

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta ja kumppaniverkostot

3.2020



ALIHANKINTA

SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND



DATASTA BISNESTÄ

ALIHANKINTA.FI
#ALIHANKINTA

Tampereen Messut

TAPAHTUMAN TEEMAKUMMEINA



ÄLYKÄS TEOLLISUUS
HARRI KULMALA
toimitusjohtaja
DIMECC



TURVALLISUUS
JARNO LIMN  L
kyberturvallisuuden professori
Aalto-yliopisto



TUOTTAVUUS
JUHA PANKAKOSKI
johtaja, teknologiat
Konecranes



AlihankintaHEAT

ALIHANKINTA.FI/HEAT

#AlihankintaHeat



12
Ulkomaan-
kaupan
kuljetukset
on turvattu
Pertti Korhonen



16
Veri kulkee
koronaviruksen
varjossakin

Toyotan Rengaspalvelu

Vanteille valmiiksi asennetut renkaat.

Toyotan rengaspalvelu tarjoaa rengaskokoonpanon toimituspalvelun vastapainotrukkeihin

Nykyään vastapainotrukin renkaanvaihto vaatii koneen pysäyttämisen useiden tuntien ajan, kunnes rengas saadaan asennettua. Asennustyö tehdään usein loppuasiakkaan toimesta, joka sitoo resursseja pois yrityksen ydintoiminnasta. Toyotan rengaspalveluun kuuluu vanteille valmiiksi asennetut renkaat sekä vanhojen renkaiden palautus.

Rengaspalvelun hyödyt



Koneen pysäytysaika lyhenee kymmenesosaan.



Ei tarvitse viedä renkaita erikseen rengasliikkeeseen päälle laittoa varten.



Rengastyöt ja rahti sisältyvät palveluun.



Trukki on pois käytöstä ainoastaan renkaanvaihdon ajan.

Lue lisää ja tilaa palvelu: www.toyota-forklifts.fi/rengaspalvelu

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta ja kumppaniverkostot

3.2020



ESPOO UUDISTI HANKINTATOIMEN

"Tärkeää on ollut lisätä meidän ja toimittajiemme välistä yhteydenpitoa, jotta molemmin puolin tunnemme toimintatavat ja tavoitteet", sanoo Espoon hankintakeskuksen kehittämispäällikkö Veera Lavikkala. s. 24

HYVÄÄ HUOMENTA EUROOPPA.

DACHSER European Logistics



Saavuta tavoitteesi – jokaisena viikonpäivänä. Anna meidän auttaa logistiikkasi parantamisessa. Pohjoismaista Pohjois-Afrikkaan ja Uralilta Atlantille ulottuvan, nopeisiin ja joustaviin kuljetuksiin erikoistuneen kuljetusverkostomme avulla se onnistuu. Luotettavasti. Tehokkaasti. Päivittäin.



16

VEREN TIE

Koronavirus
pisti Veripalvelun
kuljetusverkoston
osittain uusiksi.

© SPRN VERIPALVELU / UZI VARON



26

Julkisten hankintojen autuus ja vaikeus.



34

Logistiikka ja tavaravirrat ovat nyt kovassa testissä.

© SHUTTERSTOCK

- 7 **Markku Henttisen** pääkirjoitus:
Hankinnat avainasemassa
- 8 Lyhyesti
- 11 Muutama nopea
- 12 **Pertti Korhonen**
"Tuonti ja vienti on turvattu pandemiassa"
- 16 Veri kulkee koronaviruksen varjossakin
- 22 Data: Kriisin ensioireet
- 24 Julkiset hankinnat – 35 miljardin
euron kysymys
- 26 Koko pakka uusiksi
- 31 "Hyvä veli -verkostot jylläävät
julkisissa hankinnoissa"
- 33 Hankinnoilla alueellista elinvoimaa
- 35 Korona asetti logistiikan ja toimitusketjut
painetestiin
- 38 Tutkimus: Konfliktit palasivat merenkulkuun
- 41 **Minna Porasmaan** kolumni
Lisää (todellista) sisäistä integraatiota, kiitos!
- 42 LOGY ry
- 44 Täsmälliset sopimukset suojaavat ostajaa
- 46 Paul Salmisen muistokirjoitus
- 47 Uudet jäsenet



KAIKKI RATKAISUT SISÄ- LOGISTIIKKAAN YHDESTÄ PAIKASTA **SUUNNITTELUSTA TOTEUTUKSEEN**

Tehokkaasti toimiva sisälogistiikka vaatii ratkaisuja, jotka ovat mitoitettu saumattomasti yhteen. Wihurin Teknisen Kaupan W360° intralogistics -palvelun avulla saat sisälogistiikkaan kattavan paketin suunnittelusta toteutukseen.

Kokonaisuuteen kuuluvat muun muassa Lindén trukki- ja AGV-ratkaisut, Modulan varastoautomaatit, varastokalusteet sekä Wihurin asiantunteva suunnittelu.



Monipuoliset ratkaisut sisälogistiikkaan
saat meiltä, **ota yhteyttä!**

w360.fi • 040 136 6179 • w360@wihuri.fi

Linde Material Handling

Linde

Hankinnat avainasemassa

KORONAKRIISI on nostanut yhteiskunnassamme esille kiinnostavia ilmiöitä. Eri tahot ja etujärjestöt ovat korostaneet yritysten tarvetta saada tukea yhteiskunnalta näin kriisiaikana. Valtiovallan päätösten myötä tukea onkin nyt jaettu Business Finlandin kautta jopa erittäin hyvin kannattaville ja vakavaraisille yrityksille, jotka eivät koronasta juuri edes ole kärsineet. Mutta ei se ole hölmö, joka pyytää, vaan se, joka maksaa.

VAAN ONKO TODELLAKIN NIIN, että silloin kun yritystoiminnassa syntyy voittoa, tämä hyvä kuuluu omistajien taskuihin? Kun taas silloin, jos liiketoiminnan riskit toteutuvat, nämä tappiot kuuluvatkin veronmaksajien maksettavaksi? Vai pitäisikö tällainen yhteiskunnan kriisituki olla pikemminkin sidoksissa tuettavan organisaation maksamaan verokertymään? Tai olisiko jopa parempi kohdistaa tukea suoraan kriisistä kärsineiden ihmisten auttamiseen, mikä taas tukisi kotimarkkinoita? Tukea toki pitää kohdistaa yrityksille, joiden elinkeinotoiminta on estetty yhteiskunnan päätöksillä.

HUOLTOVARMUUSKESKUKSEN kompurointi suojavaarustehankinnoissa ei ole jäänyt keneltäkään huomaamatta. Tilanne oli varmasti erittäin vaikea ja paineet suuret – suojavaarusteiden hankinnoissa oli todellakin kysymys elämästä ja kuolemasta. Tapaus konkretisoi erittäin hyvin hankinta-ammattilaisten haasteet, jotka eivät tulevaisuudessa suinkaan vähene. On todellakin suuri merkitys sillä, mitä, milloin, keneltä ja millä ehdoin hankitaan sekä miten laatu varmistetaan.

Koronakriisi onkin nostanut hankintojen ja logistiikan osaamisen keskiöön. Organisaatioiden ylimmän

johdon on viimeistään nyt syytä herätä ymmärtämään, että hankinnat ovat muutakin kuin kustannusten minimointia.

On myös mahdollista, että pitkään peräänkuulutettu ns. low cost country sourcing -malli on tulossa elinkaarensa päätökseen. Olisiko nyt oikea aika vetää hieman kotiinpäin? Löytyisikö luotettava toimittaja lähempää ja mieluiten jopa kotimaasta?

MYÖS LOGY on joutunut kohtaamaan koronan vaikutukset toiminnassaan. Kokoontumiskielto estää perinteisen tapahtumatoinnin, julkaisutoiminnan tulot ovat romahtaneet ja koulutustenkin osalta on jouduttu peruutuksiin. Olemme siirtyneet nyt sähköiseen toimintatapaan, ja onneksi webinaarit ja etäkoulutukset palvelevat hyvin jäsentemme ja asiakkaidemme tarpeita. Palvelemme LOGYn jäsenkuntaa ja asiakkaitamme parhaamme mukaan huolimatta koko henkilökuntaa koskevista, asteittain toteutettavista lomautuksista. Valitettavasti valtiovallan linjauksen mukaisesti tukea ja ”kehittämisrahaa” voivat Business Finlandin kautta saada vain yritykset – eivät yhdistykset kuten LOGY.

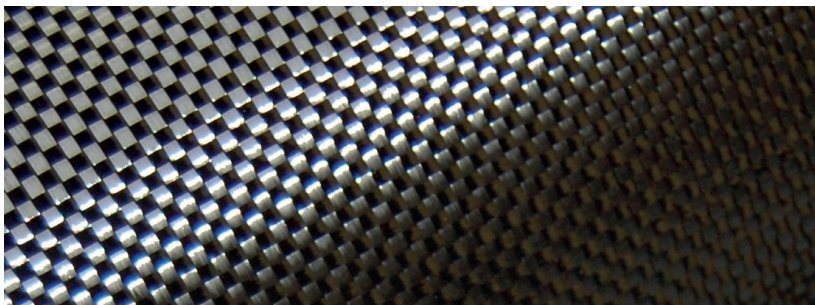
PS. Nyt jos koskaan on yritysten ja julkisen sektorin organisaatioiden aika trimmata hankinnat ja toimitusketjut kuntoon. Lanseerasimme tätä tarkoitusta varten uuden version LOGY Best in Class Hankinta -työkalusta ja kokonaan uuden LOGY Best in Class Toimitusketju -palvelun! Nostetaan yhdessä suomalainen hankinta- ja logistiikkaosaaminen maailman parhaaksi!

