteistä kiinni

Huonekalujätti IKEA on yksi tunnetuimmista yrityksistä, joka käyttää pakkauksia menestystekijänään. Pakkausin-

sinööri **Kristoffer Jägestedt** kollegoineen kehittää koko ajan fiksumpia tapoja pakata tuotteita. Hänen tavoitteenaan on vähentää ilmaa IKEAn kuljetuksista.

Pienempi pakkaus merkitsee enemmän paketteja yhdelle kuormalavalle ja enemmän lavoja yhteen rekkaan. Se tarkoittaa puolestaan vähemmän rekkoja, vähemmän päästöjä ja edullisempia kokonaiskustannuksia. IKEAn pakkausstrategian kantavana ideana on, että yritys käyttää pakkauksissa materiaalia, jota sillä jo on. Mitään ei osteta.

Kuten jokainen IKEAn tuotetta koonnut tietää, vähemmän ei välttämättä ole enemmän. Pakkausten suunnittelu on jatkuvaa tasapainoilua. Väitteen allekirjoittaa myös pakkaussuunnittelun professori **Roland Ten Kloosten** hollantilaisesta Twenten yliopistosta. Hän patistaa yritysten johtoa kiinnittämään enemmän huomiota pakkauksiin.

- Jos pakkaus ei toimi, mikään muukaan tuotannossa ei toimi. Silti pakkaus nähdään asiana, josta helppo karsia kulua. Se ei kannata.

Pakkauksiin vaikuttavia muutoksia on nyt käynnissä samanaikaisesti enemmän kuin aikaisemmin. Ten Kloostenin mukaan ainoa keino selvittää myllerryksestä on tuntee koko arvoverkosto ja ennen kaikkea asiakas. Moni yritys on tässä vielä aivan alkutekijöissään. ▶▶



HINTA RATKAISEE. Moni älyratkaisu on liian kallis yleiseen käyttöön. Kustannukset kuitenkin laskevat, uskovat sekä pakkausten valmistajat että niiden käyttäjät.



Pakkauksilla halutaan herättää ostajien tunteet.

Verkkokauppa vaatii pakkausvallankumouksen

Verkkokauppa on tehnyt asiakkaasta kuninkaan. USA:ssa ollaan kehityksessä paljon Eurooppaa edellä. Verkkokauppa jätti Amazon rakentaa uusia varastoja kaupungin keskustoihin, metrolinjojen varrelle, jotta tavarat voidaan toimittaa asiakkaille luvatussa tunnissa tilauksen vastaanottamisesta.

Verkkokauppa vaatii uudenlaisia pakkausformaatteja, ja työ on yhä kesken. Nykyiset pakkausratkaisut on suunniteltu kaupan hyllyille, ei käsittelyyn ja kuljetuksiin. Mikään niistä ei toimi hyvin esimerkiksi nestemäisten tuotteiden kuljetuksissa.

Pohjoismaissa verkkokauppa on lyönyt läpi etenkin kuluttajaelektroniikassa, josta jopa 60 prosenttia ostetaan verkosta. Sen sijaan elintarvikepuolella verkkokauppa kärsii

SUOMI – MENESTYKSENSÄ VANKI?

Maailmanlaajuisia kuituperäisiä pakkausinnovaatioita esittelevän konferenssin kuvittelisi olevan täynnä vihreän kullaan uusimpia tuotteita. Mutta toisin on, suomalaistuotteita ei näy missään.

- Suomalaiset yritykset ovat hyvin pitkälti pelkkiä raaka-aineiden tuottajia. Jätämme pakkausten kehittelyn muille, vahvistaa kolme vuosikymmentä pakkausteollisuuden ytimessä toiminut **Yrjö Aho** Kotkamillsiltä.

Ahon mukaan osaamisemme ja pitkät perinteet ovat Suomelle myös heikkous. Kotimaiset metsäteollisuusyritykset ovat vuosikymmeniä keskittyneet tekemään maailman parhaita raaka-aineita. Tehtaamme ovat huippuiskussa ja logistiikka hiottu sujuvaksi.

- Olemme ehdotonta kärkeä siinä, mitä teemme. Mutta olemme jämähäneet ja tuudittautuneet uskomaan, että näin tulee myös aina olemaan, Aho pohtii.

Tämä ei ole vain kotimaisen metsäteollisuuden helmasynti, vaan länsinaapurissa kärsitään samasta.

Aho patistelee suomalaisia toimijoita panostamaan tuotekehitykseen huomattavasti nykyistä enemmän. Muutoin pakkauksia tulevat valmistamaan täysin uudet toimijat tai valmistajat itse. Omistajatkin voisivat vaatia yrityksiltään nykyistä äänekkäämmin uutta kasvua.

Metsäteollisuuden ykköskilpailija eli muoviteollisuus sat-saa tällä hetkellä huomattavasti enemmän pakkausten tuotekehitykseen ja tulokset näkyvät. Nyt on kuitupohjaisten tuotteiden vastaiskun vuoro. Suurin osa muovisiin pakattavista tuotteista voidaan pakata kartonkiin tai paperiin perustuviin pakkauksiin.

- Olemme vieläkin tehdassaleissa hiomassa paperikonetta entistä paremmaksi. Meidän pitää mennä lähemmäs markkinoita kuuntelemaan asiakasta, rakentaa verkostoja ja satsata rahaa uudenlaisten kuitupohjaisten pakkausten kehittämiseen, kehottaa Aho.



UUSI PELURI. Ensi vuonna tuotannon aloittava Kotkamills tarjoaa joustavia, näyttäviä ja ekologisia ratkaisuja pakkausten suunnittelijoille ja tilaajille. Samaan pakkaukseen voidaan painaa mattapintaa ja metallitua pintaa kuluttajan huomion herättämiseksi.

sopivien kustannustehokkaiden pakkausratkaisujen puutteesta.

Myös IKEAssa pohditaan parhaillaan, miten vastata verkkokaupan vaatimuksiin. IKEAn pakkausinsinööri Jägestedin mukaan vaihtoehtona on suunnitella jokaiselle tuotteelle kaksi eri pakkausta tai kehittää nykyisiä pakkauksia sellaisiksi, että ne sopivat paremmin verkkokauppaan.

HAVIn Richmond ennustaa, että pakkausalalla nähdään seuraavan kymmenen vuoden aikana enemmän muutoksia kuin edellisten 30 vuoden aikana.

- Edelläkävijäyrityksissä pakkaus nähdään jo arvontuojana, ei kulueränä. Nyt on aika laittaa pakkaus töihin hankkimaan yritykselle arvoa. ■

Tulevaisuuden markkinamahdollisuudet ovat valtavat. Aho nostaa esimerkiksi oman yrityksensä Kotkamillsin, joka käynnistelee pian kartonkikonetta täysin uudenlaisen tuotteen valmistusta varten. Kotkamills on kehittänyt sataprosenttisesti kierrätettävän kartonkipäällysteen, jonka tuotantokustannukset ovat edullisemmat kuin muovipäällysteisen kartongin. Innovaatio vähentää merkittävästi kertakäyttöisten mukien ja pakkausten ympäristökuormaa.

Kotkamills ei onneksi ole ainoa esimerkki. Muutoksen merkkejä on ilmassa koko sektorilla.

Pelkästään suomalaisyritysten pokkaamien palkintojen määrä kertoo maamme potentiaalista ponnistaa pakkausten huipulle. Esimerkiksi Metsä Boardin suunnittelema linkkuveitsipakkaus voitti vuoden vaihteessa Hong Kongissa kansainvälisen Print Awards -kilpailun. Yhtiö palkittiin jo kolmannen kerran peräkkäin.

VTT:n koordinoima ja Tekesin rahoittama Helppokäyttöinen lääkepakkaus (HELP) -projekti puolestaan niittää mainetta USA:ssa, jossa se on nostonut lääkepakkausien puutteet julkiseen keskusteluun.

- Meidän on oltava paljon nykyistä rohkeampia ja uteliaampia. Teollisuudellamme on muskeleita. Sinne vaan kilpailun eturintamaan, Yrjö Aho kannustaa.



Kotkamillsin Yrjö Aho haluaa kannustaa suomalaisia olemaan nykyistä rohkeampia ja uteliaampia.

ILMOITUS

KESÄ- REKRYTOINNIT VOI HOITAA VIISAASTI



KIM HIPARI
BARONA LOGISTIikka
kim.hipari@barona.fi

Jokavuotisen kevään varmat merkit ovat jälleen ilmassa: auringonpaiste alkaa vihdoinkin lämmittää, ensimmäiset muuttolinnut suuntaavat Pohjolaan ja yritykset etsivät kuumeisesti kesäksi lomatuuraajia. Viimeisin näistä aiheuttaa usein melkoista päänvaivaa rekrytoiville esimiehille sekä HR-osastolle. Kesälomittajia tarvitaan yleensä lähes kaikille osa-alueille ja oikeiden henkilöiden löytäminen voi usein olla haasteellista ja aikaa vievää puuhaa.

Kesätyöntekijän hakuprosessi toimii kuten mikä tahansa rekrytointiprosessi. Ensin luodaan työpaikkailmoitus, joka julkaistaan eri medioissa ja foorumeilla. Tämän jälkeen odotetaan työhakemuksia yleensä noin 2-4 viikon ajan, jonka jälkeen sopivimman olaiset hakijat kutsutaan haastatteluun ja parhaat valitaan haastattelujen jälkeen töihin. Vaikuttaa melko suoraviivaiselta ja yksinkertaiselta, mutta totuus on kuitenkin usein hieman toinen.

Rekrytointiprosessi sitoo aina paljon resursseja yrityksen sisältä, eikä sen todellisia kustannuksia usein osata tai edes ajatella laskea. Hakemuksia kesätyöpaikkailmoitukseen tulee yleensä useita satoja ja niiden läpikäyminen on valitettavan hidasta manuaalista työtä, haastatteluista puhumattakaan. Aikaa prosessille ei yleensä ole edes järjestetty vaan rekrytointi tehdään monesti "oikeiden töiden" ohella, jolloin epäonnistuneen rekrytoinnin riski kasvaa huomattavasti. SE jos mikä on kallista. Suosittu tapa monessa yrityksessä onkin palkata kesäksi työntekijöiden lapsia ja sukulaisia töihin. Tällöin säästyy toki aikaa rekrytointiprosessin osalta, mutta valinnanvaraa työntekijäehdokkaissa ei juuri ole, ja näin palataan jälleen rekrytoinnin epäonnistumisen todennäköisyyksiin.

Siirytään hetkeksi logistiikkaympäristöön ja varastotyöntekijän rekrytointiin. Oletetaan, että keskinkertainen kerääjä saa päivän aikana kerättyä 300 riviä ja hyvä kerääjä 400 riviä. Kolmen kuukauden kesätyön aikana näiden kahden tehokkuusero on 6300 riviä eli keskinkertaisen työntekijän yhden kuukauden työpanos. Tämä yhdistettynä rekrytointiprosessin resurssi- ja ilmoituskustannuksiin kertoo jo sen, miksi yhä useampi yritys kääntyy ulkopuolisen rekrytointiammattilaisen puoleen kesätyötarpeissaan.

Henkilöstöpalvelualan yritysten ydinosaamista on rekrytointi sekä kyky käsitellä työhakemuksia ja haastatella työnhakijoita tehokkaasti. Tämä tarkoittaakin usein kattavaa työntekijäreserviä, joka puolestaan mahdollistaa nopean reagointikykyyn ja joustavuuden rekrytointitilanteessa sekä kasvattaa onnistuneen rekrytoinnin todennäköisyyttä.

Olisiko tänä keväänä siis aika unohtaa kesälomittajista johtuvat harmaat hiukset, keskittää omat resurssit yrityksen ydinliiketoimintaan ja ulkoistaa kesätyöntekijöiden rekrytointi alan ammattilaisille? Jos kustannustehokkuus, vaivattomuus ja riskien minimointi tuntuvat järkevilä ajatuksilta, on asiaa ainakin syytä harkita.

ЗАЩИТА ПОКУПАТЕЛЯ

Мы отвечаем за сохранность Вашей покупки!



УМКИ LAHTISET -

SUOMALAINEN OPETTELEE VERKKOKAUPPIAAKSI

Miksi tyytyä kotimarkkinaan, jos voi tarjota tavaraa koko maailmalle? Suomi on hyvä tukikohta erityisesti Venäjälle suuntautuvalla verkkokaupalla.

TEKSTI HEIKKI HAMUNEN KUVAT JUHA METSO JA LAMNIA

робнее



PÖHISEE. Ulkomainen verkkokauppa kasvaa Venäjällä 40–50 prosentin vuosivauhtia, kertoo Flying Lynxin Marko Kangaskolikka.

Suomalaisen Työn Liiton tuore kysely vahvistaa tutun väittämän: suuri osa kansalaisista uskoo, että suomalaiset eivät osaa myydä. Verkkokauppiaina suomalaisilla olisi erityisesti kirittävää.

- Ulkomaisen verkkokaupan uhka on todellinen, jollei kaupan ala herää siihen Suomessa. Tämä on todellakin kansantalouden asia. Alalle käy kohta kuin suomalaiselle savupiipputeollisuudelle, jos voimia ei nyt koota, suomalaisen verkkokaupan nykytilaa selvittänyt **Leevi Parsama** ennustaa.

Parsaman viime vuonna tekemä selvitys oli pohjatyötä Finpron rakentamalle, kuluttajaverkkokauppaan keskittyvälle kasvuohjelmalle. Ohjelman on määrä käynnistyä kevään aikana.

Vuodesta 2011 lähtien verkkokauppaan täysipäiväisesti keskittynyt Parsama huhuilee myös Suomen kansallisen vision perään. Nyt iso kuva on hukassa, eikä osata olla aktiivisia.

- Amazon rakentaa parhaillaan kahta valtavan isoa logistiikkakeskusta Tšekkeihin. Kuka Suomesta soitti Amazonille ja tarjosi niille tonttia Haminaan? Mitä tällainen olisi merkinnyt Vuosaaren satamalle ja Helsinki-Pietari-moottoritiele?

Kansainvälisen verkkokaupan roolituksessa Parsama näkee Suomen ennen kaikkea porttina Venäjän markkinoille.

- Monikaan kansainvälinen verkkokauppajätti ei halua investoida Venäjän sisälle. Venäjän ja Kiinan raja puolestaan on tällä hetkellä täysin tukossa. Sieltä ei mene mikään läpi tarvittavaa tavaraa.

Katoavatko veroeurot maailmalle?

Verkkokaupan tilastointiin ja seurantaan ei ole luotettavaa järjestelmää. Tutkimukset verkkokaupan volyymeisterä perustuvat usein kuluttajien itsensä ilmoittamiin lukuihin, eikä todennettavissa olevaan rahaliikenteeseen. Siksi kansainvälisen verkkokaupan verotus herättää kysymyksiä.