MILLAISILLA TYÖKALUILLA VASTATAAN KORONAKRIISIN HAASTEISIIN? S.11



MARKKU HENTTINEN

Osto&Logistiikka-lehden päätoimittaja ja LOGY ry:n toimitusjohtaja.



Stora Enso kehitti sellusta hiilikuitua

STORA ENSO on kehittänyt hiilikuitujen valmistusteknologian. Stora Enson Uimaharjun tehtaan liukoselusta ja Sunilan tehtaan ligniinistä aletaan valmistaa puupohjaista hiilikuitua. Jatkokehitys tapahtuu Saksassa koetehtaalla.

Suomalaisen biotalouden uusin innovaatio voi avata isot markkinat materiaalille, jonka kysyntä maailmalla on kasvussa.

Hiilikuitujen kysynnän maailmalla arvioidaan kasvavan 10 prosentin vuosivauhtia. Lujaa hiilikuitua sopii moniin teollisiin sovelluksiin. Logistiikassa sitä käytetään ajoneuvoissa, lentokoneissa, purjeverneissa ja satelliiteissa.

Tällä hetkellä hiilikuitu valmistetaan öljypohjaisesta polyakryylinitriilistä (PAN).

Stora Enso ja Gordenka aikovat kehittää hiilikuitumateriaaliaan muun muassa tuulivoimaloiden roottorien siipien valmistukseen. Tuulivoimateollisuus käyttää tällä hetkellä 20 prosenttia koko maailman hiilikuitutuotannosta.

Gordenkan Saksan koelaitoksen valmistusprosessissa kehruliuos valmistetaan jalostamalla selluloosa viskoosiksi ja sekoittamalla se yhteen ligniinin kanssa. Syntynyt liuos kehrätään esiasetekuiduksi, joka muutetaan hiilikuiduksi lämmön avulla. ■

Metsä Groupille isot hankinnat Suomesta

METSÄ GROUP aloitti 2019 keväällä hankesuunnittelun noin kahden miljardin euron investoinneista, joihin sisältyvät Rauman saha, Kemin biotuotetehdas ja Ruotsin Husumin sellutehtaan uusinnan ensivaihe.

Metsä Groupiin kuuluvan Metsä Fibren päälaitehankinnat Rauman uudelle sahalle ja Kemiin suunnitellulle biotuotetehtaalle ovat yhteensä 500 miljoonaa euroa. Niiden kotimaisuusaste on peräti 70 prosenttia.

Tuotanto maailman moderneimmalla noin 200 miljoonaa euroa maksavalla Rauman sahalla käynnistyy vuoden 2022 kolmannella neljänneksellä, joskin koronavirusepidemia saattaa vaikuttaa aikatauluihin.

Sahan vuosituotanto on noin 750 000 kuutiota mätönsahatavaraa. Esimerkiksi konenäön ja tekoölyn hyödyntäminen sahaprosessin eri vaiheissa on merkittävä uudistus. Vastaavaa teknologiaa ei ole muualla käytössä.

Saha työllistää noin 100 henkilöä ja koko arvoketjussa noin 500 henkilöä. Sahan rakennusvaiheen työllisyysvaikutus on noin 1 500 henkilötyövuotta. Vuotuinen tukin käyttö sahalla on noin 1,5 miljoonaa kuutiota. Tuotanto myydään pääasiassa Eurooppaan ja Aasiaan. ■



Tilastotietoa:

Vaken salkussa 11 biojalostamohanketta

KAKSI VUOTTA TOIMINEEN Valtion kehitysyhtiö Vaken ilmastorahaston investointiaihioiden joukossa on peräti 11 uutta biojalostamohanketta.

Joukossa on yliopistojen tutkimuksiin perustuvia hankkeita ja myös nuorten kasvuhakuisten yritysten omia liikeideoita.

Hankkeiden raaka-ainepohja on hyvin laaja. Useissa niistä kyse olisi teollisuuden erilaisten tuotesivuvirtojen hyödyntämisessä ja niiden jalostusarvon nostamisessa.

Vaken ilmastorahastossa on erilaisia hankeaihiota 150. Biojalostamoiden ohella mukana on myös hiilensidontaa, talteenottoa ja varastointia edistäviä hankkeita.

Koronakriisin jälkeisessä talouselvytyksessä EU:n mukaan avainaloja ovat kestävä kehitys ja energiassektori. Siksi Suomikin on panostamassa jatkossa yhä enemmän alan innovaatioiden kaupallistamiseen. ■

1 734 KM

Vuonna 2019 tehtiin uusia päällystetöitä 1 734 kilometriä, mikä on tilastointihistorian pienin päällystetöiden määrä. Vuonna 2020 päällysteitä uusitaan noin 4 000 kilometriä.

LÄHTEET: TILASTOKESKUS JA VAYLA



Nesteelle terminaali Rotterdamiin

NESTE ON OSTANUT Hollannista Count Terminal Rotterdam B.V:n ja sitä tukevat yritykset. Count Terminal Rotterdam kuuluu Peter Goedvolkin First Dutch -sijoitusyhtiön Count Companies BV -konserniin.

Nesteellä on ennestään Rotterdamissa iso, miljoona tonnia vuodessa uusiutuvia polttoneiteitä valmistava jalostamo. Nyt se saa rinnalleen yhtiön oman terminaalin.

Rotterdamin satama-alueen terminaaliassa jalostetaan ja sekoitetaan uusiutuvia jäte- ja tähdepohjaisia raaka-aineita. Count Terminal Rotterdam on ensimmäinen Nesteen oma terminaali, jonne kootaan uusiutuvia raaka-aineita. Sen avulla yhtiö pystyy kehittämään raaka-ainelogistiikkaansa ja parantamaan kilpailukykyä uusiutuvien jätteiden ja tähteiden raaka-ainemarkkinoilla. ■

osto&logistiikka

Alan ajankohtaiset uutiset
helposti joka arkipäivä

ostologistiikka.fi

Mainostaja – kysy
ilmoitustilaa lehdessä
ja verkkomediassamme
ilmoitukset@logy.fi.



Matkailulle koronasta hurja takaisku

MATKAILU saa koronasta hurjan takaiskun. Mikäli sen elpyminen alkaa syyskuussa, alan kysyntä supistuu tänä vuonna 60 prosenttia eli noin 9,8 miljardia euroa. Jos elpyminen siirtyy joulukuulle, kysyntä supistuu 70 prosenttia eli 10,9 miljardia euroa.

Arvioiden keskeisenä mittarina on matkailukysynnän eli matkailijoiden rahankäytön kehitys.

Suomalaisten ja ulkomaisten

matkailijoiden Suomessa käyttämä rahan määrä eli matkailukysyntä oli vuonna 2019 arviolta 16,1 miljardia euroa. Siksi kestäisi ainakin vuoteen 2022 ennen kuin kysyntä palautuu viime vuoden lukuihin.

Työ- ja elinkeinoministeriö on virkatyönä laatinut matkailukysyntää kuvaavat arviot Visit Finlandin, Tilastokeskuksen ja Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry:n kanssa. ■

Korona ei purrut alkuvuonna VR Transpointiin

VR TRANSPONTIN rautatiekuljetukset laskivat vuoden ensimmäisellä kvartaalilla 2,8 prosenttia 8,8 (9,1) miljoonaan tonniin. Etenkin alkuvuoden laajat työmarkkinahäiriöt näkyivät luvuissa.

Sen sijaan koronakriisillä ei ollut juurikaan vaikutusta sen kuljetuksiin. VR Transpointin maantiepuo-

len volyymit pysyivät viime vuoden lukemissa ja olivat 1,2 miljoonaa tonnia.

VR Transpoint on saanut Finnlogin kaikki 300 vaunua käyttöönsä, ja ne tulevat kaupalliseen liikenteeseen toukokuun aikana. Yhtiön mukaan myös Aasiaan suuntautuvat junakuljetukset ovat piristyneet.

Tavarajunaliikenteen sähkövedon osuus on noin 80 prosenttia, ja sen osuus on kasvanut viime vuodesta 1,75 prosenttia. VR Transpointin tavoitteena on kasvattaa sähköllä kulkevien junien osuus 90 prosenttiin seuraavien 5–10 vuoden aikana. Se vaatii kuitenkin rataverkon sähköistämisen jatkamista. ■



© VTT

Maintpartner asentaa Bioruukin laitteistot

VTT:n prosessikemian pilotointialustalla kehitetään biomassa- ja kierrätysaineiden valmistusprosesseja.

Maintpartner asentaa VTT Bioruukki -pilotointikeskuksen Prosessikemian pilotointialustan laitteistot. Caverion-omisteinen Maintpartner sopi asennuksista VTT:n kanssa. Sopimuksen arvo on 1,6 miljoonaa euroa.

VTT:n Espoon Prosessikemian pilotointialustan tavoitteena on kehittää koetehdasmittakaavassa biomas- ja kierrätysraaka-aineista tehtyjen materiaalien ja kemikaalien valmistusprosesseja. ■

Posti vaihtoi Transvalin vetäjää

POSTI on vaihtanut ostamansa sisälogistiikan ulkoistuksiin erikoistuneen Transvalin johtajaa. **Harri Kämpän**, 55, tilalle liiketoimintaryhmän väliaikaiseksi vetäjäksi on nimitetty 1.5. alkaen Transvalin henkilöstöratkaisut-liiketoimintaryhmästä vastannut **Sakari Kiiskinen**, 46.

Kiiskisestä tulee samalla Posti Groupin johtoryhmän jäsen. Hän on toiminut Transvalissa useissa eri johtotehtävissä yli kymmenen vuoden ajan ja varatoimitusjohtajana vuodesta 2017.

Posti osti sisälogistiikan ulkoistamisen markkinajohtajan Transvalin tammikuussa 2019. Harri Kämpä oli keskeisessä asemassa kaupan solmimisessa. ■



Millaisilla työkaluilla vastataan koronakriisin haasteisiin?

Kriisiaika korostaa hankintojen ja toimitusketjujen suurta merkitystä. Millaisia uusia haasteita ne kohtaavat, LOGYn palvelupäällikkö Hanna van der Steen?

Covid-19-kriisin kansantaloudellisissa jälkimainingeissa yritysten on entistä tärkeämpää toimia mahdollisimman kilpailukykyisellä tavalla. Tähän mennessä parhaaksi havaittu tapa toimia toimitusketjussa toimittajilta aina asiakkaille saakka, ei välttämättä olekaan enää jatkossa järkevä. Kun yritys pohtii jatkosiirtojaan, se hyötyy toimitusketjunsä vahvuksien ja heikkouksien analysoimisesta.

LOGY Best in Class Toimitusketju -palvelun avulla yritys löytää ja priorisoi kehitystoimenpiteet, joiden avulla voidaan saavuttaa erinomainen ja kilpailuetua tuottava toimitusketju. Palvelu sopii myös Business Finlandin toimitusketjun kehittämistä varten myönnetyn kriisirahoituksen alkutoimenpiteeksi.

Toisaalta kriisiaika on aiheuttanut haasteita myös hankinnan johtamiselle. Kevyempi työkalumme, LOGY Best in Class Hankinta, antaa hankintajohtajille arvokasta tietoa oman organisaation hankintajohtamisen tilasta, myös verrattuna muihin yrityksiin.

Millaiseen käyttöön LOGY Best in Class Toimitusketju -palvelu soveltuu parhaiten?

Se sopii erityisesti kauppaa harjoittaville yrityksille sekä tuotantoyrityksille, jotka työllistävät yli 50 henkeä. Palvelu on tehokas työkalu yrityksen toimitusketjun hallinnan nykytilan analysointiin.

Yritys pääsee sparraamaan tuloksia myös ulkopuolisen konsultin kanssa. Palveluun kuuluu sertifikaatti.

Entä LOGY Best in Class Hankinta -työkalu?

Hankintatyökalumme on tarkoitettu yrityksille ja yhteisöille, joiden hankintatoimea tahdotaan kehittää ammattimaisesti. Se sopii sekä yksityisen että julkisen sektorin toimijoille. Samasta organisaatiosta voi olla rajoittamaton määrä vastaajia, ja yritys voi kohdistaa vastaukset erikseen epäsuorille ja suorille hankinnoille tai tehdä analyysin rinnakkain useamman yksikön osalta.

LOGY Best in Class Hankinta on kevyt ja edullinen työkalu, joka antaa kunnianhimoiselle hankintajohtajalle ”kättä pidempää” kehitystoimenpiteiden suunnittelua varten. Tästäkin palvelusta yritys saa analyysin rinnalla myös sertifikaatin. ■

Pertti Korhosen johtama Traffic Management Finland kehittää Suomen liikenteen palvelumarkkinoita. Korhosen mukaan Suomi on onnistunut turvaamaan koronapandemiassa elintärkeitä ulkomaankaupan kuljetuksensa.

TEKSTI **ESKO LUKKARI** KUVAT **MIKAEL AHLFORS / KEKSI JA TEEMU KUUSIMURTO**

Traffic Management Finland (TMF) on avainasemassa logistiikan sujumisessa. Sen tehtävänä on liikenteen ohjauksen ja turvallisuuden varmistaminen maalla, merellä ja ilmassa sekä liikenteen ekosysteemin ja palvelumarkkinoiden kehittäminen.

”Kriisissä vain lentorahdin puolella on jouduttu joihinkin uudelleenreitityksiin. Lentorahtina kuljetettavien tavaroiden arvohan on 10 prosenttia vientimme arvosta”, **Pertti Korhonen** sanoo.

Meri- ja rekkakuljetukset ovat hänen mukaansa toimineet mallikkaasti, vaikka ajoittaista konttipulaa onkin ilmennyt.

Pandemia on korostanut logistiikan merkitystä. Jos ruoka, lääkkeet ja energia eivät liiku, maa on hetkessä pois raiteiltaan.

Tuhannen hengen yhtiötä johtavalla Korhosella on vahva teollisuustausta Nokialta ja sen globaalin logistiikkaverkon

kehittämisestä. Hän on ollut myös toimitusjohtajana teknologiayhtiö Outotecissa.

Korhonen on Business Finlandin johtokunnan puheenjohtaja. BF on nyrkki yritysten kansainvälistämiseen. Se rahoittaa myös tutkimusta ja innovaatioita yrityksissä ja tutkimusorganisaatioissa.

BF sai hiljattain 700 miljoonan euron avustusvaltuutuksen korotuksen. Raha on tarkoitettu uusien liiketoimintojen kehittämiseen ja yritysten kehittämishankkeiden tukemiseen pandemian aikana.

”Viikossa tukihakemuksia Business Finlandille on tullut saman verran kuin normaalisti vuodessa. Se kertoo yritysten tilanteesta”, Korhonen sanoo.

KATSE LOGISTIikkAKUSTANNUKSIIN

TMF:ssä asioita katsotaan jo pandemian yli. Pandemian on arveltu voivan muuttaa jopa globaaleja materiaalivirtoja ja vaikuttaa esimerkiksi teollisuuden komponentti- ja järjestelmähankintoihin.

”Voi olla, että esimerkiksi hankintojen ulkoistamista ja tuotannon hiilidioksid-



A full-page portrait of Pertti Korhonen, a middle-aged man with glasses, wearing a dark blue suit, light blue shirt, and patterned tie. He is standing outdoors with a blurred background of greenery and a building. The text is overlaid on the right side of the image.

KUKA?

PERTTI KORHONEN

- Traffic Management Finland Oy:n toimitusjohtaja 9.3.2020. Toimi Traffic Management Finlandin hallituksen puheenjohtajana vuonna 2019 sekä väliaikaisena toimitusjohtajana 27.8.2019 alkaen.
- Aiemmin: Outotecin toimitusjohtajana 2010-2016, Elektrobitin toimitusjohtajana ja Nokian palveluksessa.

**PANDEMIAN ON
ARVELTU VOIVAN
MUUTTA JOPA
GLOBAALEJA
MATERIAALIVIRTOJA.**



”Olemme vasta kehityksen alussa”,
Traffic Management Finland Oy:n
toimitusjohtaja Pertti Korhonen sanoo.

Suomen tavara-
viennistä 90
prosenttia ja tuon-
nista 80 prosenttia
kulkee meritse.

90%

- päästöjen ulkoistamista harkitaan uudelleen”, hän sanoo.

Suomen tavaraviennistä 90 prosenttia ja tuonnista 80 prosenttia kulkee meritse. Suomessa toimivan vienniteollisuuden logistiikkakustannukset ovat nousseet viime vuosina. Turun yliopiston tutkimuksen mukaan – otos yli 1000 yritystä – niiden osuus yritysten liikevaihdosta oli vuosi sitten jo 14 prosenttia ja bkt:sta 12 prosenttia.

Kaikki tunnustavat, että logistiikkakustannusten nousu on pysäytettävä.

Korhosen mukaan nopein keino olisi koko logistiikkaketjun läpimenoaikojen lyhentäminen.

”Digitalisoimalla ketjua ja varmistamalla, että satamiin tulevat laivat, tavaraa niille kuljettavat rekat ja junat eivät joudu odottelemaan turhaan toisiaan, voidaan kustannuksia laskea”, hän sanoo.

Reaaliaikaisen tiedon jakamisella ja koko logistiikkaketjun ohjauksen te-

hostamisella hän uskoo saatavan jopa 5–20 prosentin laskun logistiikkakustannuksiin.

DIGITAALISUUDESTA TEHOJA

Liikenne- ja viestintäministeriö on antanut TMF:lle tehtäväksi vahvistaa digitaalisen tietöalustan, Digitrafficin, hyödyntämistä myös logistiikkaketjussa. Digitrafficissa on jo tarjolla paljon ajantasaista liikennetietoa tieverkolta, rautatieliikenteestä ja meriliikenteestä. Liikennetiedot ovat avointa dataa, jota jaetaan avointen rajapintojen kautta.