- Jokaisen paljon myyvän verkkokaupan pitäisi tulouttaa arvonlisäverot kohdemaahan kyseisen maan verokannan mukaan. Olen yrittänyt selvittää, onko verottajalla olemassa tähän seurantamekanismia, mutta todennäköisesti ei ole, Leevi Parsama sanoo.

Suurimmat toimijat saavat Parsamalta synninpäästön. Hän uskoo, että Zalandon kaltaiset verkkokauppajätit kyllä tulouttavat alvit oikeaan maahan.

- Heitän kuitenkin, että ainakin tuhat kansainvälistä verkkokauppaa myy Suomeen merkittäväillä summilla mutta oman maansa verokannalla. Siinä on heti viiden prosentin veroetu saksalaiselle ja neljä prosenttia virolaiselle kaupalle.



Ulkomainen verkkokauppa kasvaa Venäjällä 40–50 prosenttia joka vuosi.

Mallia Volvosta

Lappeenrantalaisen Lamnian verkkokauppa myy erä- ja retkeilyvarusteita yli 80 maahan ja tarjoaa 26 eri kieliversiota. Yrittäjä **Mihail Pinhasov** arvioi, että monella suomalaisella yrityksellä on verkkobisneksessäänkin tuttu kivijalkakaupan ajattelutapa: vallataan ensin kotimarkkinat.

- Koulussa opettaja kertoi, kuinka Volvo halusi tavoitella alusta alkaen koko maailmaa, ei pelkästään ruotsalaisia. Think big -ajattelumalli jäi itsellenikin mieleen. Miksi ei saman tien kaikkialle?

Kahden yrittäjäväljoksen verkkokauppa teki läpimurron 2010, kun palveluun lisättiin uusia kieliä suomen, englannin ja venäjän lisäksi.

- Oli odotettavissa enemmän kasvua, kun lisäämme kieliä. Aluksi tämä tuntui oudolta lähtökohdalta kasvulle, mutta näin vain oli, Pinhasov sanoo.

Uusien kieliversioiden avulla lumipallo lähti liikkeelle. Osa verkosta tavaraa tilanneista haki ostokset kivijalkakaupasta. Kivijalkamyymälä ja verkkokauppa pönkittivät toinen toistaan.

VINKIT VERKKOKAUPPIALLE

- **Netti on globaali.** Ei ole syytä rajoittaa verkkokauppaa vain Suomeen. Kansainvälisyys tuo tuloja, ja kansainvälisyys ilman kieliversioita on mahdottomuus.
- **Usko asiaan ja varaa aikaa.** Yrityksellä on hyvä olla ainakin yksi henkilö, joka pystyy käyttämään työaikaansa kaupan kehittämiseen.
- **Älä ahnehti.** Käytä maksullista verkkomarkkinointia alussa varovasti. Voit kasvattaa markkinointibudjettia, kun toiminta tuo tuloja.
- **Viitseliäisyyttä reilusti**

Lähde: Mihail Pinhasov, Lamnia



PAKETTIIN JA MENOKSI. Lamnian **Stefano Andreani** laittaa pakettiin erä- ja retkeilyvarusteita, jotka matkaavat Lappeenrannasta yli 80 maahan.

Nyt yritys tekee liikevaihtoa pari miljoonaa vuodessa. Tästä alle kymmenen prosenttia tulee kivijalkamyymälästä.

Uniikkeja kävijöitä on yli 110 000 kuukaudessa ja asiakkaita lähes 20 000.

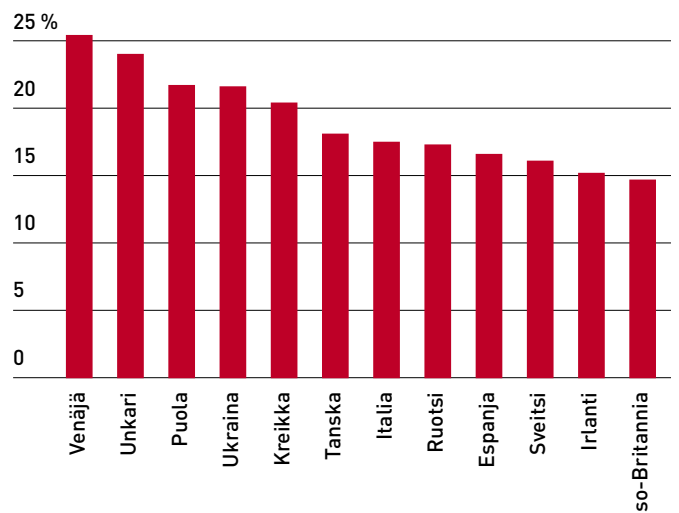
Verkossa myös ilman omaa kauppaa

Kotkalainen Flying Lynx käynnisti viime vuoden lopussa palvelun, johon se houkuttelee suomalaisia valmistajia ja kauppiaita myymään tuotteitaan venäläisille kuluttajille. Yritys haluaa madaltaa kynnystä lähteä mukaan verkkokauppaan.

- Suomalaisyritykset kokevat haastavaksi sen, että heillä pitäisi olla osaamista maksutavoista, kielestä ja logistiikasta. Olemme luoneet avaimet käteen -palvelun, jossa yritykset voivat myydä ilman, että niillä itsellään on verkkokaupan infraa tai omaa venäjänkielistä henkilöstöä. Muuta ei tarvita kuin tuotetiedot ja -kuvat, sanoo **Marko Kangaskolkka**, yksi yrityksen osakkaista.

Flying Lynx kerää tavarantoimittajien lähettämät tuotteet Kotkan sataman terminaaliin, kokoaa venäläisasiakkaiden tilaukset yhteen pakettiin ja toimittaa ne asiakkaalle kotiosoitteeseen. Venäläiskuluttajalle palvelu näkyy osoitteessa taxfreemir.ru (taxfreemairmail.com).

NOPEIMMIN KEHITTYVÄT KULUTTAJAVERKKOKAUPPAMARKKINAT EUROOPASSA, 2014



Lähde: Ecommerce Foundation, 2015



LISÄÄ VAUHTIA. Lamnian varastossa suihkitaan potkulaudalla paikasta toiseen.

Maksuttomalla palautuksella voittaa enemmän kuin häviää, koska se rohkaisee asiakasta ostamaan.

Muun muassa Panasonicin Venäjän tytäryhtiön logistiikkapäällikkönä työskennellyt Kangaskolkka kertoo, että sadan sanan tuotekortin kääntäminen venäjäksi maksaa 15 euroa. Muut kustannukset tulevat kuukausimaksusta ja 18 prosentin myyntikomissiosta.

- Keräämillämme kuukausimaksuilla ostamme näkyvyyttä Yandexin hakukoneessa, jotta kuluttajat löytävät palvelun.

Kasvua 40 prosenttia vuodessa

Kangaskolkka uskoo konseptiin kuin pukki sarviinsa. Tavoit-

PELI ON KOVAA, MUTTA PALKINNOT SUURIA

Kansainvälinen verkkokauppa nähdään usein enemmän uhkana kuin mahdollisuutena suomalaiselle yhteiskunnalle. Lappeenrantalaisen Lamnian yrittäjä **Mihail Pinhasov** muistuttaa kolikon kääntöpuolesta.

- Kivijalkamyymälä myy vain paikallisille asiakkaille. Verkkokaupassa sama henkilökunta voi myydä paljon enemmän ja koko maailmaan. Kannattava bisnes tuo hyvin verotuloja valtiolle.

Menestyvä verkkokauppa myös työllistää, tosin osittain eri tekijöitä kuin kivijalkamyymälä. Tukkurit, välikädet ja kuljetus ovat mukana myös verkkokaupassa.

- Itse verkkosivuston lisäksi tehdään videoita ja tuotekuvauksia. Sisällöntuotanto työllistää graafikoita, kuvaajia ja kielenkääntäjiä, Pinhasov sanoo.

Pinhasovin mukaan peli on verkkokaupassa kovempaa, mutta menestyksen jälkeen palkintokin on suurempi.

- Suomalaisen pitää vain lähteä hanakasti mukaan!

teenä on päästä Venäjällä tuhansiin kuukausitulauksiin, ja yritys suunnittelee mallin lanseeraamista Kiinaan ja Japaniin jo tämän vuoden aikana.

- Ulkomainen verkkokauppa kasvaa Venäjällä 40-50 prosenttia joka vuosi. Poliittinen tilannekin pelaa verkkokaupan puolesta, kun laadukkaan tavarantoimituksen saatavuus heikkenee.

Kovina taloudellisina aikoina laatutuote pitää löytää mahdollisimman halvalla. Ulkomaisten verkkokauppojen edullisuus perustuu siihen, että niiden tuotteisiin ei kohdistu Venäjällä arvonlisäveroja eikä alle tuhannen euron kuukausiosastoissa tullimaksuja. Lisäksi Kangaskolkka muistuttaa, että venäläiskuluttaja voi ostaa kansainvälisestä verkkokaupasta myös elintarvikkeita, Venäjän ja EU:n välisistä kauppapakotteista huolimatta.

E erityisen houkuttelevina myyntimagneetteina Kangaskolkka pitää tuotteita, jotka kiinnostavat myös Suomeen matkustavia venäläisiä.

- Vaatteet, etenkin laadukkaat lasten vaatteet, muut lapsiin sekä liikuntaan ja urheiluun liittyvät tuotteet ja laadukkaat elintarvikkeet — kaikki mitä ei saa Kiinasta halvalla.

Jättien kanssa ei kilpailla koolla

Lamnian Mihail Pinhasov näkee Suomen erityisen sopivana maana kansainväliselle verkkokaupalle.

- Suomessa on erittäin hyvä logistiikka. Kun tilaan Jenkeistä tukkurilta ison satsin maanantaina, saamme sen kohtuukustannuksin jo torstaiksi, nopeammin kuin kotimaisilta toimittajilta. Ulkomaan myynti nähdään isona ja vaikeana asiana, mutta ei se ole.

Asiakaspalautuksiakaan ei tarvitse Pinhasovin mukaan pelätä.



ERÄMEININKIÄ. Lamnia on erikoistunut veitsiin, joita on myynnissä yli 3 500 erilaista. Kääntöveitsien lisäksi valikoimissa on puukkoja, metsästyspuukkoja sekä keittiöveitsiä eri puolilta maailmaa.

- Lisäsimme palveluumme ilmaisen palautuksen, mutta siitä huolimatta niitä tulee erittäin vähän. Maksuttomalla palautuksella voittoa enemmän kuin häviää, koska se rohkaisee asiakasta ostamaan.

Asiakaspalvelu sitoo yhden henkilön kokopäivätyöhön. Mutta kahden miljoonan liikevaihtoa tekevässä kivijalkaliikkeessä tarvittaisiin tuntuvasti enemmän asiakaspalvelijoita.

Leevi Parsama sanoo, että suomalaisilla on erittäin hyvät mahdollisuudet olla vastavoima jättimäisille verkkokaupoille. Hän puhuu globaalista pk-yrittäjyydestä ja ottaa esimerkiksi suomalaisen EuroRC-yrityksen.

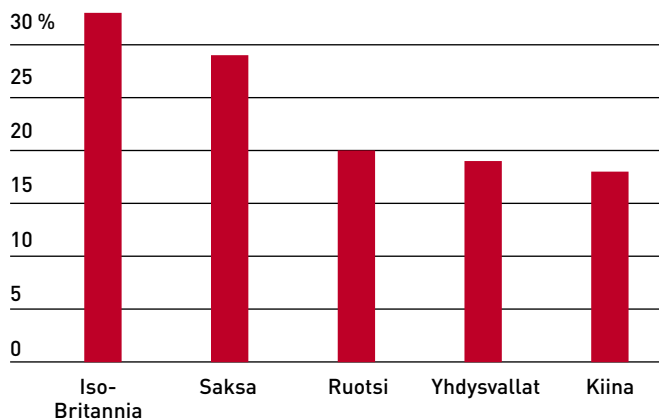
- Nuoret miehet myyvät erittäin niche-sektorilla radio-ohjattavia laitteita ja niiden osia 26 eri maahan ympäri maailmaa.

Parsama uskoo, että arvo- ja tunneperusteinen palvelu paisuu myös kansainvälisessä verkkokaupassa.

- Kauppaa ei tehdä maiden rajojen vaan intressipiirien mukaan. Tässä Suomella on valtavat mahdollisuudet olla edelläkävijä. ■

VIIDEN KÄRKI

Maat, joiden verkkokaupoista suomalaiset tekevät mieluiten ostoksia, 2015



Lähde: PostNord

SUOMALAISUUS ON ETU VENÄJÄLLÄ

Suomalaisilla on käytössään neljä valttikorttia Venäjän verkkokauppaan.

1. Suomi on lähellä

Tavaratoimitukset ovat nopeampia ja kuljetuskustannukset ovat edullisempia Suomesta.

2. Suomella on hyvä maine

Venäläiset kuluttajat uskovat, että Suomesta saa aitoja ja laadukkaita tuotteita. Suomi kiinnostaa myös tavarantoimittajia muista maista. Suomalaisuutta kannattaa tuoda esiin omassa verkkokaupassa.

3. Suomesta ei tule piraatteja

Suomalaiset eivät kilpaile kiinalaisten hintojen kanssa, mutta Suomesta ei myöskään tule piraatteja. Suomesta ostetaan arvostettuja tuotemerkkejä kilpailukykyiseen hintaan.

4. Ei arvonlisäveroa

Kansainvälisen verkkokaupan tuotteista ei tarvitse maksaa Venäjällä arvonlisäveroa eikä alle tuhannen euron kuukausiostois- sa tuontitullimaksuja.

Lähteet: Marko Kangaskolkka, Mihail Pinhasov ja Leevi Parsama



Tikkurilan trukkien päivittäistarkastukset ja huolto-toiminta takaavat turvallisuuden ja tuottavat euroja

Maalivalmistaja Tikkurilan ja Toyota Material Handlingin tiivis kumppanuus kehittyy jatkuvasti. Trukkien päivittäistarkastusten koulutus on uusin yhteistyöalue.

Yli 3000 henkeä maailmanlaajuisesti työllistävällä ja 580 miljoonan euron liikevaihtoa tekevällä Tikkurilalla on laaja pääkonttori- ja tehdasalue Vantaan Tikkurilassa. Pellavansiemenöljyn puristamisesta ja vernissankeitosta vuonna 1862 alkunsa saanut yritys on kasvanut Pohjoismaiden ja itäisen Euroopan johtavaksi maalivalmistajaksi, jonka uusin aluevaltaus on Kiina.

Kansainvälisyys näkyy Tikkurilan kahden massiivisen tuotantolaitoksen kupeessa sijaitsevalla keskusvarastolla monin tavoin. Kun astumme sisään yli 10 000 neliön varastoon, on vastassa suuri paketti, jonka määränpäänä on Kazakstan.

Hyllyt ovat täpötäynnä erikokoisia ja -värisiä maali-purkkeja odottamassa maalaamisen sesonkikautta. Sisävarastossa hyllypaikkoja on noin 19 000. Päivittäin varastoon tulee ja sieltä lähtee noin 600 lavaa.

Trukkien päivittäistarkastusten tarve nousi esille, kun Tikkurilassa tapahtui pari vuotta sitten muutama

vakava vaaratilanne. Niitä selvitetessä kävi ilmi, että tilanteet olisi voitu välttää koneiden ennakkotarkastuksella.

”Päivittäistarkastukselle pyrimme sekä parantamaan turvallisuutta että ehkäisemään koneiden ennenai-kaista rikkoutumista”, työsuojeluteknikko Jari Junnikkala sanoo.

Tikkurilassa otettiin yhteys Toyotaan, jonka asiantuntijoiden kanssa lähdettiin suunnittelemaan työntekijöiden koulutusta trukkien päivittäistarkastukseen.

”Koulutusyhteistyö Toyotan kanssa on luontevaa jatkoa vuosia jatkuneelle hyvälle yhteistyöllemme”, Junnikkala sanoo.

Päivittäistarkastuksen tekee se työntekijä, joka ottaa trukin kunakin päivänä ensimmäisenä käyttöön. Hän käy monipuolisesti läpi kaikki koneen keskeiset asiat.

Hyvin suunniteltu koulutus

Koulutusta lähdettiin suunnittelemaan kumppanuusmallilla tiiviissä yhteistyössä. Tikkurilan työntekijät olivat aktiivisesti mukana koulutuksen yksityiskohden suunnittelussa. Heiltä tuli runsaasti käytännön vinkkejä, mihin asioihin on syytä kiinnittää huomio ja missä järjestyksessä päivittäistarkastuksen eri vaiheet on järkevä tehdä.

Suunnitteluun osallistuneet työntekijät pohjustivat tulevaa koulutusta kollegojensa parissa niin, että koulutus otettiin hyvin vastaan. Tikkurilan työntekijät ymmärtävät päivittäistarkastusten merkityksen turvallisuudelle.

”Koulutimme kaikkiaan 180 henkilöä, joista kukaan ei suhtautunut asiaan negatiivisesti. Porukka on ollut hyvin motivoitunutta ja aktiivista koulutuksissa”, Toyota Material Handlingin kouluttaja Joonas Salmi sanoo..

Kustannussäästöt 15 prosenttia

Tikkurilan tiloissa tehtävä trukkihuolto on Tikkurilan ja Toyota Material Handlingin monipuolisen yhteistyön yksi kulmakivi. Siirrymme siis trukkiporjauksen tiloihin, missä tapaamme Tikkurilan trukkien parissa nelisen vuotta työskennelleen mekaanikko Esa Romon.

Koska vierailu ajoittuu ajankohtaa juuri ennen vilkasta kevät-kesän sesonkia, korjattavia koneita on kohtuullisesti ja viat ovat tyyppisiä normaalista kulumisesta johtuvia asioita.

– Tällä viikolla on korjattu öljyvuoja ja vaihdettu penkkejä, Romo kertoo.

Mekaanikon kädessä on langaton päätelaite, jonka avulla huoltotoimet kirjataan iSite-huoltotietokantaan. Sieltä sekä Tikkurilan että Toyota Material Handlingin vastuuhenkilöt voivat seurata konekannan kunnon kehittymistä ja analysoida sitä monipuolisilla työkaluilla.

Selviä eurosäästöjä

Trukkihuollon yhteistyö käynnistyi maaliskuussa 2012, kun Tikkurila valitsi Toyota Material Handlingin huoltokumppaniksi.

”Toyotan konsepti täyden palvelun talona vastasi hyvin meidän tarpeita. Organisaation kokemus ja ammattitaito teki meihin vaikutuksen”, kunnossapitoinsinööri Juha Viitanen muistelee.

Huollon toimenpiteitä, kustannuksia ja konekannan tilaa seurataan aktiivisesti. Päivittäisen seurannan lisäksi Tikkurilan ja Toyotan vastuuhenkilöillä on joko puoli- tai neljännesvuosittain seurantalaveri, jossa arvioidaan monipuolisesti erilaisilla mittareilla tehtyä työtä ja asetetaan tavoitteita tulevalle. Erityisesti pyritään saamaan selville ne koneet, jotka tuottavat eniten kustannuksia.

”Kustannuksia, käytettävyyttä, käyttöastetta seurataan tarkoin. Erityisen hyvin Toyota on onnistunut huoltojen tekemisessä sovitun aikataulun mukaan”, Viitanen sanoo.



Työsuojeluteknikko Jari Junnikkala (vas.), logistiikkapäällikkö Juha Kylänpää ja kunnossapitoinsinööri Juha Viitanen kehuivat yhteistyötä kouluttaja Joonas Salmisen (toinen vas.) ja muiden Toyota Material Handlingin asiantuntijoiden kanssa.



Tikkurilan tiloissa jo neljä vuotta trukkihuollosta vastannut mekaanikko Esa Romo (oik.) kertoo Tikkurilan kunnossapitoinsinööri Juha Viitaselle, miten kunkin trukin huollon etenemistä seurataan.

Keväällä eduskuntaan tuleva lakiesitys on herättänyt runsaasti väantöä puolesta ja vastaan.

TEKSTI VESA TOMPURI KUVA POSTI



KABOTAASI AVASI RAILON KULJETUSALALLE

Kabotaasiliikennettä on EU- tai ETA-valtion sisäinen maantiekuljetus autolla, joka on rekisterissä toisessa valtiossa. Kabotaasiliikenne on siis laillista vain EU:n sisäisessä liikenteessä. Esimerkiksi Venäjälle rekisteröity auto ei voi ajaa laillista kabotaasia.

EU:n sisäisen kabotaasin laillisuuden ehtona on myös tilapäisyys. Yhteen EU-maahan rekisteröity ajoneuvo saa ajaa tilapäisesti enintään kolme kabotaasikuljetusta seitsemän päivän sisällä toisessa EU-maassa. Suomessa tilapäisyyttä tulkitaan kuitenkin toisin. Täällä vallitsevan tulkinnan mukaan kuljetuksia voi tehdä samalla autolla enintään kymmenen kolmen kuukauden aikana ja erilliseksi kuljetukseksi lasketaan myös se, kun osa kuormasta puretaan matkan varrella. EU ei erottele tällaisia osakuormia, vaan kuljetus laskeaan yhdeksi kuormaksi, vaikka sitä vietäisiin eri paikkoihin.

Euroopan komissio pitää Suomen tulkintaa kabotaasista EU:n säännösten vastaisina. Siksi se on uhannut haastaa Suomen oikeuteen, jollei tulkinta täällä muutu.

- Mahdollisen kanteen häviäminen olisi todennäköistä, koska yhteismarkkinoiden ja palvelujen vapaan liikkuvuuden takaaminen on ollut EU:n tuomioistuimen päätösten yhtenä kantavana periaatteena, sanoo liikenne- ja viestintäministeriön palveluosaston päällikkö **Minna Kivimäki**.

Kivimäki huomauttaa myös, että EU-asetus edelleen rajoittaa kabotaasin vapauttamista ja että kabotaasista yhdiste-

tyissä kuljetuksissa on säädetty erikseen. Kabotaasin vapauttamisesta huolestuneissa kannanotoissa taas on korostunut se, että eduskunnan käsittelyyn tulevassa lakiesityksessä on pelkästään viittaus EU:n tavaraliikennelupa-asetukseen.

- Lain voimaantulo käytännössä sekoittaisi markkinat. Vaikka muualla EU-alueella on Suomea sallivampi kabotaasilainsäädäntö, käytännössä isot maat ovat eri keinoin huolehtineet kotimaansa kuljetusyrittäjien eduista, sanoo Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n toimitusjohtaja **lro Lehtonen**.

Lehtonen pitää perusteltuna huoltaan kotimaisen kuljetuselinkeinon tulevaisuudesta, mikäli kansalliset kabotaasisäännökset kumotaan. Hän kuitenkin toivottaa rajoituksettomat kabotaasikuljetukset tervetulleiksi, kunhan ensin on luotu vedenpitävä järjestelmä sen valvomiseksi, että kansainväliset kuljetusyrittäjät noudattavat Suomessa lakia ja alalla tehtyjä sopimuksia.

- Jos puolalainen vihannesrekka kuljettaa tuotteita suomalaiselle asiakkaalle perille asti, on tehtävä selväksi, että täällä on noudatettava suomalaisia TES-sopimuksia. Jos tätä livetään, on aika luonnollinen seuraus, että pärjätäkseen osa suomalaisistakin lipeää sopimuksista, Lehtonen pohtii.

Vapaa liikkuvuus perusteluna

Suurten kansainvälisten kuljetusyhtiöiden näkökulmasta kabotaasirajoitukset ja kabotaasisäännösten kirjavuus eri mais-



”Suomen kabotaasitulkinat ovat protektionistisempia kuin muualla EU:ssa.”
Toimitusjohtaja Pekka Stenqvist, DHL Freight (Finland)



”Olisi hyvä, jos laki ja sen tulkinta olisi kaikkialla vihdoin sama.”
Johtava asiantuntija Jouni Sopula, Schenker



”Kabotaasikuljetusten välitön vapauttaminen johtaisi liian suuriin markkinahäiriöihin.”
Toimitusjohtaja Petri Laitinen, Suomen Huolinta- ja Logistiikkaliitto

sa on haitta. DHL Freightin (Finland) toimitusjohtaja **Pekka Stenqvist** pitää Suomen kabotaasitulkinnoita protektionistisempinä kuin muualla EU:n alueella.

- Kuuluu EU:n peruseriaatteisiin sallia tavaroiden ja ihmisten vapaa liikkuvuus jäsenmaittensa alueella. Nyt Suomessa voimassa olevat kabotaasisäännökset eivät tue tätä periaatetta, Stenqvist toteaa.

Hän pitää lisäksi erittäin epäkäytännöllisenä ja kankeana käytäntöä, jonka mukaisesti Suomeen rahtia kuljettavaan autoon ei saa lastata täällä paluukuormaa, jos tilapäisyyden raja tällöin ylittyy.

- Luonnollisesti tšekäläistä TES:iä tulee noudattaa silloinkin, kun rajoituksia ei enää ole, hän lisää.

Myös Schenkerin johtava asiantuntija **Jouni Sopula** kannattaa kabotaasisäännösten yhdenmukaistamista. Hän pitää nykytilanteen olennaisimpana haittana sitä, että säännösten kirjavuuden takia kansainvälisten kuljetusten hallinnointi on vaikeaa.

- Olisi hyvä, jos laki ja sen tulkinta olisi kaikkialla vihdoin sama. Siinäkin tilanteessa olisi mahdollista huolehtia paikallisen elinkeinotoiminnan eduista, muttei EU:n yhteisten periaatteiden vastaisesti, Sopula sanoo.

Sopula mainitsee esimerkkinä Ranskan, joka edellyttää, että ulkomaiset kuljettajat majoittuvat hotelleissa. Sak-

san käytäntö puolestaan muistuttaa siinä mielessä suomalaista, että siellä jokaisen maahan tulevan kuljetusyrityksen pitää todistaa, että kuljettajille maksetaan Saksan määrittämän tason mukaista palkkaa koko sen ajan, jonka nämä ajavat Saksan alueella.

Logistiikkayritysten Liiton toimitusjohtaja **Pekka Aaltonen** pitää ongelman ytimenä EU-maiden suuria kustannus- ja tuloeroja. Hän muistuttaa myös laillisen ja laittoman kabotaasin erottamisen tärkeydestä.

- Valvominen on aika vaikeaa, ja siksi houkutus laittomaan kabotaasiin on suuri, hän toteaa.

Teollisuuden kilpailuedut motiivina

Suomen talouskurjuuden keskeiseksi syyksi tarjottu korkea kustannustaso on keskeisiä argumentteja, kun keskustellaan kabotaasin vapauttamisesta. Suomen Huolinta- ja Logistiikkaliiton toimitusjohtaja **Petri Laitinen** pitää kustannusten hillitsemisen kannalta välttämättömänä, että kabotaasimääräykset uusitaan niin, että rajoitukset poistettaisiin asteittain niiltä yrityksiltä, joilla on EU:n sisäistä liikennettä koskeva yhteisö lupa.

- Jokin kohtuullinen siirtymäaika on perusteltu, koska kabotaasikuljetusten välitön vapauttaminen johtaisi liian suuriin markkinahäiriöihin, Laitinen myöntää.

Hän pitää kabotaasikuljetusten täyttä vapauttamista välttämättömänä sekä viennin että tuonnin kannattavuuden takaamiseksi. Suuret yritykset käyttävät hänen mukaansa mielellään vakiokuljetusyrityksiä ja -kuljettajia, joiden jatkuva käyttö on toistaiseksi ollut lähes mahdotonta, koska lainsäädäntö sallii vain tilapäiset kabotaasikuljetukset.

Jos eduskunta hyväksyy uuden lain, Suomi ja Euroopan komissio eivät kohtaa oikeussalissa. Siihen kellään ei liene vastausta, onko ”mallioppiluus” oikeusprosessin välttämisen väärä. ■



Tšekäläistä TES:iä tulee noudattaa silloinkin, kun rajoituksia ei enää ole.

AVAINSANA ON LUOTTAMUS

Tiedolla johtamisen merkitys kasvaa logistiikassa paljon nopeammin kuin yrityspäätäjät osasivat ennustaa. Parhaat toimitusketjut ovat avoimia, väittää amerikkalainen tutkija Theodore Stank.

Tennesseen yliopiston professori **Theodore P. Stank** aloittaa puheenvuoronsa toimitusketjun megatrendeistä perustelemalla, miksi hänen oli helppo merkitä LOGY Conference 2016 täyteläiseen kalenteriinsa.

- Toimitusketju ratkaisee yhteiskunnallisia haasteita etulinjassa, ja organisaatio on juuri niin vahva kuin sen kyky huolehtia bisnekselle olennaisesta materiaali- ja palveluvirrasta. Täällä otamme yhdessä tuntumaa tulevaisuuteen sekä vaihdamme ajatuksia ajankohtaisista haasteista ja mahdollisuuksista.

Tietoa vähäteltiin

Vuosituhatosen vaihteessa ilmestyneessä tutkimuksessaan *21st Century Logistics* Stank määritteli megatrendejä, jotka vaikuttaisivat toimitusketjun kehittymiseen lähivuosisikymmeninä. Hän pyysi eri alojen yrityspäätäjiä arvioimaan

muutosajureita asteikolla 1-10 (1 = ei merkitystä, 10 = erittäin tärkeä) ja laski kullekin keskiarvon.