”Digitraffic on liikennetiedon markkinapaikka. Vuonna 2019 yritykset ja eri toimijat tekivät siinä jo keskimäärin 14 miljoonaa rajapintakutsua päivässä”, Korhonen sanoo.

Älykäs liikenteenohjaus perustuu hänen mukaansa pitkälti liikenteen reaaliaikaiseen tilannekuvaan, ja tietoon nojaavilla palveluilla voidaan yhdistää erilaisia liikennemuotoja matka- ja logistiikkaketjuiksi.

”Uskon, että olemme vasta kehityksen alussa ja haluamme luoda kumppanuuksia liikenteen ekosysteemin toimijoiden kanssa. Kannustamme esimerkiksi liikenneoperaattoreita, kuten MaaS Global, Matkahuolto, HS ja muita mukaan jakamaan tietoaan. Se hyödyttää kaikkia”, hän sanoo. ■



GENIUS LOGISTICS

Täyden palvelun logistiikkatalo – Luotettavin kumppanisi

Tarjoamamme ratkaisut perustuvat asiakkaan kanssa yhdessä laadittuun palvelusuunnitelmaan. Olemme aidosti läsnä asiakkaan liiketoimintojen kuljettamisessa, kumppanina.



Kuljetuspalvelut

- » Täsmälliset kuljetusratkaisut
- » Kuljetusten tukipalvelut



Terminaali- ja varastointipalvelut

- » Lyhyt- ja pitkäaikainen varastointi
- » Tehokkaat terminaalipalvelut



Henkilöstövuokraus

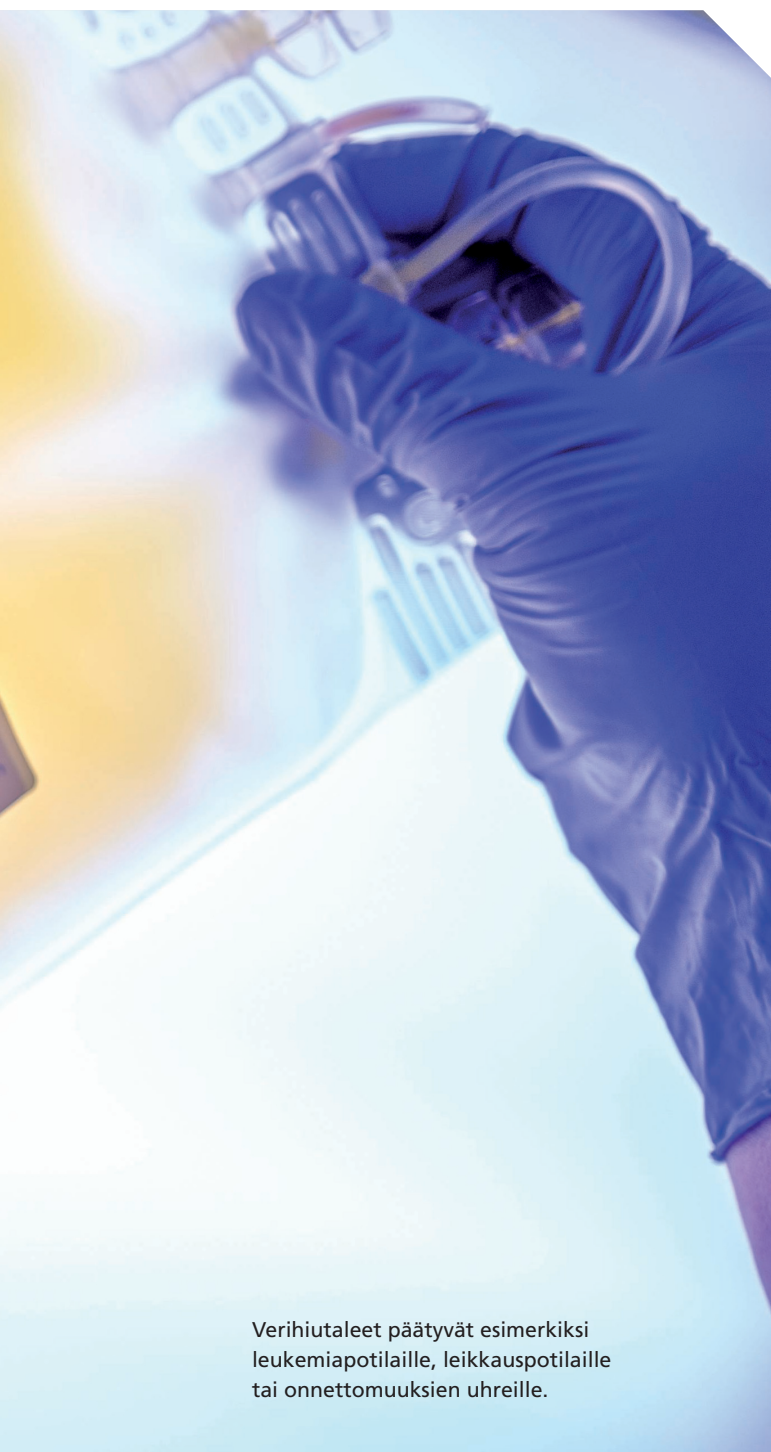
- » Koulutetut tekijät kuljetus- ja logistiikka-alalle
- » Lyhyeen tai pidempäänkin vuokrasuhteeseen

Veri kulkee koronaviruksen varjossakin

TEKSTI JUHO PAAVOLA KUVAT SPR:N VERIPALVELU



© SPR:N VERIPALVELU / JARI HÄRKÖNEN



Verihiutaleet päätyvät esimerkiksi leukemiapotilaille, leikkauspotilaille tai onnettomuuksien uhreille.

Koronaviruksen aiheuttama poikkeustila pisti Suomen Punaisen Ristin Veripalvelun kuljetusverkoston osittain uusiksi. Poikkeustilassakin verivalmisteet kulkevat ympäri maata, mutta uudet reitit vaativat kekseliästä kuljetusten suunnittelua ja tavallista enemmän rahaa.

Huhtikuun puolivälissä Helsingin Kivihaassa toimivaan Punaisen Ristin Veripalveluun tuli yhteydenotto noin 500 kilometrin päästä. Kainuun keskussairaalassa Kajaanissa tarvittiin akuutisti verta.

Sinänsä yhteydenotto ei ollut tavaton. Vuodesta 1948 toimineessa Veripalvelussa on totuttu toimittamaan verta niin hitaasti kuin nopeastikin. Maaliskuun puolivälissä Suomen pysäyttänyt koronaepidemia oli kuitenkin aiheuttanut sen, että etenkin nopeista kuljetuksista oli tullut entistä hankalampia.

”Tavallisesti lähettäisimme veren seuraavalla lentokoneella Kajaaniin, mistä se olisi lentokentältä nopeasti kuljetettavissa sairaalaan”, Veripalvelun Logistiikka- ja kiinteistöasiantuntija **Markku Ryhänen** kertoo.

Kun Suomen hallitus julisti maahan poikkeustilan 16. maaliskuuta, ihmisten oli vältettävä liikkumista. Niin lento- kuin bussiyhtiötkin supistivat toimintansa minimiin. Lentoliikenteeseen jäivät lähinnä maan sisäistä huoltovarmuutta palvelevat reitit, joita Veripalvelukin hyödyntää.

”Kajaanin lentoa ei enää ollut, ja seuraavaksi lähin kaupunki olisi ollut Oulu. Koska Oulun kone oli kuitenkin jo ehtinyt lähteä, piti veri laittaa lentokoneella Rovaniemelle, mistä se kuljetettiin autolla 340 kilometrin päähän Kajaaniin.”



Vuonna 2019 verenluovutuksia tehtiin 201 000.

- Esimerkki tiivistää Veripalvelun toiminnan poikkeustilan aikana. Verta kulkee tarpeeksi ja ajoissa kaikkialle minne ennenkin, mutta veren matka on mutkikkaampi ja kalliimpi kuin tavallisesti.

VERELLÄ VUOROKAUSI AIKAA

Logistiikan näkökulmasta veri on tuote, jonka reitti tarvitsee sujuvuutta ja luotettavuutta. Veren kuljetusaika saa olla enintään 24 tuntia.

”Se merkitsee koko sitä aikaa, joka kuluu siihen, kun veri otetaan luovuttajalta, kuljetetaan meille Helsinkiin ja prosessoidaan.”

Verensiirtojen alkutaipaleella veri käytettiin sellaisenaan. Jo vuosikymmeniä luovutettu veri on käsitelty. Siitä erotellaan tuotannossa punasolut, verihiutaleet ja plasma, joista tehdyille valmisteille on sairaaloissa omat käyttökohteensa.

”Varsinaisia verivalmisteita ovat punasolut ja verihiutaleet. Veripalvelu valmistaa ne tuotantolaitoksessaan ja toimittaa valmisteet sairaaloille tilausten ja tarpeen mukaisesti. Verestä erotellun plasman Veripalvelu pakastaa ja

toimittaa plasmalääketehtäseen, jossa siitä valmistetaan lääkkeitä”, Veripalvelun viestintä- ja henkilöstöjohtaja **Willy Toiviainen** kertoo.