Megatrendeistä tärkeimmäksi nousi prosessien integraatio (6,5). Olennaisina nähtiin myös asiakassuhteen syventäminen ja strateginen ketteryys (5,5). Huomattavasti pienemmän painoarvon päättäjät antoivat esimerkiksi yhteistyölle ja tietoon perustuvalle oppimiselle (2,5). Välimaastoon asetui tiedon avoimuus (3,5) sekä virtuaalinen integraatio (4,5).

Pois kuuluista

Kaksitoista vuotta myöhemmin finanssikriisi oli ravistellut maailmantaloutta. Kukaan ei enää kyseenalaistanut sosiaalisen median voimaa, ja esineiden internet oli vakio-termi kulumahoneiden strategiapalaverissa.

Koska toimintaympäristöön oli ilmestynyt haasteita ja mahdollisuuksia, joista edellisellä kerralla ei tiedetty, Stank päätti selvittää, miten megatrendeihin nyt suhtauduttaisiin.

Tulevaisuuden toimitusketjuissa tavoitellaan pitkäaikaista menestystä kaikille osapuolille. Yhdessä kehitetään niin taktiikoita kuin strategioita. Myös tuloksia mitataan yhdessä sovitulla mittareilla, painottaa logistiikan ja toimitusketjun megatrendeihin perehtynyt amerikkalaisprofessori Theodore P. Stank.





- Kaikkien merkitys oli kasvanut niin, että keskiarvot vaihtelivat 6,8 ja 7,5 välillä.

Stank avaa kehitystä konkreettisilla esimerkeillä. Vuosituhannen vaihteessa prosesseja integroitiin funktionaalisesti ja tällä hetkellä on meneillään horisontaalinen vaihe. Vuonna 2025 integrointi on systeemistä.

- Systeeminen integrointi tarkoittaa, ettei organisaatioissa ole kuluja hankinnan, tuotannon, logistiikan ja markkinoinnin välillä. Tulevaisuudessa myös ulkopuoliset palveluntarjoajat ja asiakkaat osallistuvat prosesseihin saumattomasti, Stank sanoo.

Jaetaan strategia

Stank maalaa kuvan tulevaisuuden menestyjistä, joille yhteistä on luottamus, riskien ja voittojen jakaminen sekä tiedolla johtaminen.

Stankin mukaan edistyksellisemmät yritykset ovat jo ryh-

tyneet jakamaan strategista ja taktista tietoa toimittajiensa ja asiakkaidensa kanssa. Ne hyödyntävät uusinta tietotekniikkaa ja *big dataa*, mutta ennen kaikkea ne ovat omaksuneet toimintamallin, jossa ei pelkästään reagoida muutoksiin vaan tartutaan niihin.

Stank uskoo, että vuonna 2025 menestyjäyritysten toimitusketjut ovat avoimia ja ketteriä kumppaniverkostoja.

- Perinteisesti yritykset ovat vältelleet riippuvuutta ulkoisista partnereista omistamalla itse mahdollisimman suuren osan toimitusketjusta. Tällainen kuitenkin vaatii suuria investointeja ja työvoimaa. Sen sijaan luotettavat kumppanit helpottavat taloudellista taakkaa ja tuovat yrityksen käyttöön myös uutta osaamista.

Menestyvä verkosto muodostuu partnereista, jotka yhdessä ruotivat mahdollisuuksia, jakavat arvonsa ja tavoitteensa, ja kantavat vastuun riskeistä. ■

LOGISTIIKAN YKKÖSKETJU KATSOO TULEVAAN

Vuoden tärkein logistiikka-alan tapahtuma keräsi Finlandia-talolle 800 alan vaikuttajaa keskustelemaan trendeistä ja parhaista käytännöistä. Konferenssissa tavattiin tuttuja ja solmittiin uusia yhteyksiä.



Stevecon **Markus Myllylä** ja **Kauko Saarela** rankkasivat puhujista kiinnostavimmiksi Suomen Pankin johtajan **Erkki Liikasen** ja USA:n entisen suurlähettilään **Bruce Oreckin**. Saarela oli tapahtumassa jo kahdettakymmenettä kertaa.



Meira Novan **Olli Virtanen** (keskellä) ja **Teuvo Saarinen** (oikealla) katselevat maailmaa elintarviketukkurin näkökulmasta. Positiivisella tuulella oli myös SOK:n **Seppo Lönnqvist**.



Heikoin lenkki kotona ei ole enää tietokone, vaan esimerkiksi jääkaappi.

HARRI KOPONEN, SSH COMMUNICATIONS SECURITY



Digitalisaatio ei ole it-osaston tehtävä vaan se on koko organisaation väline.

ERKKI LIIKANEN, SUOMEN PANKKI



Innovaatioita ja tulevaisuuden näkymiä olivat hakemassa Havi Logisticsin **Sanna-Kaisa Hyvärinen** ja **Mia Marjamäki**. Hyvärinen on ollut alalla vasta kaksi vuotta, joten hänellä on mielestään vielä paljon opittavaa.



Tänne pitää tulla joka vuosi tapaamaan kollegoja ja hakemaan uutta tietoa, linjasi Kemiran **Jari Grönlund**. Juuri nyt kuuma aihe on esineiden internet, totesi **Anne Soininen** (vasemmalla) Microsoftilta. Fiblonin **Heli Lahtinen** oli ensikertalainen.



Tulevaisuudessa kulutus keskittyy yli kymmenen miljoonan asukkaan kaupunkeihin, väitti Geodisin **Kim Pedersen** (vasemmalla). Hän puhui iltapäivän sessiossa megapolisten logistiikasta. **Harri Jussila** ja **Juho Pitkälä** ovat kollegoja samasta firmasta.



Maailman kaupungit tuottavat 1,3 miljardia tonnia kiinteää jätettä vuodessa. Määrän ennustetaan kasvavan 2,2 miljardiin tonniin vuonna 2025.

PEKKA PALOMÄKI, ENEVO



Ennen oli taskulaskin. Nyt on applikaatio kännykässä.

MARKKU HENTTINEN, LOGY



Yara Suomen **Jari Ilkonen** aikoo tulla myös ensi vuonna.



Logicorin **Markku Mikala** ja **Hanna Soisalo** pistivät ständin pystyyn ja kertoivat konferenssiväelle eurooppalaisen logistiikkakiinteistöomistajan nimenmuutoksesta.



Postin **Sari Jorosen** mielestä LOGY Conference on ylivoimaisen tehokas verkostoitumisfoorumi. Hän aikoi päivän aikana tavata vähintään sata uutta ihmistä.

LOGY CONFERENCE 2016

Johtajat Anni Ronkainen (vasemmalla), Paula Laine, Tuomo Haukkoväara ja Kati Hagros kehottavat kollegoitaan ulottamaan katseen teknologian yli yrityskulttuuriin, sillä digitalisaation hyödyt jäävät vajavaisiksi, jos toimintamallit eivät muutu.



ROTARENT

KOKONAISTALOUDELLISET LOGISTIIKAN RATKAISUT.

UNICARRIERS



UNICARRIERS



HITACHI



MERLO



SINUA PALVELEVAT:

VANTAA
Juha Jaakola 050 353 6444
Risto Maaniemi 0400 114 248

PIRKKALA
Ville Jokela 040 837 5084

ROTARENT
Ari Lepistö 050 430 0109

HUOLTO & VARAOSAT
Pirkkala 03 2874 111
Vantaa 09 8789 010

ROTATOR

www.rotator.fi
www.rotarent.fi

Ja pyörät pyörivät...

FAKTAT SYRJÄYTTÄVÄT MUTUTUNTUMAN

Kuinka vältetään harhailu big datan syövereissä? Voiko pienuuden ekonomia olla kilpailutekijä? Paneeli keskusteli digitalisaation vaikutuksista liiketoimintaan ja toimitusketjuihin.

Kova vauhti, rajattomat mahdollisuudet ja haaste perinteiselle toimintakulttuurille. Digitalisaatio on kaikkea tätä ja paljon muuta, totesivat Koneen **Kati Hagros**, IBM:n **Tuomo Haukkovaara**, Sitran **Paula Laine** ja Keskon **Anni Ronkainen**.

Keskustelijat nostivat esiin kovia lukuja. Tällä hetkellä viidesosa yritysten prosesseista on digitalisoitu, mutta viiden vuoden kuluttua jo 80 prosenttia. Maailman ruokaketjusta 40 prosenttia häviää jätteenä. Yksityisautojen käyttöaste on kaksi prosenttia.

- Potentiaali erilaisten ketjujen tehostamisessa on valtava, ja siihen digitalisaatio antaa sekä tiedon että välineet, totesi Hagros.

Ronkainen viittasi materiaalien käytön optimointihaasteisiin ja kiertotalouteen ja kysyi, milloin alkavat raaka-ainekuljetukset 3D-printtereille.

Laine puolestaan viittasi vähittäiskaupan monikanavaisuuteen ja kuluttajakäyttäytymisen muutokseen:

- Nyt kuluttaja noutaa tavarat tietystä paikasta, mutta tulevaisuudessa kuljetetaan kannattavasti hyvinkin pieniä määriä yksittäisille asiakkaille eri puolille maata.

Haukkovaara muistutti, että parhaat ratkaisut löytyvät vain rohkeasti kokeilemalla. Lisäksi hän painotti, että ideoiden testaaminen on myös euroissa mitattuna edullista.

- Ennen järjestelmiä tehtiin tekniikan ehdoilla, nyt käyttäjä sanelee ehdot. Kun kokemus on ylivertainen, levitys hoituu itsestään, Haukkovaara linjasi.

Johtamiselle ja päätöksenteolle digitalisaatio antaa keskustelijoiden mielestä järeän tietoperustan, jonka myötä liiketoiminnan kehittämisen painopiste siirtyy peruutuspeilistä tulevaisuuteen. *Big data* on loistava resurssi, kun sieltä osaa erottaa olennaisen. ■

21.–22.9.2016 Messukeskus Helsinki

LOGYiSCM

Innovations & Intelligent Solutions

Kilpailuetua innovatiivisilla ja älykkäillä ratkaisuilla

Uusi toimitusketjun hallinnan, hankintatoimen, logistiikan päätöksentekijöiden ja yritysjohton kohtaamispaikka. Tule mukaan!

Esillä uusimmat globaalit innovaatiot ja parhaat käytännöt liiketoiminnan kasvuun.

logyiscm.fi #logyiscm 

Järjestäjät: Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry ja Messukeskus
Samaan aikaan Messukeskuksessa: PacTec, FoodTec, SignTec ja PlasTec.


Messukeskus

KASTEN 130 vuotta

- pisimpään alalla toiminut yritys Suomessa



Hj. H. KASTEN
METALLITEHDAS
v. 1886-1936

Metallfabrik
Blecks- & Smidesverksaffären
Hj. H. Kasten
Metallitehdas
Käskel ja Peltisoppana tiike
Helsingfors och Helsingin.

KASTEN Oy KASTEN Ab

Constructor Finland Oy on Suomessa pisimpään alalla yhtäjaksoisesti toiminut yritys ja myy edelleen tuotteitaan perinteikkäällä Kasten-tuotemerkillä. Yritys on erikoistunut varastotekniikkaan alkaen perushyllyistä ja päätyen erilaisiin nykyaikaisiin puoliautomaattisiin varastointiratkaisuihin ja Paternoster-, Tornado- ja HoCa-varastoautomaatteihin.

Hjalmar Henrik Kasten perustaa vuonna 1886 läkkisepänliikkeen Helsinkiin.



Kasten-teräshyllyjen valmistus alkoi vuonna 1951.



Tuotteita kehitetään ja valikoima monipuolistuu.

Constructor Finlandin juuret ulottuvat vuoteen 1886, jolloin Hjalmar Henrik Kasten perusti metallitehtaan tuolloin 40 000 asukkaan Helsinkiin. Lähinnä kupari- ja läkkisepän pajana aloittanut yritys sai perustajansa mukaan nimen Hj. H. Kasten.

Puolisen vuosisataa myöhemmin joutui koko Suomen teollisuus melkoiseen pyöritykseen toisen maailmansodan ja sitä seuranneiden sotakorvausvuosien myötä. Myös Kastenin tuotantosuunta ja -tekniikka muuttuivat ratkaisevasti, kun toimitukset armeijalle, paloruiskut, rakennustarvikkeet, autojen varaosat, öljypumput ja -mittarit syrjäyttivät taide-esineet ja pakottivat keskittymään sarjatuotantoon.

Kun Helsinki oli valmistautumassa kesän 1952 olympialaisiin, joutui kaupunki uusimaan kalustoaan ja varastojaan. Metallitehdas Kastenilta pyydettiin tarjous ja tarjous myös hyväksyttiin. Tehdyt hyllyt saattoivat olla Suomen ensimmäiset kotimaiset teräksiset varastohyllyt. Tästä alkoi tähän päivään saakka jatkunut Kasten-teräshyllyjen valmistus.

Laaja tuotevalikoima

Nykyään yritys kuuluu erilaisten yrityskauppojen ja -järjestelyjen myötä maailman johtavaan teräskalusteita valmistavaan Constructor Groupiin, mikä laajentaa tuotevalikoimaa entisestään. Konsernilla on kaikkiaan 5 tehdasta, 6 keskusvarastoa

ja 14 myyntiyhtiötä ympäri maailmaa. Yhtiön liikevaihto on 223 milj. euroa ja henkilöstöä on 1000. Suomessa palvelee yli 100 alan ammattilaista 15 eri paikkakunnalla.



Palvelua kaupan jälkeenkin

Kasten on jo saavuttanut komean 130 vuoden iän, joten on helppo uskoa lupaukseen palvelun jatkuvuudesta. Palveluasenne on koko yrityksen historian ajan ollut kohdillaan. Tänä päivänä yritys panostaa ratkaisujen ja palvelun monipuolisuuteen ja pitkäaikaiseen kumppanuuteen asiakkaiden kanssa. Kaluste- ja tilasuunnittelu mallinnuksineen, koulutus, asennus ja huolto luovat perustan koko toiminnalle ja paikallisesta palvelusta ja saatavuudesta huolehtii Intolog-ketju. Uusi Lohjan keskusvarasto tulee parantamaan myös logistisia palveluita.



Lisätietoja:
www.kasten.fi



KASTEN
VARASTOTEKNIikka OY

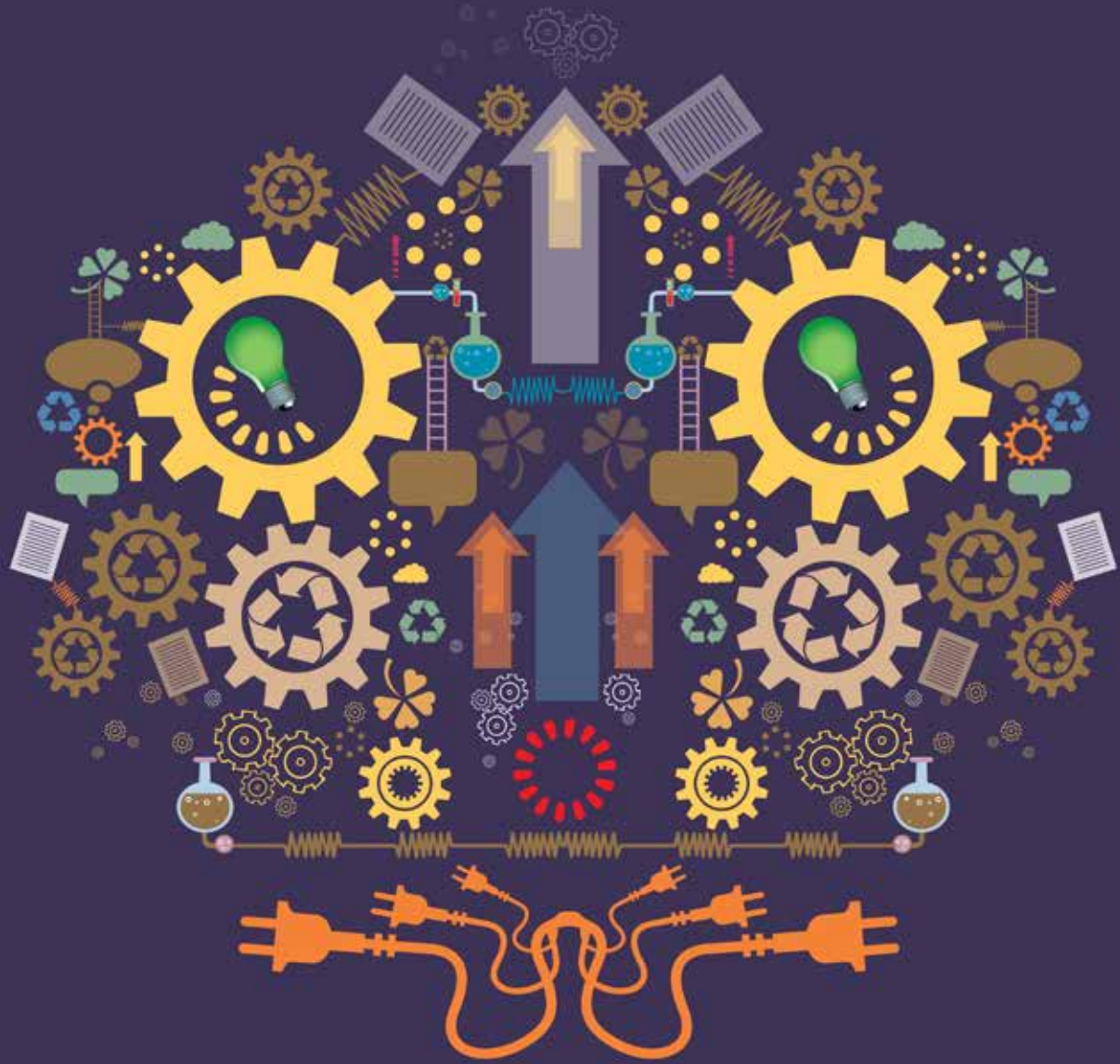


Kasten on tänä päivänä erikoistunut varastotekniikkaan alkaen perushyllyistä ja päätyn erilaisiin nykyaikaisiin puoliautomaattisiin varastointiratkaisuihin ja varastoautomaatteihin.



Varastoautomaatit tulivat mukaan vuonna 1980, kun ensimmäinen Paternoster toimitettiin. Ensimmäinen Tornado-varastoautomaatti valmistui vuonna 2003.





KUUSI ASKELTA TUOTTAVAMPAAN SISÄLOGISTIikkaAN

Osto&Logistiikka kysyi neljältä kokeneelta asiantuntijalta, mihin sisälogistiikan kehittämisessä kannattaa kiinnittää erityistä huomiota. Vastajina Logisman konsultti ja kouluttaja **Risto Hyppönen**, Transvalin myynti- ja markkinointijohtaja **Kai Kankaala**, Valmet Automotiven Uudenkaupungin autotehtaan sisälogistiikasta vastaava **Kalle Karvanen** ja HUB logisticsin myynti- ja markkinointijohtaja **Antti Lumme**.

TEKSTI JUKKA NORTIO KUVA ISTOCKPHOTO



Ruohonjuuritason tekijät näkevät usein parhaiten, missä kehityshankkeissa on järkeä ja missä ei.

1 Prosessit selville ja mittariin

Selvitetään, mitkä ovat tuotannon, alihankkijoiden ja muiden sisälogistiikan sidosryhmien tarpeet sisälogistiikalle. Kuvataan ja mallinnetaan nykyiset prosessit. Asetetaan selkeät tavoitteet.

Mallia kannattaa ottaa lean-malleista: analysoidaan esimerkiksi sisälogistiikan työpäivän kulku ja siihen liittyvät hukkatekijät. Toisten toimialojen parhaista käytännöistä löytää myös paljon opittavaa. Erityisesti kaupan alaa kannattaa seurata, sillä se on pisimmällä sisälogistiikan toimintatapojen tehostamisessa.

Kaikille prosessin vaiheille lasketaan muun muassa aika ja tarvittavat resurssit, minkä jälkeen mittatieto muunnetaan euroiksi. Mittaamalla saadaan selville, kuinka paljon paperityön automatisointi säästää tai mitä hyötyjä on trukkien kunnossapidon keskittämisestä.

2 Tekijät heti mukaan

Työntekijät tuntevat parhaiten työnsä. Heidät on syytä ottaa alusta alkaen mukaan kehitystyöhön. Ruohonjuuritason työntekijät näkevät usein parhaiten, missä kehityshankkeissa on järkeä ja missä ei.

Työn kustannustehokkuus paranee, kun työvoimakustannukset joustavat tarpeen mukaan. Käytännössä tämä tarkoittaa esimerkiksi vuokratyövoiman käyttöä ruuhkahuipuna ja mahdollisuutta kierrättää hiljaisina aikoina omia työntekijöitä tuotannon tehtäviin.

3 Jokaiselle tavaralle paras paikka

Logistiikka-alueen pohjapiirustus optimoidaan esimerkiksi ABC-analyysillä sellaiseksi, että se tukee uusia prosesseja. Tuotteet kategorisoidaan, niiden kierto mitataan ja säädetään jokaiselle tuotekategorialle sopivaksi. Tutkitaan, mitkä ovat optimaaliset paikat kullekin tuotteelle. Onko parempi rakentaa kaikille tuotteille kiinteät varastopaikat? Vai sopivatko dynaamiset varastopaikat paremmin toisille tuotteille?

Lastaus-, lastinpurku- ja keruualueet suunnitellaan niin, että kuljetusmatkat ovat mahdollisimman lyhyitä, turvallisia ja tuotannon tarpeita palvelevia. Layout-päivityksen yhteydessä uusitaan sekä työohjeet että tarvittaessa osa varaston kalustosta ja koneista.

4 Pakkaukset tilojen mukaan

Pakkauskoot ja pakkausten mallit suunnitellaan koko toimitusketjun ehdoilla. Kehitystyössä kuullaan eri osapuolia alihankkijoista tuotantoon. Pakkausten tulee sopia sisälogistiikan kalusteisiin, kuten hyllyihin.

Sopivien pakkauskokojen avulla optimoidaan tuotantoon vietäviä tavaramääriä. Myös pakkausmateriaalien kierrätettyvyys tai uudelleenkäyttö huomioidaan.

5 Tekniikka tehostaa mutta ei sooloile

Uusi tekniikka hankitaan tukemaan uusia prosesseja. Tehostavatko älylasit, puhekeräily tai automaattiset trukit toimintoja? Tekniikkaa ei hankita optimoimaan vain yhtä asiaa, vaan kokonaisuutta.

Olemassa olevat tietojärjestelmät, kuten koko tuotantolaitoksen kattava toiminnanohjaus, taipuu harvoin sisälogistiikan erityistarpeisiin. Siksi usein tarvitaan lisäksi jokin erikoistunut tietojärjestelmä, esimerkiksi varastohallintajärjestelmä, joka keskustelee reaaliaikaisesti yrityksen muiden tietojärjestelmien kanssa.

6 Muista myös jatkuvuus

Kehittäminen ei ole yksittäinen projekti vaan useiden rinnakkaisten projektien muodostama prosessi. Jatkuvasti arvioidaan, millä osa-alueilla ja miten sisälogistiikka voidaan kustannustehokkaimmin parantaa. Kehittämiseen kannattaa ottaa mukaan logistiikkaihmissen lisäksi myös alihankkijat sekä tuotannon ja tuotekehityksen osajia, jotta sisälogistiikka palvelee mahdollisimman hyvin koko toimitusketjua.

Kehitysideoita kerätään yhdessä sovituilla prosesseilla. Tähän voidaan käyttää apuna ideointijärjestelmää, johon kaikilla osapuolilla on näkymä ja josta on helppo poimia parhaat kehitysideat käytännön pilottiprojekteiksi. ■

Teräslevyt turvallisesti varastosta leikkuriin



Lahtelainen kilpi- ja opastealan ammattilainen Kilpi-Koskinen Oy investoi uuteen vesileikkuriin, jolloin raskaiden metallilevyjen turvalliseen siirtämiseen tarvittiin uusi nosturiratkaisu. Onnistuneen lopputuloksen suunnittelivat yhteistyössä Intolog Lahti ja Erikkiila.

Lahtelainen Kilpi-Koskinen Oy on valmistanut erilaisia kilpiä ja opasteita teollisuuden, rakennusliikkeiden ja julkisen sektorin tarpeisiin yli 30 vuoden ajan. Pääasiassa materiaaleina ovat erilaiset metallit, mutta myös puusta, muovista ja kivistä leikataan kilpiä ja kirjaimia asiakkaan toiveiden mukaan. Vuosi sitten eteen tuli tarve investoida järeämpään leikkuriin.

– Haponkestävän teräksen leikkaamiseen hankimme järeän leikkurin, joka veden ja hiekan avulla leikkaa tarvittaessa jopa 20 cm paksua terästä. Koska käyttämämme metallilevyt ovat liian painavia ja hankalan muotoisia ihmisen nostettaviksi, tarvitsimme ratkaisun niiden siirtämiseen, selvittää toimitusjohtaja Petri Lahtinen.

Ratkaisuksi tuttu kumppani Intolog ja Erikkiilan nosturi

Ratkaisun etsiminen alkoi naapurista. Petri Lahtinen otti yh-

teyttä lähes naapurikiinteistössä sijaitsevaan Intolog Lahteen, jossa Joni Broman alkoi heti puuhata ratkaisua haasteeseen. Nosturi osoittautui nopeasti parhaaksi vaihtoehdoksi painavien teräslevyjen siirtämiseen. Haasteena oli kuitenkin matala tila ja nosturin sijainti keskellä tuotantoa, joten nosturivalmistaja Erikkiilan asiantuntijat kutsuttiin paikalle hiomaan lopullista ratkaisua.

– Huonekorkeuden ja tuotannon tarvitseman tilan vuoksi päädyimme ratkaisuun, jossa nosturin toinen pää seisoo omin jaloin ja toinen pää on tukevasti kiinni kattopalkissa. Erikkiilan kevytnosturijärjestelmä voidaan räätälöidä täysin asiakkaan tarpeiden mukaan ja tässä tapauksessa kattoripustus jätti tuotannolle väljemmät työskentelytilat. Siksi tämä erikoinen ratkaisu, selittää Joni Broman Intolog Lahdesta eli Rastec Sisälogistiikka Oy:stä. – Yleensä nosturit asennetaan huomattavasti korkeampiin tiloihin, mutta Kilpi-Koskisella saimme aikaan onnistuneen ratkaisun pienellä erikoisjärjestelyllä.



Painavien teräslevyjen nosto ja siirto on turvallista ja ergonomista.

Turvallisuutta ja tehokkuutta

Kilpien valmistuksessa käytettävät kolmimetriset metallilevyt pitää siirtää trukkilavalta vesileikkurin kaukaloon muotoon leikkaamista varten. Levyt painavat satoja kiloja, vaikka materiaali sinänsä ohutta olisikin – pelkästään 5 mm:n paksuinen teräslevy painaa jo 180 kg. Nostin varustettiin tehokkaalla ja helppokäyttöisellä alipainetarttujalla, joka kykenee nostamaan turvallisesti paksuimmatkin käytössä olevat teräslevyt. Painavat teräslevyt nousevat alipainetarttujan kyytiin vaivattoman näköisesti.

Suunnitteluvaiheen jälkeen itse asennuksessa meni vain kaksi päivää. Erikkilan tiimi asensi nosturin ja järjesti samalla perusteellisen käyttökoulutuksen. Tarkastuksen jälkeen nosturi otettiin heti käyttöön.

– Kaiken kaikkiaan lopputulos on täyden kympin arvoinen, hehkuttaa Petri Lahtinen. – Nosturi on toiminut juuri kuten toivoimmekin, eikä mitään ongelmia sen käytössä ole ilmennyt. Intolog oli meille ennestään tuttu yritys ja he ovat aiemminkin toimittaneet meille varastokalusteita. Läheinen sijainti on aina etu.



Lisätietoja: www.intolog.fi

Intolog
Suomalaista sisälogistiikkaa



Leikkurin altaassa on jopa 8 m³ vettä, jota leikkaustyön edetessä myös kuluu paljon. Varsinainen leikkaaminen tapahtuu 0,7 mm:n paksuisen suuttimen syöstyessä veden ja erityyppisen hiekan sekoitusta peräti 3800 baarin voimalla kohti teräslevyä. Kaikki tapahtuu veden alla, jolloin melun ja roiskeiden syntyminen saadaan minimoitua.



KOLUMNI PEKKA AALTONEN

KIRJOITTAJA ON LOGISTIikkAYRITYSTEN LIITON TOIMITUSJOHTAJA

Robotti muuttaa kaiken

KUN JOKU MAINITSEE sanan robotti, mieleeni tulee tarina 70-luvun *Aku Ankasta*. **Roope** ostaa siinä kalliin robotin, joka ei toimi halutulla tavalla vaan aiheuttaa lähinnä tuhoa. Roope kuitenkin onnistuu myymään sen **Kroisos Pennoselle** ja hävitys jatkuu. Lopulta Roope ostaa robotin takaisin itselleen lähes ilmaiseksi ja löytää sille sopivan tehtävän: lumen lapiojana se on ihmiseen verrattuna ylivertainen.