Luovutuksen yhteydessä veri tutkitaan sairauksien varalta. Veren luovuttamiseen tai verivalmisteiden käyttöön koronavirus ei ole vaikuttanut, mutta luovutustapahtumat on pitänyt järjestää aiempaa tarkemman protokollan mukaan. Toiviainen kiittelee verenluovuttajien halua auttaa potilaita poikkeusoloissakin.

”Jonkin verran olemme joutuneet peruuttamaan tilaisuuksia, varsinkin yrityksissä, mutta toistaiseksi olemme pystyneet järjestämään riittävästi luovutustilaisuuksia veren tarpeeseen nähden. Monet ovat etätöissä, mutta

toisaalta monilla voi myös olla tavallista helpompaa järjestää aikaa verenluovutukseen”, Toiviainen sanoo.

Verta tarvitaan myös poikkeusaikana. Tilannetta on helpottanut se, että tavanomaisen noin 800 yksikön sijaan kysyntä on pysytellyt noin 700 yksikön tuntumassa.

”Pandemiatilanteissa verivalmisteiden käyttö vähenee sairaaloissa, kun kiireettömiä leikkauksia siirretään ja voimavarat keskitetään epidemian hallintaan. Jos tarve lisääntyy, aktivoimme ennakoivasti verenluovuttajia, jotta tilanne ei pääse hälyttäväksi”, Toiviainen linjaa.

BUSSIREITIT KATOSIVAT YHDESSÄ YÖSSÄ

Verta kerätään koko maassa sekä Veripalvelun omissa toimipisteissä että kiertävissä yksiköissä. Tavallisesti suurin osa luovuttajanäytteistä ja osa verestä kulkee jatkokäsittelyyn ja Kivihaan tuotantolaitokselle linja-autoliikenteen henkilövuoroilla. Veri ja luovuttajanäytteet pakataan säilytyslaatikoihin, jotka pitävät lämpötilan optimaalisessa 18–23 celsiusasteessa.



Verestä erotellaan tuotannossa punasolut, verihiutaleet ja plasma.



Verivalmisteet pakataan kuljetuslaatikoihin oikeaan lämpötilaan ja kuljetetaan sairaaloille.

Veripalvelu

- Suomen Punaisen Ristin Veripalvelu aloitti toimintansa vuonna 1948 ja kiertävät luovutus-pisteet 1954. Partiolaiset aloittivat Suomessa 1930-luvulla verenluovutuksen. Sodan aikana verihuollosta vastasi Puolustusvoimat.
- Ensimmäisenä toimintavuotenaan Veripalvelussa tehtiin 14 667 verenluovutusta. Vuonna 2019 verenluovutuksia tehtiin 201 000.
- Vuonna 2019 verta luovutti 114 000 ihmistä 10 kiinteässä toimipisteessä ja 1 100 verenluovutus-tilaisuudessa. Erilaisia verivalmisteita annettiin 40 000 potilaalle ensiapuna tai sairauden hoi-toon.
- Pääkonttoriaan ja tuotantokeskustaan Helsingin Kivihaassa pitävällä Veripalvelulla on 10 kiinteää toimipaikkaa sekä liikkuvat yksiköt, jotka kiertävät keräämässä verta työpaikoilla, oppilaitok-sissa ja haja-asutusalueilla.
- Vuonna 2019 veripalvelun liikevaihto oli noin 59 miljoonaa euroa. Suurimmat asiakkaat ovat sairaanhoitopiirien yliopistosairaalat ja keskus-sairaalat.

Veren tie



1

Verenluovutus

Sopivat verenluovuttajat valitaan ja veri luovutetaan Veripalvelun toimipisteessä (Helsinki, Kuopio, Tampere, Turku, Jyväskylä, Lahti, Espoo, Seinäjoki ja Oulu) tai Veripalvelun kiertävissä luovutuksissa.

Verta kerätään noin 0,5 l / luovuttaja.

2

Veren kuljetus

Veri kuljetetaan Postilla, linja-autolla tai lentokoneella Helsingin Kivihakaan.

3

Tarkastus

Veri tutkitaan tartuntatautien varalta laboratorio-testeillä.

4

Tuotanto

Veri prosessoidaan ja erotellaan plasmaksi, punasoluiksi ja verihiutaleiksi. Aikaa tähän saa kulua luovutuksesta enintään 24 tuntia.

- **Punasolut:** Valkosolut poistetaan. Punasoluvalmisteet jatkokäsitellään ja varastoidaan tai kuljetetaan suoraan sairaalaan.
 - **Verihiutaleet:** Verihiutaleet yhdistetään ja valkosolut poistetaan. Verihiutalevalmisteet varastoidaan Veripalvelussa tai kuljetetaan suoraan sairaalaan.
 - **Plasma:** Pakastus ja kuljetus lääketehdalle > plasmalääkevalmisteet toimitetaan lääketukujen kautta sairaaloihin.
- Veripalvelun omat välivarastot: Kuopio, Oulu, Tampere.



5

Kuljetus

Verivalmisteet kuljetetaan sairaaloihin.

6

Tutkimukset

Sopiva veri-potilas-pari etsitään sairaalassa sopivuustutkimuksilla.

7

Verensiirto

Verivalmisteita annetaan potilaalle esimerkiksi tapaturman aiheuttamassa tai suunnitellussa leikkauksessa tai osana sairauden hoitoa.



Verta ja verivalmisteita kuljetetaan tarvittaessa myös lentokuljetuksina.



Punasolut ovat sairaaloiden eniten käyttämä verivalmiste. Punasoluja annetaan muun muassa leikkauspotilaille ja onnettomuuksissa loukkaantuneille.

► ”Eri tilanteet vaativat nopeudeltaan erilaisia kuljetusmuotoja. Pääasiassa verivalmisteet kulkevat kuitenkin Postin kuljettamana ja Matkahuollon busseilla. Kuljetuksen on oltava riittävän nopeaa mutta kustannustasoltaan edullista”, Ryhänen sanoo.

Poikkeustila pisti Veripalvelun logistiikkaa uusiksi. Suurin osa Helsingin ja jopa suurten asiakaskaupunkien, kuten Tampereen, Lahden ja Turun välisestä bussiliikenteestä lakkasi, pienemmistä kaupungeista puhumattaakaan. Samalla katosivat lentoreitit.

Mutta ei hätää, tuumattiin Veripalvelussa. Pandemiasuunnitelma oli valmiina toteutettavaksi. Kun kyse on elintärkeästä verestä, poikkeustilat on mietittävä ennakolta.

”Käytännön kokemusta olimme saaneet jo Islannin tuhkapilven aikana, jolloin lentokuljetuksia ei voitu tehdä lainkaan. Aiemminkin olemme käyttäneet useita kuljetuspalveluita, sillä emme voi olla yhden kortin varassa”, Ryhänen sanoo.

Matkahuollon ohessa toinen Veripalvelun pääkuljettaja on Posti, jonka kuljetuksiin poikkeustila ei ole vaikuttanut.

TULEVAISUUS, KUN YHTEISKUNTAA TAAS AVATAAN

Jos koronaviruksesta pitää etsiä jotakin hyvää, se ei tullut yhdessä yössä.

”Kyllä me sen tiesimme, että se tulee. Siitä huolimatta saattoi olla pieni

yllätys, kuinka nopeasti poikkeustila kuitenkin tuli ja kuinka paljon se kuljetuksiin vaikutti”, Ryhänen miettii.

Kun Uusimaa vielä suljettiin, Veripalvelun oli alettava kirjoittaa taksinkuljettajille todistuksia rajan ylittämiseksi ja myös taksityhtiöt oli vakuutettava siitä, että tiesuluista pääsee Veripalvelun asialla läpi. Nyt Uudenmaan sulku on purettu, ja taudin talttuessa Suomessa rajoituksia ollaan purkamassa pikkuhiljaa.

Yhteiskunta aloittaa paluun hitaasti kohti normaalitilaa, mutta Veripalvelussa erikoisreititykset jatkuvat vielä pitkään, Ryhänen uskoo. Toisin kuin esimerkiksi koulujen tai ravintoloiden avaaminen, matkustusrajoitusten ja -suositusten poisto ei ole purkulistan kärkipäässä.

”Menee vielä pitkään, ennen kuin lento- ja bussireitit palaavat. Erityisen kauan menee sellaisilla reiteillä, jotka ovat täysin markkinavetoisia eivätkä ELY-keskusten tukemia. Mutta hätää ei ole, sillä olemme saaneet kuljetettua kaikki verivalmisteet asiakkaille ajoissa ja saamme vastakin. Vaihtoehtoja on aina.” ■

Kriisin ensioireet

Koronakriisin laajat vaikutukset koko talouteen alkoivat näkyä logistiikassa vuoden ensimmäisellä neljänneksellä.

MERI

Ulkomaan merikuljetusten kokonaismäärä oli vuoden 2020 maaliskuussa yhteensä

8,5 miljoonaa tonnia.

Merikuljetukset laskivat edellisen vuoden maaliskuuhun verrattuna 0,1 miljoonaa tonnia.

Viennin määrä laski 3 prosenttia ja oli yhteensä

4,6 miljoonaa tonnia.

Tuonti pysyi ennallaan ja oli

3,9 miljoonaa tonnia.

Konttien kuljetukset:

Kontteja kuljetettiin yhteensä

0,9 miljoonaa tonnia Suomen satamien kautta maaliskuussa 2020, mikä oli 0,2 miljoonaa tonnia vähemmän verrattuna vuoden 2019 maaliskuuhun.

Kuljetettujen konttien määrä oli

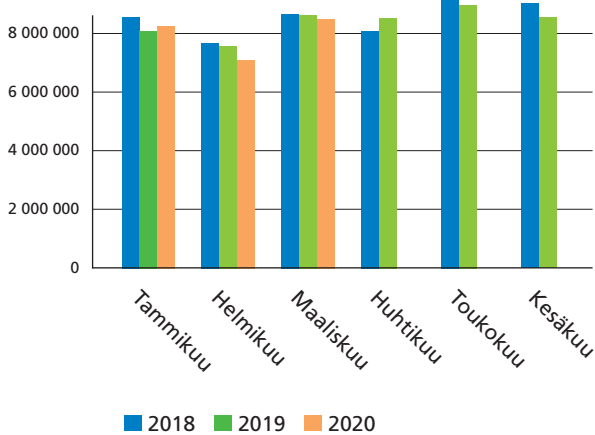
67 861
(119 685 TEU-konttia)

Konttien vienti väheni

26,1 prosenttia tonneissa mitattuna ja tuonti kasvoi 1,5 prosenttia tonneissa mitattuna vuoden 2019 maaliskuuhun verrattuna.

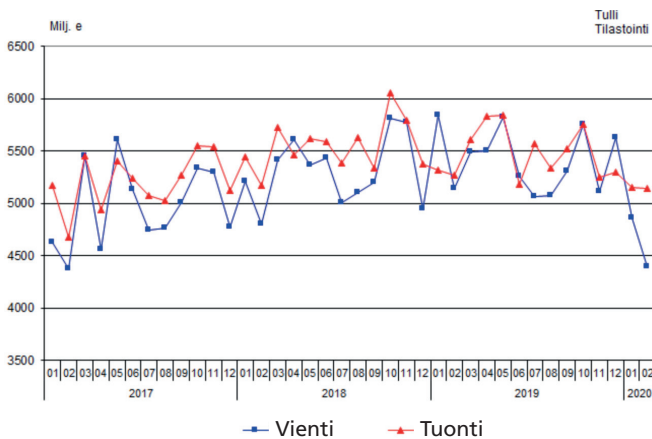
MERI

Ulkomaan merikuljetusten
kokonaismäärä



ULKOMAANKAUPPA

Suomen vienti ja tuonti
2017–2020



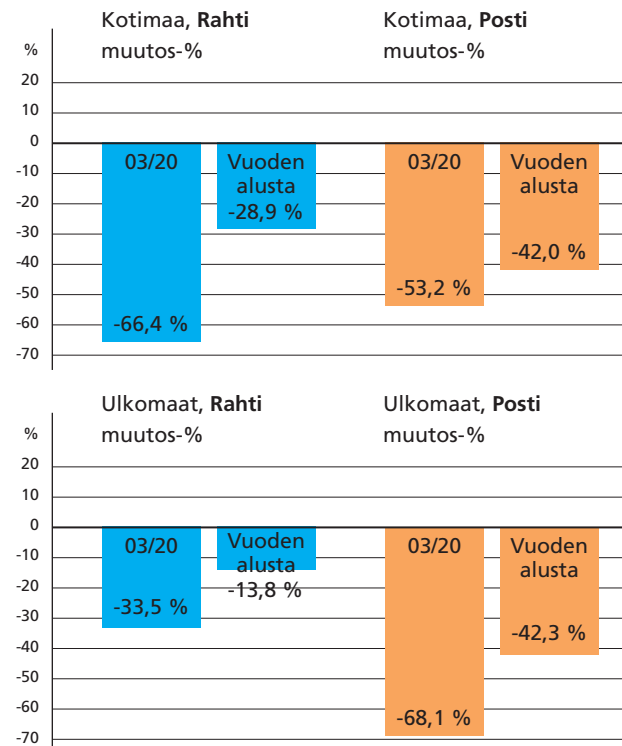
SUOMEN TAVARAVIENNIN ARVO laski helmikuussa 14,6 prosenttia vuoden takaisesta Tullin ulkomaankauppatilastojen mukaan. Vienti oli arvoltaan 4,4 miljardia euroa. Vientimäärät laskivat 13,3 prosenttia ja vientihinnat 1,1 prosenttia viime vuoden helmikuusta. Tuonnin arvo laski helmikuussa 2,4 prosenttia ja oli noin 5,1 miljardia euroa. Tuontihinnat nousivat 1,4 prosenttia, mutta tuontimäärät laskivat 2,7 prosenttia viime vuoden helmikuuhun verrattuna.

LÄHDE: TULLI, TILASTOKESKUS

LENTO



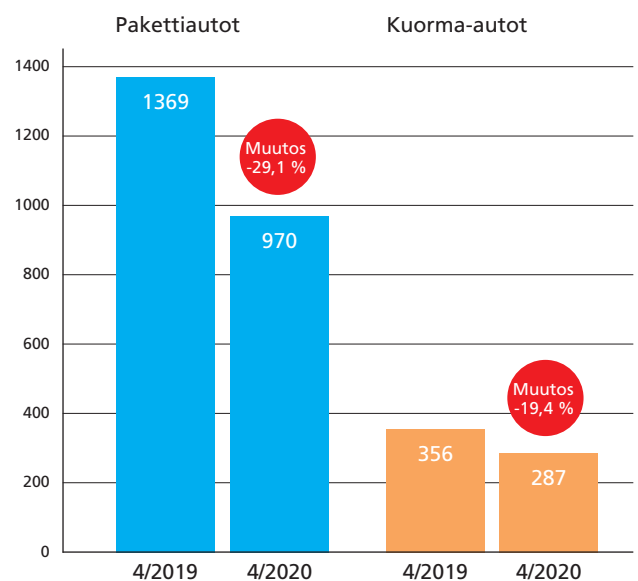
Lentoliikenteen
rahti- ja postitonnit



LÄHDE: TILASTOKESKUS

AUTOKAUPPA

Huhtikuussa 2020 uutena ensirekisteröidyt autot



LÄHDE: TILASTOKESKUS



JULKISET HANKINNAT

– 35 miljardin euron kysymys



Julkisten hankintojen arvo Suomessa on noin 35 miljardia euroa. Huolimatta niiden suuresta merkityksestä yhteiskunnan toimivuudelle, yrityksille ja veronmaksajille, kilpailu julkisissa hankinnoissa toimii heikosti. Tähän on kiinnitetty huomiota myös Kilpailu- ja kuluttajavirastossa.

TEKSTI JUKKA NORTIO

Tutkimuksen mukaan vuosina 2010–2017 Suomessa toteutetuissa julkisten hankintojen kilpailutuksissa tarjoajien lukumäärän mediaani oli vain kaksi. Yli puolessa kilpailutuksista tarjouksia ei tullut yhtään, tai vain yksi tai kaksi. Kilpailusta oli puutetta kaikilla toimialoilla ja niin kuntien kuin valtion ja muiden julkisen sektorin toimijoiden hankinnoissa.

Hankintojen prosesseihin mahtuu kuitenkin monenlaista – osaavia ja osaamattomia organisaatioita, hyviä ja huonoja käytäntöjä. ■

KOKO PAKKA UUSIKSI

Vuoden 2020 hankinta-organisaationa palkitun Espoon kaupungin menestystarina alkaa muutaman vuoden takaa.

TEKSTI JUKKA NORTIO KUVAT JUHO KUVA,
ESPOON KAUPUNKI JA SHUTTERSTOCK

Espoon kaupungin hankintajohtaja **Ari Erkinharju** tuli vuonna 2016 uudistamaan kaupungin koko hankintatoimen: strategian, prosessit ja organisaation.

”Kaupungin johto oli määritellyt hankinnan strategiseksi osa-alueeksi, jonka toiminta piti uudistaa”, Erkinharju muistelee tehtävänantoa.

Erkinharju tarttui toimeen niillä kokemuksilla, jotka hänelle oli kertynyt muun muassa Nokian, Fujitsun ja ICL:n hankintaorganisaatioista.

Uudistaminen merkitsi hankintatoimen henkilöstön vaihtamista osaavampaan ja yhteyksien rakentamista sisäisiin asiakkaisiin. Kumpikin näistä vaati kaksi pitkää vuotta pitkäjänteisyyttä ja suunnitelmallisuutta.

”Strategiseksi toiminnoksi määritelty hankinta sai riittävät ja oikeanlaiset resurssit. Minulle oli tärkeää, että sain valtuudet tehdä hankaliakin asioita eli oikeuden vaihtaa lähes koko henkilöstön.”

”Halusin tänne heterogeenisen joukon ihmisiä, joilla oli palava halu kehittää tätä työtä.”



Kehittämispäällikkö Veera Lavikkalan mukaan hankintatoimen kehittäminen on pitkälti prosessien ja niitä tukevien tietojärjestelmien kehittämistä.

OSAAMINEN KUNNIAAN

Uudet osaajat ovat korkeasti koulutettuja ja heillä on monipuolista kokemusta hankintojen lisäksi muun muassa logistiikasta ja ostotoiminnasta.