Digitalisaatio, robotisaatio ja automaatio kytkeytyvät toinen toisiinsa. Jotta automaatio toimisi suunnitellulla tavalla, se tarvitsee kaikki tiedot etukäteen sähköisessä muodossa.

Autotehtaat lupaavat autonomisia autoja jo vuosina 2017–2020. Mitä tämä tarkoittaa logistiikan kannalta?

Suomeen rakennettiin jo 1980-luvulla ensimmäiset automaatiovarastot, joissa vihivaunut kuljettivat kuormalavoja. Cargotecin toimittama automaattinen konttilukkasatama avattiin Brisbanessa jo 2000-luvun puolivälissä. Automaatio ei ole uutta, mutta se on yhä halvempaa ja älykkäämpää.

LENTOMATKASTA SUURIN osa lennetään autopilotilla. Lähijakelussa on kokeiltu nelikoptereita. Autonomiset ajoneuvot nähdään maaliikenteen mullistajana. Näin tapahtuu varmasti, mutta miten ja milloin?

Näkemyksiä asiaan löytyy liikenne- ja viestintäministeriön raportista *Robotit maalla, merellä ja ilmassa*. Autonomisia ajoneuvoja ryhmitellään raportissa kolmeen luokkaan:

1. Puoliautonomiset: ajoneuvossa on kuljettajaa avustavia järjestelmiä, mutta kuljettajan kädet ovat jatkuvasti ratissa.
2. Pitkälle autonomiset: kuljettajaa avustavat järjestelmät voivat tietyissä olosuhteissa hoitaa ajamista ilman kuljettajan aktiivista toimintaa.
3. Täysautonomiset: järjestelmä hoitaa kaiken ajamisen, mutta hätä- ja virhetapauksissa kuljettajan on pystyttävä ottamaan ajoneuvo turvallisesti haltuunsa.

Autonomiset kuorma-autot ovat kiinnostavia investointeja, koska niillä voidaan vähentää palkka- ja polttoainekuluja. Kuljettajaa tarvitaan kuitenkin tavalla tai toisella ainakin lähitulevaisuudessa, jotta ajoneuvo liikkuisi kaikissa tilanteissa ja olosuhteissa. Toimitusvarmuus edellyttää tätä.

KULJETUKSISSA ensimmäinen sovellus lienee saattueajo (*platooning*), jossa yhtä ihmisen ohjaamaa ajoneuvoa seuraa jonnossa useampi ajoneuvo itsenäisesti. Saattueajossa ajoneuvoissa pitää olla samanlaiset kuormat ja moottoritehot, jotta ne pysyvät letkassa myös ylämäessä.

Automatisoiduissa varasto- ja satamaratkaisuissa ihmisten pääsy alueelle on estetty turvallisuussyistä. Maantiellä se ei ole mahdollista. Autonomisia autoja ei voida eristää muusta liikenteestä.



Ei riitä, että autonomiset autot ovat parempia kuin ihminen.

Tämä lienee yksi suurimmista haasteista täysin autonomisille autoille. Ei riitä, että ne ovat parempia kuin ihminen. Niiltä odotetaan täydellistä turvallisuutta.

ROOPE ANKAN robottikokeilu osoitti, että bisnesmiehillä on taipumus yliarvioida lähitulevaisuuden muutokset ja aliarvioida pidemmän aikavälin muutokset. Jos nykyrobottien kyvykkyys epäilyttää, kannattaa katsoa esimerkiksi Boston Dynamicsin sivuilta, miten ihmisen näköinen robotti kävelee lumihangessa.

Kaikki on mahdollista. Olkaamme siis hereillä, mutta tolkun kanssa. Raskaan liikenteen kuljettajia ja taukopaikkoja tarvitaan vielä pitkään. ■

LOGY

KESÄPÄIVÄT

26.-27.5.

Kun olet
tauon tarpeessa

OHJELMASSA:

Torstaina klo 14-21

Madonnasta AC/DC:hin - Suurtahtumien organisointi

Live Nationin puheenvuoro

Ihmisvirtojen hallinta ja logistiikka suurtahtumien yhteydessä

Ville Ketonen, toimitusjohtaja, Local Crew

Luovuus, paineensieto ja bisnes - mitä oppeja huippu-urheilusta bisnekseen?

Petri Keskitalo, toimitusjohtaja, Linna Golf

Start-up case; Rami Saarniaho Innokampukselta

Peliarkku

Irroitamme ajatukset arjesta mukavan ulkoilun ja hauskan yhdessäolon merkeissä!

Sauna

Illallinen ja tanssia

Perjantaina klo 8-15.30

LOGY-golf: ratkotaan LOGYn golfmestaruus vuodelle 2016

Voit osallistua joko molempiin päiviin tai vain toiseen. Tervetuloa mukaan!

Katso lisätiedot: www.logy.fi/kesapaivat

Yhteistyössä:

LOGY



Linnan
Kehitys Oy



TUOTTEET



AUTOMAATTINEN KERÄILYASEMA

► Swisslogin täysautomaattinen keräilyasema Automated Item Pick (AIP) mahdollistaa sen, että ihmiset ja robotit voivat tehdä yhteistyötä ilman suoja-aitoja. Näin se yhdistää ihmisten ja robottien osaamisen.

Uuden keräilyaseman keskeinen osa on KUKAn erittäin herkästi toimiva LBR iiwa -pienoisrobotti. AIP täydentää saman yrityksen AutoStore- ja CarryPick-pientavarajärjestelmiä. Yhdessä ne nopeuttavat keräilyä.

YHDESTÄ TULI KAKSI

► Suomalaiset muotoilun opiskelijat **Antti Laukkanen, Sami Laiho** ja **Viljami Räisänen** voittivat kolmannen palkinnon Toyotan Material Handling Europan muotoilukilpailussa. Kilpailun teemana oli "Trukit sellaisina kuin et ole koskaan nähnyt".

Suomalaisten kilpailutyönä oli modulaarinen hybriditrukkii KAMU, joka yhdistää kahden perinteisen trukin toiminnot. Tällöin käyttäjä tarvitsee vain yhden trukin kahden erillisen sijaan. KAMUlla voidaan hakea esimerkiksi tuotteita rekan sisältä niin, että trukkia ei tarvitse ajaa rekan sisään. Sen jälkeen KAMU hyllyttää tuotteen varastossa.



SPOTIFY SOI SUORANA VOLVOISSA

► Volvo integroi Spotify-suoratoistopalvelun uusiin autoihinsa.

Volvo-kuskit voivat jatkossa kuunnella Spotifyn musiikkia puhelimen sijasta auton sovelluksesta, joka sisältää kaikki omat soittolistat ja suosikkiartistit. Musiikkiin kuuntelemiseen ei enää siis tarvita bluetooth-yhteyttä.



KOVALEVY RAJUUN KÄYTTÖÖN

► Samsungin uusi kannettava SSD T3 -kovalevy tarjoaa jopa kaksi teratavua tallennustilaa. Laite on suunniteltu liikkuvalla ihmiselle. Se on helppo pitää aina mukana kestävän rakenteensa, 50 gramman painon ja alle käyntikortin koon ansiosta.

Laitteessa ei ole liikkuvia osia, joten se on paremmin suojattu kolhujen ja pudotusten varalta kuin ulkoinen kovalevy. Metallinen tärinänkestävä kuori varmistaa, että SSD T3 sietää iskuja ja pysyy ehjänä jopa kahden metrin pudotuksen jälkeen.

UUSI TALVIRENGAS KUORMAAJIIN

► Nokian Renkaiden uusi Hakkapeliitta Loader -erikoisrenkas on tarkoitettu pyöräkuormajiin, joita käytetään talvisissa olosuhteissa ja silloin, kun tarvitaan maksimaalista pitoa. Tyypillisiä käyttökohteita ovat lentokentät, teiden ja katu-
jen talvikunnossapito sekä lumenauraus.



Renkaan pintakuivon viistolamellointi luo pitoa lisääviä särmiä ja parantaa pito-
kykyä sivuttais- ja ajosuuntaan. Kulutus-
pinnassa on entistä suurempi määrä kulu-
tettavaa kumia sekä täysin uusi kumiseos. Nämä tuovat lisää käyttötunteja ja parantavat pitoa.

Logistiikan ydintoimintaa Varastointipalvelua

- Hämeenlinnassa, keskeisellä paikalla hyvien yhteyksien varrella
- 13 000 neliötä varastointitilaa, mahdollisuus pakkas- ja kylmävarastointiin
- Kuljetus ja varastointi samasta paikasta
- Tapahtumapohjainen laskutus



Ota yhteyttä!

Ari Tenhunen
040 737 9361

Janne Vuorela
040 580 0159

Jarkko Salminen
040 021 0895

www.taipale.net



Supply chain consulting

Outsourcing and capital solutions

Packaging and packaging services

HUB.fi



econen *fi* Tehokkaaseen työajan ja kulujen seurantaan



- Reaaliaikainen paikannus
- Ajoneuvo- ja terminaalityöajan seuranta
- Ajoaikainen mukainen ajoajan seuranta
- Ajoneuvokohtaiset ajo- ja käyttötiedot
- Kuljettajakohtaiset ajotapatiedot
- Ajopiirturitietojen tallennus
- Viestien lähetys ja vastaanotto
- Tiedot palkanmaksuun
- Logistiikkasovellukset
- Kuljetusten lämpötilaseuranta

www.paetronics.fi
contact@paetronics.fi
puh: 09- 62200510

NIMITYKSET

Cimcorp



Heikki Malmi on nimitetty Sales Manageriksi 1.12.2015. Aiemmin hän työskenteli Cimcorpissa Project Managerina.

DHL Express

Jari Tikkanen on nimitetty Pricing Manageriksi.

Ville Andersson on nimitetty Field Sales Executiveksi.

DHL Global Forwarding

Juha Kallunki on nimitetty lisäarvopalveluista sekä projektikuljetuksista vastaavaksi johtajaksi – Director, Value Added Services and Industrial Projects.

Ekokem

Ville Koivumäki on nimitetty ICT-toimintojen päälliköksi 7.1.2016 alkaen. Hän vastaa Ekokem-konsernin ICT-toimintoista ja kehittämisestä.

Helsingin KTK

Markku Kuusela on nimitetty myyntijohtajaksi. Hän vastaa Helsingin KTK:n liiketoimintaryhmän toiminnasta ja kuuluu yhtiön johtoryhmään.

Koivunen Oy



Hannu-Pekka Ala-Poikela on nimitetty tuotepäälliköksi 1.1.2016 alkaen vastaamaan moottorin osat- sekä polttoaine- ja jäähdytysjärjestelmän osat -tuoteryhmistä.



Timo Tynkkynen on nimitetty myyntijohtajaksi 1.1.2016 alkaen. Hän on aiemmin työskennellyt tuotepäällikkönä.

Leanware Oy



M.Sc. (Tech.) **Janne Harju** on nimitetty Software Specialistiksi 20.10.2015 alkaen.



M.Sc. (Tech.) **Ville Jokela** on nimitetty Software Specialistiksi 28.10.2015 alkaen.



M.Sc. (Phil.) **Tiia Kauhanen** on nimitetty Junior Software Specialistiksi 1.12.2015 alkaen.



M.Sc. (Tech.) **Risto Lehto** on nimitetty Software Specialistiksi 20.10.2015 alkaen.



YTM **Markku Löfgren** on nimitetty Data Warehouse Specialistiksi 12.10.2015 alkaen.



DI **Pekka Saarelainen** on nimitetty Head of Consulting nimikkeellä 12.10.2015 alkaen.



B.Sc. (Eng.) **Antti Vartiainen** on nimitetty Software Specialistiksi 26.10.2015 alkaen.

Onninen Oy

Marko Ahokas on nimitetty asiakasvastaupäälliköksi 14.12.2015 alkaen. Hänen toimipaikkansa on Vantaan Kolohonka.

Jarkko Levomäki on nimitetty asiakasvastaupäälliköksi Porin toimipaikkaan 1.1.2016 alkaen.

Maarit Sahlsten-Juntunen on nimitetty markkinointipäälliköksi 1.1.2016.

Paavo Tennilä on nimitetty asiakasvastaupäälliköksi erikoisteräksiin 8.12.2015 alkaen. Hänen toimipaikkansa on Vantaan Kolohonka.

Sito Oy

Katja Lindroos on nimitetty asiantuntijaksi Liikenne ja logistiikka -toimialalle 1.2.2016 alkaen.

Tampereen teknillinen yliopisto

Tti **Heikki Liimatainen** on nimitetty Assistant Professoriksi (tenure track) 15.2.2016 alkaen. Professuurin alana on uudistuva liikenne.

Työturvallisuuskeskus

FT **Rauno Hanhela**, 55, on nimitetty toimitusjohtajaksi 8.2.2016 alkaen. Hanhela on viimeksi toiminut Työterveyslaitoksella johtavana asiantuntijana ja sitä ennen aluejohtajana.

Veho Oy Ab

YO-merkonomi **Omar Boughzou**, 40, on nimitetty Auto-Bon Oy:n ja Maan Auto Oy Ab:n maahantuontien automyynnistä vastaavaksi myyntijohtajaksi 11.1.2016 alkaen. Boughzou on aiemmin vastannut Mercedes-Benz-henkilöautoryhmän taksimyynnistä.

Insinööri **Kari E. Halonen**, 47, ottaa 11.1.2016 lähtien vastuulleen koko Veho Autotalojen huoltotoiminnot. Halonen toimii tästä eteenpäin kaikkien Veho Autotalojen huoltopäälliköiden esimiehenä.

Pertti Nieminen, 49, on nimitetty Vaihto+-johtajaksi 11.1.2016 alkaen. Hän vastaa Vaihto+- ja Huolto+-liiketoiminnan

lisäksi käytettyjen autojen osto- ja myyntitoiminnasta.

Ekonomi **Klaus Pohjala**, 48, on nimitetty Mercedes-Benz-henkilöautotuoteryhmän automyynnistä vastaavaksi myyntijohtajaksi 11.1.2016 alkaen. Pohjala on aiemmin toiminut Auto-Bon Oy:ssä ja Maan Auto Oy Ab:ssa.

Tradenomi **Mikko Vesala**, 43, on nimitetty koko Veho Autotalojen myyntijohtajaksi 11.1.2016 alkaen. Hänen vastuualueenaan kuuluu koko automyynti.