”Hankintojen kehittäminen on pitkälti prosessikehitystä ja järjestelmien kehittämistä prosessien tueksi”, Espoon hankintakeskuksen kehittämispäällikkö **Veera Lavikkala** sanoo.

Hänen taustansa on juuri sellainen, jota Erkinharju kaipasi: hankintojen johtamisen tutkinto Lappeenrannan ja Lahden teknisestä yliopistosta ja kuusi vuotta sote-palveluhankintojen tekemistä ja johtamista Eksote-alueella ennen siirtymistä Espooseen vuonna 2017.

"MENEMME KEHITTÄMISESSÄ KOKO AJAN SYVEMMÄLLE STRATEGISEEN JOHTAMISEEN."

Prosessikehityksessä ensimmäinen kehityskohde oli hankintaprosessi. Seuraavaksi siirryttiin sopimushallinnan prosesseihin ja parhaillaan töitä tehdään toimittajahallinnan prosessien uudistamisen parissa.

”Ensin kehitimme perustehtävämme kuntoon ja sen jälkeen olemme laventaneet osaamista sopimuskaudenaikaiseen toimintaan”, Lavikkala sanoo.

Sopimuskaudenaikaisia prosesseja kehitettäessä löydettiin heti aluksi 43 sopimustoimenpidettä, joita selkeyttämällä toimintaa voidaan parantaa.

”Sopimushallinnan prosessien kehittämisessä lähtökohdana on ollut proaktiivisuus eli ratkaisemme kehittyvät ongelmat jo ennakolta. Tärkeänä seikkana on lisätä meidän ja toimittajiemme välistä yhteydenpitoa, jotta molemmin puolin tunnemme toimintatavat ja tavoitteet. Tähän olemme määritelleet selkeät roolit ja miten toimimme systemaattisesti”, Lavikkala sanoo.

”Seuraavat askeleemme ovat toimittajahallinta ja kategoriajohtaminen eli menemme kehittämisessä koko ajan syvemmälle strategiseen johtamiseen. ►



Sosiaali- ja terveydenhuoltoon liittyvät hankinnat vievät 35 miljardin hankintapotista leijonanosan.

- Yksi iso teema on ollut se, ettemme johda yksittäistä hankintaa vaan aina hankintasalkkua”, Erkinharju sanoo.

VASTUU TEKIJÖILLE

Erkinharjun tapa johtaa tulee suoraan yritysjohtoon oppaista.

”Kerron työntekijöilleni tavoitteet ja annan heille vapauden valita keinot, miten niihin päästään. Tämä ei ole itsessään selvää julkisissa organisaatioissa.”

Erkinharjun oma tavoite on ollut koko ajan kirkas: Espoossa on Suomen paras hankintaorganisaatio. Tämä saavutettiin helmikuussa, kun LOGY palkitsi Espoon vuoden hankintaorganisaationa.

”Kehittäminen lähti siitä, että nimesimme organisaatiostamme ihmiset, joista kukin vastaa yhdestä sisäisestä asiakkaastamme. Vastuuhenkilöiden tehtävänä on päästä

asiakkaiden iholle, ymmärtää heidän tarpeitaan ja pyrkiä mahdollisimman paljon auttamaan heitä. Kehittämisen toinen puoli on ollut asiantuntijuuden ymmärtäminen: meillä on oltava riittävä potentiaali ja halu kehittää koko ajan toimintaamme”, Erkinharju sanoo.

Kunkin toimialan vastuuhenkilöt tekevät toimialoissa hankinnoista vastaavien kanssa strategista hankintasuunnittelua. Hankintakeskuksessa on erikseen henkilöt, jotka tekevät kilpailutukset ja hoitavat sopimuskaudenaikaisia tehtäviä.

PROSESSEJA TUKEVA TIETOJÄRJESTELMÄ

Osaamisen lisäämisen ja prosessikehityksen ohella Espoossa on tehty kolme vuotta töitä tiedolla johtamisen kehittämiseksi.



Espoon hankintaprosessit tukevat nyt järjestelmälle, joka kattaa hankinnat, sopimukset ja toimittajat. Tietojärjestelmä otettiin käyttöön kesällä 2019 ja tiedot syötettiin sinne loppuvuoden 2019 aikana.

”Voimme tarkastella kaikkia hankintoja ja niihin liittyviä sopimuksia monista erilaisista näkökulmista. Tämä on luonut sekä hankintakeskukselle että toimialoille mahdollisuuden aitoon tiedolla johtamiseen”, Lavikkala sanoo.

Hankintojen valvontaan pitää käyttää jatkuvasti resursseja, vaikka prosessit ja tietojärjestelmät ovat kunnossa.

”Meidän pitää koko ajan valvoa, että saamme sitä, mitä on sovittu ja sillä laatutasolla mitä on sovittu. Tässä on tärkeää olla selkeä kommunikaatio tilaajan ja toimittajan vä-



Hankintajohtaja Ari Erkinharjulle on ollut tärkeää, että hän on saanut laajat valtuudet uudistaa hankintaa.

lillä niin, että palveluja tuotetaan meille mahdollisimman hyvin. Jos esimerkiksi toimintaa ulkoistetaan, pitää palvelutuottaja ohjeistaa tuottamaan palvelua vähintään samalla laatutasolla kuin se on tuotettu omassa organisaatiossamme”, Lavikkala sanoo.

MITTARIT KUNTOON

Espoon hankintakeskuksessa on noin 2 000 erilaista sopimusta. Ne luokitellaan vaikuttavuuden mukaan ja resursseja keskitetään eniten vaikuttaviin sopimuksiin. Vaikuttavuuden arviointiin on tarkoin määritelty mittarit jo hankinnan alussa, ja sopimushallinnan prosessien kautta näitä mittareita hyödynnetään koko hankintaprosessin ja sopimuskauden aikana toiminnan kehittämisessä.

”Todennamme sen, että hankinnat tehdään oikea-aikaisesti ja mittaamme, ovatko vaikutukset olleet haluttuja.

Meidän pitää pystyä myös arvioimaan, miten olisimme voineet toimia toisin”, Erkinharju sanoo.

Hankintojen arvioinnissa ei keskitytä pelkkään kilpailutukseen, vaan prosessiin sekä ennen kilpailutusta että myös siihen, miten toimintaa kehitetään kumppanin kanssa: miten toimittajan kanssa eletään, miten yhteistyötä kehitetään ja miten yhteistyöstä saadaan paras irti. Tätä arviointia ja yhteistyön kehittämistä tehdään yhdessä sisäisten asiakkaiden kanssa.

Oikea-aikaisuutta mitataan vertaamalla sitä, mitä sisäinen asiakas edellytti siihen, miten hankinta toteutui. Hankintojen vaikuttavuutta mitataan hankintaprosessiin liitettyllä arviointityökalulla, joka huomioi muun muassa vaikutukset ympäristöön, sosiaaliseen hyvinvointiin ja kaupungin taloudelliseen hyvinvointiin. Hankinnan alussa määritellään, miten hankinnan tulisi vaikuttaa näihin tavoitteisiin. Arviointityökalulla hankintakeskus ja sisäinen asiakas arvioivat, täyttyvätkö hankinnan tavoitteet.

- ”Kerran kuussa arvioimme kaikki valmistuneet hankintojen loppuraportit ja pyrimme oppimaan toisiltamme. Tämä on osa meidän sisäistä prosessikehitystämme.”

Toimintatapojen kehittämisessä on kiinnitetty huomio hankintaprosessien läpimenoaikaan. Kun prosessi hankinnan valmistelusta sopimusten allekirjoittamiseen kesti 11 kuukautta vuonna 2018, halutaan aika tiivistää 6 kuukauteen.

”Haluamme pystyä reagoimaan huomattavasti nopeammin markkinoiden muutoksiin. Vuosi on tähän aivan liian pitkä aika.”

KIRKAS KOKONAISKUVA OHJAA TOIMINTAA

Erkinharju myöntää, että nelivuotinen hankintaorganisaation ja sen prosessien muutosjohtaminen on vaatinut kärsivällisyyttä.

HANKINTOJEN LÄPIMENOAIKA HALUTAAN TIIVISTÄÄ PUOLEN VUOTEEN.

”Kehittämistyöstä pitää olla koko ajan kokonaiskuva, mitä tehdään missäkin järjestyksessä. Järjestyksemme on ollut: toimintamalli, henkilöstö, prosessit, tiedolla johtaminen, toimittajahallinta ja kategoriajohtaminen. Jos joku viivästyy, ei seuraavaa vaihetta ole voitu aloittaa.”

”Vaikeinta on ollut epätäydellisyyden sietäminen, kun haluaisi kaiken heti ja nyt. Kehitystyö on vaatinut valtavasti viestintää ja koulutusta sekä uskon luontia sisäisiin asiakaisiin, että hekin ymmärtävät, ettei kaikki käy hetkessä.” ■



”Hyvä veli -verkostot jylläävät julkisissa hankinnoissa”

Huhuja, myyttejä ja karmeita tarinoita. Julkiselle sektorille pitkään ratkaisuja toimittaneen pk-yrityksen johtohenkilöllä Eskolla on runsaasti esimerkkejä, miten julkisissa hankinnoissa tuhlataan verovaraja, ei huomioida elinkaarikustannuksia ja suositaan kaveria. Eskon nimi on keksitty, sillä hän ei halua tuoda oikeaa nimeään julki. Sekin kertoo karua kieltä julkisista hankinnoista.