LOGYN UUDET JÄSENET JOULU-TAMMIKUUN

Aalto Kimmo Hankintapäällikkö OP

Akuri Lucien Fobi Opiskelija

Amosun Abiodun Opiskelija

Anttila Nina Chief Supply

Chain Officer Reima Oy

Anttonen Kimmo Opiskelija

Arab Khaled Opiskelija

Botika Alla Opiskelija

Chumakova Anastasia Opiskelija

Dinh Khoa Opiskelija

Emmelmann Katja Opiskelija

Fredén Lasse Managing

Consultant VALOR Partners

Funke Mikko DHL Freight

(Finland) Oy

Golovinov Aleksandr Opiskelija

Golovinov Pavel Opiskelija

Grönholm Benjamin Opiskelija

Haimi Katariina

Myyväläpalvelupäällikkö

Hakala Nina Opiskelija

Hartikainen Kalle Opiskelija

Hautala Perttu Opiskelija

Heinonen Matti

Henttinen Hannu Head of

Direct Purchasing Orion Oyj

Henttu Ville Projektiasiantuntija

Hietalahti Taneli Opiskelija

Hirvonen-Prieto Anniina Opiskelija

Hoikkala Anna-Maija

Laivaoperaattori Neste Oyj

Retail / Oil Products

Holopainen Minna Expense

Reduction Analysts Finland

Huttunen Martti Myynti-

ja markkinointipäällikkö

M3 Logistiikka Oy

Hytti Artur Opiskelija

Hänninen Heli Opiskelija

Ikonen Jaakko

Logistiikkakonsultti, yrittäjä

Jaakkola Merja Senior Specialist

(Supply Chain) UPM-Kymmene Oyj

Johansson Mats Head of Transportation
Neste Oyj Retail / Oil Products
Johansson Tessa Opiskelija
Jokimäki Mika Opiskelija
Jokinen Sirpa Supply and Logistic
Manager Ahlstrom Glassfibre Oy
Jäntti Miia Materiaalipäällikkö
Järvinen Tero Head Supply Chain
and Product Management Neste
Oyj Retail / Oil Products
Jääskeläinen Jenni Opiskelija
Kallio Hannu Servicepoint Kuopio Oy
Kamau Kevin Posti Oy
Karvonen Sini Materiaalipäällikkö
Profile Vehicles Oy
Kekkonen Minna Senior Manager, Group
Sourcing Fazer Leipomot Oy Hankinta
Kettunen Mari Snr. Sourcing Manager
Kilpola Niina Opiskelija
Kochukova Victoria Opiskelija
Koivisto Markus Opiskelija
Kokkonen Antti
Koponen Timo Opiskelija
Korhola Maarit Opiskelija
Koskenmäki Henrietta Opiskelija
Kosonen Helena Opiskelija
Kuitunen Ville Toimitusjohtaja Wallenius
Wilhelmsen Logistics Kotka Oy
Kuusniemi Vesa Opiskelija
Kyllönen Veli-Pekka Abloy Oy
Lacey Mari Hankintapäällikkö Neste Oyj
Laine Heikki
Lapp Marko Varastopäällikkö
Würth Elektronik Oy
Lattu Salla-Riikka Opiskelija
Launio Eetu Opiskelija
Lavonen Rain Opiskelija
Lehto Sanna Hankintapäällikkö
Neste Markkinointi Oy
Lehto Veera Opiskelija
Lehto Kirsi Manager, Business
Development Bonnier Kirjat Suomi Oy
Liive Valdar Johtaja Tallinn
University of Technology
Lindborg Hugo Opiskelija
Ljungberg Herman Asianajaja
Asianajotoimisto Ruoholahti Oy
Lukka Mikko Opiskelija
Luoma Mari Opiskelija
Lähteenmäki Niina Opiskelija
Mesimäki Jari Toimitusjohtaja
Eigenbrodt Widni Oy
Metsä-Ketelä Virpi Logistiikkavastaava
Miettinen Antti Abloy Oy
Montonen Jenni Customer Care
Manager J.M. Huber Finland Oy
Morga Sean Opiskelija
Muhonen Jarkko Tiimiesimies
SKS Group Oy
Mullola Johanna Ostojohdaja Anvia Oyj

Munter Jussi Opiskelija
Munyue Tarja Hankintainsinööri
Myllymäki Anna-Stiina Logistiikan opettaja
Mäenpää Rasmus Opiskelija
Mäkelä Laura Tuottaja
Bonnier Kirjat Suomi Oy
Mäkilä Marko Opiskelija
Mäkinen Ismo TMC Consello Consulting Oy
Mäkiranta Joonas Opiskelija
Nieminen Petri Varastonhoitaja
J.M. Huber Finland Oy
Nikkilä Juha Liikennepäällikkö Movere Oy
Nolvi Leena Opiskelija
Nurminen Pasi Logistiikkakoordinaattori
Berner Oy
Nurvo Aleks Opiskelija
Nuutinen Ville Valtra Oy Ab
Nykänen Juho Opiskelija
Nyman Milla Sourcing Manager
Nordic Source Osk
Nyman Robert Koulutusopäällikkö
Ojanen Jussi Opiskelija
Ollgrén Joonas Opiskelija
Paananen Tuomo Purchasing and Logistics
Team Leader Eckes-Granini Finland Oy Ab
Pakkanen Johanna Director,
Purchasing & Logistics Orion Oyj
Paldanius Jarkko Hankintapäällikkö
Parkkinen Juha-Matti Sales
Manager Deugro (Finland) Oy
Partanen Esa-Pekka Material
management coordinator Vaasan Oy
Paulig Anna Opiskelija
Peitsara Johanna Hankintapäällikkö OP
Peltola Anu Logistiikkavastaava
Vantaan kaupunki Elinkeinopalvelut
Peltola Aleks Opiskelija
Peltosuo Sanna Osto- ja
Logistiikkapäällikkö Teknikum Oy
Pohja Petri Manager, Inventory
and Material Management
Valmet Technologies Oy
Puikko Janne Analyttikko Kesko Oyj
Raitio Emmi Opiskelija
Rauhala Satu Hankintapäällikkö Teknos Oy
Rauhämäki Nelli Opiskelija
Raute Suvi Opiskelija
Rautelin Malla Director, Logistics
Fazer Makeiset Oy
Riihimäki Lotta Terminaalipäällikkö
Wallenius Wilhelmsen Logistics Kotka Oy
Riihimäki Tomi Opiskelija
Riste Liisa Tuottaja Bonnier Kirjat Suomi Oy
Roitto Ville Opiskelija
Ruosteluoma Maria Opiskelija
Saarikangas Roger Category
Sourcing Manager Altia Oyj
Salmelin Julia Kehittämispäällikkö
Savila Marika Opiskelija

Setälä Matias Managing Director
Deugro (Finland) Oy
Sillanpää Toni Solution Architect Altia Oyj
Silvola Ville DHR Finland Oy/
Innotrac Diagnostics
Siukkonen Jari Mobisoft Oy
Spies Dagmar Opiskelija
Suokas Susanna Project Purchaser
Siemens Osakeyhtiö
Suominen Markus Opiskelija
Surva-Lehtonen Irene Trade Advisor
Enterprise Estonia Helsinki
Syrjänen Teemu Head of Planning
and B2B logistics Orion Oyj
Tanskanen Heikki Opiskelija
Temonen Matti Opiskelija
Tenhunen Kaisa Tuotepäällikkö
Bonnier Kirjat Suomi Oy
Thomason David Opiskelija
Tiainen Hannu Fiskars Oyj Abp
Toikka Anni Hankintapäällikkö
Coor Service Management Oy
Tolvanen Pinja Ostopäällikkö
Oy Teknocalor Ab
Tornikoski Irina Head of
Purchasing, Indirect Orion Oyj
Tuokko Anna Opiskelija
Tyni Laura Asiakaspalvelupäällikkö
Wallenius Wilhelmsen Logistics Kotka Oy
Törrönen Tuomas Opiskelija
Uotila Anna Opiskelija
Uski Matti Varastosuunnittelija Valtra Oy Ab
Vainio Sanna Purchase dpt/Purchase
assistant Suomen Sokeri Oy
Valkonen Minna Purchaser Lumene Oy
Vallittu Juha UPM-Kymmene Wood Oy
Varpula Soili Key Account
Manager Lufthansa Cargo AG
Vauto Terhi Logistiikkakoordinaattori
Allu Finland Oy
Vesterinen Jukka Opiskelija
Wikberg Henri Opiskelija
Vilkman Merja Varastonohjauksen
koordinaattori
Virtanen Mikko Tekniikan
Kandidaatti Soundim Oy
Voutivuori Ville Opiskelija
Vuorenmaa Päivi Sourcing Manager
Fazer Leipomot Oy Hankinta

Uudet Yhteisöjäsenet
Deugro (Finland) Oy
Enterprise Estonia Helsinki
Fazer Leipomot Oy Hankinta
Helsingin kaupunki
Kuusakoski Oy
Neste Oyj Retail / Oil Products
Reima Oy
Wallenius Wilhelmsen Logistics Kotka Oy



KOLUMNI LOTTE MANNINEN

KIRJOITTAJA ON LOGY RY:N KOULUTUSPÄÄLLIKKÖ

Sietokyvyn rajamailla

”OLEN KOLMEKYMPPINEN, kolmekymppinen. En oo enää sinisilmäinen, oon kolmekymppinen.” Muutoksen kynnyksellä ja oman mittarin kääntyessä kohti seuraavaa talulukemaa ihminen pysähtyy usein pohtimaan muutosta ja sen nopeutta.

Iästä riippumatta ihmisen henkisen ja psyykkisen tasapainon turvaamiseksi lausahdus ”kehity ja kasva, mutta älä muutu” tuntuu turvalliselta. Tietyt luonteenpiirteemme ja osat temperamentistamme säilyvät varmasti läpi elämän ja luovat pohjan sille, keitä oikeasti olemme.

TYÖMARKKINOILLA muuttumattomuuden iskulausetta ei kuitenkaan voi soveltaa. Santa Fe Institute julkaisi viime vuonna tutkimuksen, jonka mukaan yrityksen keskimääräinen eliniän odote on alasta ja tuotteesta riippumatta kymmenen vuotta. Ole siinä muuttumatta, kun tällaisia lukuja ladellaan tiskiinkin. Kolmekymppinenhän on jo vanhus, mitä tulee yrityksen ikään.

Tutkimuksessa ei otettu kantaa niihin syihin, jotka johtivat yritysten kuihtumiseen. Jos ratkaisua etsitään laajemmin elämästä, niin sopeutuminen muutokseen lienee avain selviytymiseen ja kehitykseen. Työmarkkinoille tultaessa vaikeuskerroin kasvaa.

Suuret laivat kääntyvät yhä liian hitaasti ja näyttää siltä, että vedet täyttyvät pienemmistä veneistä.

Kansakunnan taloudellinen tulevaisuus rakentunee jatkossa pienemmistä puroista kuin mihin olemme tottuneet. Startupit ja kasvuyritykset menestyvät ja paistattelevat mediassa, kun taas vahvat teollisuustoimijat voivattelevat ahdinkoaan. Työllistämistä ei kuitenkaan tule olemaan sama. Oletettavaa on, että tulevaisuudessa yhä useamman toimeentulo rakentuu useista eri projekteista ja työnkuvista. Sopeutumista siis tarvitaan, mutta millä keinoin?

YKSI JA KENTIES tärkein tekijä muutokseen sopeutumisessa on siinä, että uskallamme ottaa riskejä ja tulla oman mukavuusalueemme ulkopuolelle. Suunnitteluun ja ideointiin on aikansa, mutta ennen pitkää idea on heitettävä ilmaan ja katsottava, lähteekö se lentämään.

Moni sanoo uskaltavansa ottaa riskejä. Kyse ei ole kuitenkaan siitä, että riskien mukanaan tuomaa epävarmuutta siedettäisiin riittävän hyvin.

Kodakin tarina on yksi tunnetuimmista, kun puhutaan yrityksen riskinotto kyvystä – tai pikemminkin sen puutteesta. Filmirullistaan tunnettu Kodak kehitti nykyisin lähes joka taloudesta löytyvän digikameran jo vuonna 1975(!). Kodak päätti kuitenkin panostaa traditionaaliseen tuotteeseen eikä uuteen innovaatioon. Lopputuloksena oli velkasaneeraus, täpärä konkurssi ja ennen pitkää koko liiketoiminnan muutos.



Meidät kasvatetaan siihen, että virheiden tekoa pitää välttää.

Missä meni vikaan? Muutosjohtamisessa varmasti, mutta taustalla on inhimillinen ja tuttu tunne: epäonnistumisen pelko. Se rajoittaa meitä niin yksilöinä kuin organisaatioina.

Meidät kasvatetaan pienestä pitäen siihen, että virheiden tekoa pitää välttää tai virheistä rangaistaan. Enemmän aikaa ja rahaa pitäisi käyttää siihen, että niin heikot kuin hyvätkin tulokset purettaisiin ja niistä opittaisiin osilla O:lla.

AIKA LIENEE kriittisin. Syksyn 2015 työolobarometrissä vain 40 prosenttia vastaajista koki, että työssä löytyy aikaa uusien ideoiden kehittämiseen ja oppimiseen. Jos työpaikan arkea pitäisi kuvata yhdellä sanalla, niin väitän, että ”kiire” nousisi esiin monessa organisaatiossa. Harva pysähtyy kiireen keskellä miettimään, onko tavoiteltava lopputulos edes viisas. ■

POSITIIVINEN VIRE JATKUU

LOGY-barometrin vastaajat arvioivat, että tilanne vuoden 2015 viimeisellä neljänneksellä oli aavistuksen parempi kuin vuotta aiemmin. Edellisessä, heinäsyyskuun tilannetta kuvanneessa kyselyssä alkanut positiivinen vire siis jatkui, tosin hieman maltillisempuna.

Vastaajaryhmistä parhaimmaksi neljännän kvartaalin toteuman arvioivat logistiikkapalveluja ostavien yritysten vastaajat. Heidän vastaustensa indeksiluku oli 110. Se oli vastaajaryhmistä selvimmin neutraalin tason yläpuolella, samalla tasolla kuin edellisessä kyselyssä. Sekä logistiikkapalveluyrityksiä edustavien että hankinnoista vastaavien indeksiluku oli 102, mikä osoittaa, että vuoden 2015 neljäs kvartaali meni yhtä hyvin kuin vuotta aiemmin.

Vuoden 2015 viimeisen neljänneksen tulokset näyttivät, että logistiikkapalveluyritysten tuontikuljetukset olivat vähentyneet mutta vientikuljetukset kasvaneet. Näyttäisi siis siltä, että kotimainen kysyntä ei kasvanut vuoden loppupuolella.

Logistiikkapalveluja ostavien toteumassa ei näy suuria muutoksia vuoden takaiseen verrattuna. Kotimaan kuljetusten indeksi näyttää, että tilanne oli lähes viimevuotisella tasolla. Tuonti- ja vientikuljetuksissa näkyi hienoista kasvua.

Hankinnasta vastaavien toteuma heikkeni, mutta oli kuitenkin samalla tasolla kuin vuotta aiemmin.

Kaikki vastaajaryhmät odottivat tilanteen olevan parempi kuin vuotta aiemmin, kun heiltä tiedusteltiin odotuksia seuraavalle puolelle vuodelle eli tammi-kesäkuulle 2016. Eriytyisen optimistisia olivat logistiikkapalveluja ostavat.

Vastaajista vain alle 10 prosenttia odotti kuljetusten tilanteen olevan huonompi kuin alkuvuonna 2015. Moni arveli, että tilanne pysyy ennallaan, mutta yli 30 prosenttia vastaajista ennusti tilanteen paranevan. Logistiikkapalveluyritysten vastaajien ja hankinta-ammattilaisten odotukset olivat hieman heikompia kuin edellisessä kyselyssä.

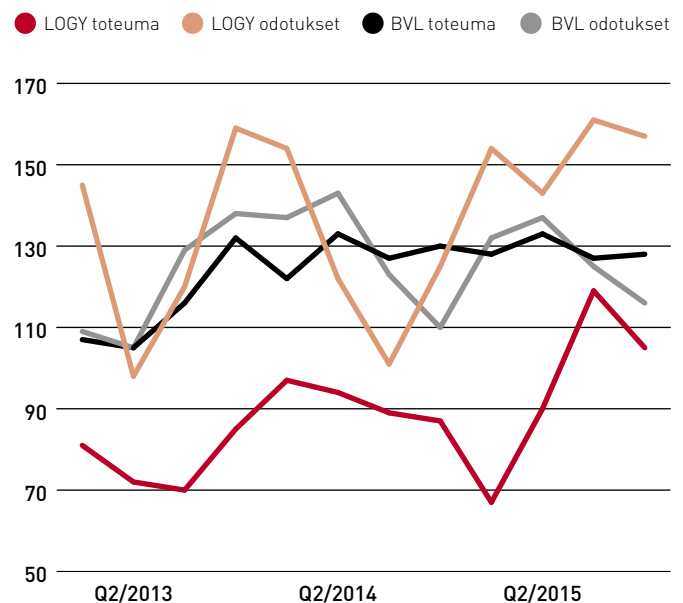
Saksalaisen logistiikka-alan yhdistyksen BVL:n (*Bundesvereinigung Logistik*) logistiikan indikaattori Q4/2015 pysyi sekä toteuman että odotusten osalta positiivisen puolella, mutta odotukset olivat vähemmän optimistisia kuin aiemmin. Oheisessa kuvassa näkyy sekä LOGYn että BVL:n indikaattorien tulokset toteuman ja odotusten osalta.

Neljännesvuositain tehtävässä LOGY-barometrissa logistiikkapalveluyritysten ja logistiikkapalveluja ostavien yritysten edustajat sekä hankinnan ammattilaiset arvioivat kvartaalin tilannetta verrattuna edellisen vuoden vastaavaan neljännekseen sekä odotuksia seuraavalle puolelle vuodelle. Barometrin toteuttaa ja julkaisee Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry. ■



Yli 30 prosenttia vastaajista uskoo tilanteen paranevan.

YHDISTETTY INDIKAATTORI



Kaaviossa näkyy keskiarvot vastauksista toteuman ja odotusten osalta. Arvo 100 (normaalitaso) kuvastaa tilannetta, jossa positiivisia ja negatiivisia vastauksia on yhtä monta. Vastaavasti 200 tarkoittaa sitä, että kaikki vastaukset ovat positiivisia – ja 0 sitä, että kaikki vastaukset ovat negatiivisia.

KALENTERI

HUHTIKUU

5.4. SCM-foorumi: Johtamisen teesit ja niiden toteuttaminen käytäntöön vietyinä

Orion Oyj

5.-6.4. Hankinnat ja tulokseteko – Tehoisku kustannustehokkaaseen hankintaan

Rantasipi Airport Congress Center

6.4. Hankintojen taloudellinen ohjaaminen

Rantasipi Airport Congress Center

6.-7.4. Toimitusketjun hallinnan ABC

Rantasipi Airport Congress Center

6.4. Kuljetusfoorumi: Vastuullisuusiltapäivä – arvokeskustelusta asennemuutokseen

7.4. LOGYn terveydenhuollon päivä 2016

Niemi Center

12.4. Hankintafoorumi: Hankinnan kompetenssit

VR-Yhtymä Oy

13.4. Sisälogistiikkafoorumi: Fokuksessa yhteistyö: kuljetus & sisälogistiikka

Metso Flow Control Oy

14.4. Oston sopimukset ja lakiasiat

Rantasipi Airport Congress Center

15.4. LOGY Savo-Karjala: I wanna rock -musikaali

Kuopion Musiikkikeskus

19.4. Kuljetukset kilpailutekijänä

Rantasipi Airport Congress Center

19.4. LOGY Pohjois-Suomi: Logistiikkalounas

Tornio

19.-20.4. Hankintatoimen johtaminen ja kehittäminen

Rantasipi Airport Congress Center

20.4. Kuljetuspalvelujen ostaminen

Rantasipi Airport Congress Center

25.-26.4. Kategoriajohtaminen

Rantasipi Airport Congress Center

26.4. Hankinnan mittaaminen

Rantasipi Airport Congress Center

27.4. Kuljetusfoorumi: Tilaa vastuu- lain merkitys kuljetussektorille

Pohjola Vakuutus Oy

TOUKOKUU

10.-11.5. Toimittajien johtaminen
Rantasipi Airport Congress Center

17.5. Incoterms – Toimituslausekkeet tutuiksi

Rantasipi Airport Congress Center

17.5. SCM-foorumi: Demand-Supply Balancing

Posti Oy

17.-18.5. Tehokas kilpailuttaminen
Rantasipi Airport Congress Center

18.-19.5. Tuloksellinen neuvottelu – Voima-aseman rakentaminen ja neuvottelutekniikka
Rantasipi Airport Congress Center

23.5. Hankintafoorumi: Hankinnan Best in Class

Vantaa, Tampere ja Oulu

25.5. Sisälogistiikkafoorumi: Fokuksessa yhteistyö: hankinta & sisälogistiikka

TARJOAMME TOIMISTOTILAA JA LOGISTIIKKAPALVELUJA

Niittyvillankuja 3
Koivuhaka
Vantaa

TOIMISTOTILA

- Vuokrattava tila 450 m², vapaana
- Edullinen
- Voidaan vuokrata myös osissa
- Runsaasti vapaata pysäköintitilaa
- Erinomainen sijainti

LOGISTIIKKAPALVELUT

- Vapaana 2000 eurolavapaikkaa
- Hoidamme varastokäsittelyn ja kuljetukset
- Mahdollisuus myös nopeisiin ja joustaviin toimituksiin
- Hyvät lastausmahdollisuudet
- Erinomainen sijainti

Antalikselle on paperitukkukauppana kertynyt vuosikymmenten ajalta koke- musta varastoinnista ja kuljetuksista. Meillä on Suomessa kaksi varastoa, joissa on yhteensä yli 20.000 lavapaikkaa. Logistiikkapalveluillamme on kasvot sekä monia yksilöllistä palvelua ja laadukkaita toimituksia arvostavia asiakkaita. Liity tyytyväisten asiakkaidemme joukkoon!

OTA YHTEYTTÄ

Hannu Virtanen, logistiikkapäällikkö
puh. (09) 348 300
hannu.virtanen@antalis.fi
www.antalis.fi

antalis ^{EM}
Just ask Antalis



PIIRIT

ETELÄ KÄVI **DB SCHENKERILLÄ**

Logistikot saivat miellyttävän tilaisuuden vierailla DB Schenkerin uusissa toimitiloissa Vantaan Viinikkalassa, Tikkurilantiellä. Paikalla oli noin 30 logistiikan ammattilaista.

Saimme kuulla, kuinka ympäristö, turvallisuus ja sujuvat prosessit on huomioitu jo tilojen rakennusvaiheessa ja kuinka nämä

näkökulmat toteutuvat käytännössä.

Isännyyttä hoitivat mallikkaasti muun muassa **Antti Jarva**, **Petri Palo** sekä **Jonna Stenberg**. LOGY Etelä kiittää vierailusta.

Jari Rinne
LOGY Etelä

12.5.2016

Niemi Center, Helsinki

SISÄLOGISTIIKKAPÄIVÄ

Kehitystrendejä – Kilpailukykyä – Kumppanuuksia

Mitä on sisälogistiikka
2020-luvulla?

www.logy.fi/sisalogistiikkapaiva

LOGY



KOLUMNI JOHANNES KOROMA

KIRJOITTAJA ON RASKAAN SARJAN TEOLLISUUSVAIKUTTAJA JA JOURNALISTI

Musta joutsen

IRANIN SODAN aikoihin USA:n puolustusministeri **Donald Rumsfeld** totesi, että maailmassa tapahtuu asioita, jotka tiedämme jokseenkin varmasti, ja asioita, joita emme tiedä, mutta tiedämme, ettemme niitä tiedä. Ja sitten tapahtuu asioita, joista emme tiedä edes sitä, ettemme tiedä niistä mitään. Ne ovat kokonaan käsityskykymme ulkopuolella.

Tällaista ennakoitokykymme ulkopuolella olevaa tapahtumaa kutsutaan mustaksi joutseneksi.

SUOMEN OMA MUSTA joutsen on seitsemättä vuotta jatkuva taantuma. Finanssikriisin aikaan vuonna 2008 sellaista ei pidetty mahdollisena. Ajateltiin, että muutaman vuoden taantumun jälkeen kansantalous toipuisi kasvuun. Uskoa ajatteluun haettiin 1990-luvun lamasta, joka loppui rajuun säästökuuriin, 30 prosentin devalvaatioihin ja Nokian nousuun.

Suomen talouden perusta on romahtanut. Velan lisäksi mikään ei kasva, ei edes inflaatio.

Teollisuustuotanto on enää vain 15 prosenttia bkt:sta. Viennin pudotus on ollut rajumpi kuin koskaan sodan jälkeen. Viennin pitäisi puolitoistakertaistua, jotta julkinen talous saataisiin tasapainoon, mutta viidenneksellä supistunut tuotantokoneisto ei riitä viennin lisäämiseen vuoden 2008 tasolle.

OPPINEET KIISTELEVÄT yhä oikeista toimista. **Keynes** sai edellisen laman aikaan ihmetellä, miten hänen oppinsa hylättiin. Häneen ei luotettu ja velkaelvytyksen kannattajia pidettiin harhaoppisina, halveksivina pehmoilijoina: ”Kansakunta, joka elää yli varojen, ei ole vahva ja itsenäinen”.

Velkaantuneen maan pelättiin menettävän itsemääräämisoikeutensa, eikä aivan aiheetta. Suomea uhattiin lainahanojen sulkemisella ja IMF:n holhouksella. Uhan alla **Esko Aho** ja **Paavo Lipponen** leikkasivat menoja kymmenillä miljardeilla euroilla.

Kahden kansantalouseloppineen, **Jukka Pekkarisen** ja **Juhana Vartiainen**, mielestä Suomen talouspolitiikan pitkä linja on ollut vailla järjen hiventä. Molemmat edustavat keynesiläistä ajattelua ja sosiaalidemokraattista linjaa.

SUOMEN JULKINEN sektori on maailman suurin suhteessa kokonaistuotantoon. Monet kovanlinjan oppineet ovat muut-

taneet mielipiteensä. **Juha Sipilän** hallituksen leikkauspäätöksiä syytetään vääräoppisiksi ja vedotaan Keynesiin ja velkaelvytykseen. Kuitenkin Sipilän säästöesitykset ovat vain puolet Ahon-Lipposen hallitusten tekemistä. Velanoton kannalta raha on nyt liian halpaa.

Pekkarinen ja Vartiainen varoittavat liiasta pehmoilusta. Taloustieteilijät eivät enää pidä velkaelvytyksen pelkoa sivistymättömyytenä. He vetoavat siihen, että perinteiset talouskasvun aggregaatit, työikäisen väestön ja tuottavuuden kasvu, eivät entiseen tapaan pelasta jälkipolvia.



Suomessa mikään ei kasva, ei edes inflaatio.

Julkiset menot on viritetty vastaamaan ennen talouskriisiä vallinnutta talouskasvua. Velan kasvun voisi ohittaa, jos tiedossa olisi talouden korjaava normaali kolmen prosentin vuosikasvu. Suomen Pankin arvio ei ole lähellekään sitä. Kasvuksi arvioidaan keskimäärin 1,5 prosenttia vuodessa seuraavan 25 vuoden ajan.

VÄÄRÄN TOIVEIKKUUDEN sijasta tarvitaan rehellistä analyysia. Tasapainoa ei saavuteta vuosiin ilman merkittäviä teollisia investointeja ja viennin kasvua. Viime lamasta meidät nostivat vuosikymmenien suurimmat innovaatiot: maailmanlaajuinen säätelyn purkaminen, deregulaatio, uusi teknologia ja digitalisaatio. Ne tekivät mahdolliseksi höyrykoneen keksimiseen rinnastettavan tuottavuushyppäyksen.

Mikä on se uusi innovaatio, jonka varassa teollistunut maailma, Suomi muiden mukana, voi tehdä uuden tuottavuushyppyn ja estää hyvinvointivaltiota murenemasta?

Digitalisaation vetovoima on ehtymässä, mutta robotisaatio voisi tarjota ennakkoluulottomille mahdollisuuden. Robottityön tuntihinta on kaikkialla maailmassa sama. Sitä edes kiinalaiset eivät pysty myymään halvemmalla. ■

KATSE TULEVAAN

Näköpiirissä osaavampi sinä

**Ammattitaitosi kehittämiseen
saat apua loppukevään valmennuksistamme:**

Hankinnan valmennukset

- » Hankinnat ja tulokseteko 5.-6.4.
- » Hankintojen taloudellinen ohjaaminen 6.4.
- » Oston sopimukset ja lakiasiat 14.4.
- » Hankintatoimen johtaminen ja kehittäminen 19.-20.4.
- » Kategoriajohtaminen 25.-26.4.
- » Hankinnan mittaaminen 26.4.
- » Toimittajien johtaminen 10.-11.5.
- » Incoterms - toimituslausekkeet tutuiksi 17.5.
- » Tehokas kilpailuttaminen 17.-18.5.
- » Tuloksellinen neuvottelu 18.-19.5.

Toimitusketjun hallinnan valmennukset

- » Toimitusketjun hallinnan ABC 6.-7.4.
- » Kuljetukset kilpailutekijänä 19.4.
- » Kuljetuspalvelujen ostaminen 20.4.



Lisätiedot: www.logy.fi/koulutus

Ilmoittautumiset viimeistään kaksi viikkoa ennen tapahtumaa:

- » www.logy.fi/koulutus
- » yhdistys@logy.fi
- » 044 3367083

Varaamme oikeuden muutoksiin.

LOGY

EUROOPAN JOHTAVA SATAMAOPERAATTORI