”**E**nnen vaadittiin aina, että valittavan toimittajayrityksen pitää olla vakavarainen. Tämä myös tarkastettiin. Sillä varmistettiin, että toimittaja vastaa ylläpidosta ja takuusta vielä kymmenen vuoden päästä. Näin ei ole enää, vaan halvin hinta ratkaisee”, Esko lataa.

”Toinen asia on referenssit. Niitäkään ei tarkasteta. Kolmas asia on pisteytys, jolla oli ennen oikeasti merkitystä. Tarjoajat merkitsivät rehellisesti, mitkä kriteerit täyttävät ja mikä ei.”

Tilanne on nyt Eskon mukaan toinen: Kiinalaiset tavarantoimittajat rakensivat täyttävänsä kaikki vaatimuk-

set ja standardit. Ne toimittavat halutun väriset CE-merkinnät ja vaaditut sertifikaatit. Ne saavat täydet pisteet. Näitä tarjouksia ei millään tavalla auditoida, täyttyvätkö esimerkiksi tuotannon laatustandardit vai eivät. Valmistajan sana riittää.

AMMATTITAITOTTOMUUTTA JA EPÄREHELLISYYTTÄ

Syynä ongelmiin on Eskon mukaan julkisten hankintojen ammattitaidottomuus. Tämä näkyy hänen mukaansa useissa julkishallinnon organisaatioissa, joissa hankinnan päätöksenteko on kaukana käyttäjistä ja teknisestä asiantuntemuksesta.

”Meillä väitetään, ettei korruptiota ole, mutta hyvä veli -verkostot kylä toimivat. Ne eivät vaan näy päälle päin, ja niihin on vaikea puuttua.”

Palveluntuottajat ja tavarantoimittajat ovat oppineet toimimaan julkisissa hankinnoissa niin, että niissä menestyy, vaikkei täytäkään tarjouspyynnön vaatimuksia.

”Toimittajat täyttävät 40 prosenttia spekseistä, mutta tarjoavat 100 prosenttia. He pärjäävät hinnalla. Tarjoajat luottavat siihen, ettei ostaja huomaa puutteita tai jos huomaa, asiat voidaan sopia toimitusten aikana. Esimerkiksi isoissa työmaaurakoissa työnaikainen sopiminen on usein ainoa vaihtoehto, jotta asiat saadaan rullaamaan aikataulussa.”

”Tarjoajat, jotka täyttävät rehellisesti speksit eivät pärjää julkisissa kilpailuissa, koska heillä on korkeampi hinta. Siksi monet yritykset eivät lähe julkisiin kilpailutuksiin: niissä on



- kova työ, ja epärehelliset tarjoajat voivat kilpailut halvemmalla hinnalla.”

OMA KALLEIN TARJOUS OLISI OLLUT LOPULTA EDULLISIN

Esko kertoo esimerkin teknologiatoimituksesta vaativiin terveydenhuollon järjestelmiin.

”Meillä oli tarjous Euroopassa valmistetuista erikoistuotteista tutulle asiakkaalle, joka tuntee laatumme ja kykymme toimittaa. Halvempi kiinalainen tuote voitti.”

Asiakas joutui vaihtamaan vuodessa kolmesti kyseiset laitteet, koska ne eivät kestäneet.

”Kokonaishinta on kasvanut kolminkertaiseksi verrattuna meidän alkuperäiseen hintaan. Nyt asiakas soitti ja kysyi, onko alkuperäinen tarjouksemme vielä voimassa. Tuotteemme on hemmetin edullinen, koska sillä on seitsemän vuoden takuu.”

Hankinnoissa pitäisi olla aina mukana käyttäjäorganisaation teknisen

puolen asiantuntijat, jotka tietävät käyttöolosuhteet ja niiden vaatimukset ja kykenevät arvioimaan eri ratkaisujen elinkaarivaikutukset. Ongelmana on se, ettei allianssihankkeissa tunneta käyttäjäorganisaation tarpeita ja huomioida elinkaarikustannuksia, vaan tuijotetaan yksin hintaa.

”Olemme vuosikymmenet toimittaneet isolle organisaatiolle tuhansia järjestelmiä, joita olemme kehittäneet asiakkaan teknisten asiantuntijoiden ja käyttäjien kanssa yhdessä. Asiakkaan edustajat ovat sanoneet, että järjestelmämme toimivat aina niin kuin pitää, eikä ongelmia ole. Viime vuonna kehitimme viidennen uuden sukupolven laitteen, johon koulutimme 20 000 eurolla kymmeniä asiakkaan työntekijöitä.”

”Viime perjantaina allianssihankkeen urakoitsija ilmoitti, että he hankkivat laitteet muualta, vaikka olimme jo sopineet, että asiakkaalle menee meidän tuotteemme. Urakoitsija valitsi

halvemman laitteen, koska saa siitä paremman katteen. Asiakas joutuu kouluttamaan henkilöstönsä tähän erikseen, joka tietysti maksaa. Tämä on hyvä esimerkki siitä, ettei pitkällä yhteistyöllä ja tuotteiden elinkaarikustannuksilla ole mitään väliä, kun urakoitsijat hakevat halvempaa hintaa.”

Yksi ongelma on myös se, että toisten organisaatioiden hankinnan virheitä toistetaan, kun hankintaorganisaatiot eivät myöntää virheitään.

”Meillä oli suuren organisaation kanssa hanke, jossa he tekivät tarjouspyynnön samoilla spekkeillä, joilla toinen samanlainen organisaatio oli joutunut ongelmiin. Kun kerroin tästä, minulle sanottiin suoraan: kuule Esko, kun homma on kerran mennyt Hilmaan (julkiset hankintailmoitukset), sen korjaaminen vaatisi juristeiltamme kahden viikon työt, ja sen jälkeen sinä olisit merkitty mies. Asia tuli minulle selväksi.” ■



Hankinnoilla alueellista elinvoimaa

Julkisissa hankintaorganisaatioissa huomio kiinnitetään aiempaa enemmän hankintojen suunnittelu- ja valmisteluvaiheeseen, esimerkiksi markkinavuoropuhelujen kehittämiseen.

”Kuntien ja kuntayhtymien on otettava julkiset hankinnat työvälineeksi alueen elinvoiman vahvistamiseen, yritystoiminnan edistämiseen ja innovaatioiden kehittämiseen. Hankintayksiköt voivat kannustaa yrityksiä kehittämään toimintaansa vastuullisempaan suuntaan”, Kouvola Innovationin hankinta-asiamies **Marita Melkko** sanoo.

Hän toimii myös Suomen Yrittäjien hankintaneuvojen verkostossa sekä kestävien ja innovatiivisten julkisten hankintojen verkostomaisessa KEINO-osaamiskeskuksessa muutosagenttina.

Yhteistyö yritysten välillä vaihtelee melkoisesti kunnasta toiseen. Pienissä kunnissa on arkea, että yrittäjät ja kunnanjohto käyvät keskusteluja oman alueen elinvoiman vahvistamisesta hankintojen avulla.

”Isoissa kaupungeissa saattaa edelleen esiintyä perinteistä vastakkainasettelua yrittäjien ja julkisten hankintaorganisaatioiden välillä. Näin oli meilläkin aiemmin. Tilanne on parantunut keskusteluiden myötä.”

”Yhdenkin vuoden aikana meillä järjestettiin 23 markkinavuoropuhelua. Olemme kehittyneet markkinavuoropuhelujen järjestämisessä erittäin paljon ja järjestämämme tilaisuudet ovat saaneet poikkeuksetta hyvää palautetta sekä yrittäjiltä että hankintayksiköiltä. Näin korona-aikana hoidamme

vuoropuhelut teknisinä vuoropuheluin eli laitamme tarjouspyynnöt yrityksiin kommenttikierroksille, keräämme tämän jälkeen saadut kommentit teemoittain yhteen ja vastaamme esitettyihin kysymyksiin. Myös hankintayksikön antamia vastauksia on yrittäjien mahdollista vielä kommentoida, jotta varmistetaan yrittäjien aito kuuleminen.”

OSAAMISTA TARVITAAN LISÄÄ

Julkisten hankintojen haasteet liittyvät kuntatalouden lisäksi osaamiseen. Erityisesti markkinakartoitusvaiheeseen ja ennakoivaan vuoropuheluun sidosryhmien kanssa tarvitaan lisää osaamista.

”Hankintojen valmisteluun sekä sopimusaikaiseen yhteistyöhön kannattaa varata riittävästi aikaa, jotta hankinnoista saadaan täysi hyöty irti. On tärkeää, että selvitetään markkinoiden tilanne, eikä tehdä vuodesta toiseen tarjouspyyntöjä vanhojen vaatimusten mukaan.”

Ongelmia voi tulla, jos hankintoja ulkoistetaan. Näin on käynyt monilla alueilla muun muassa sote-hankinnoissa. Hankintapolitiikan tulee aina olla hankintayksikön eli esimerkiksi kunnan omissa käsissä. Vaikka toteutus olisi ulkoistettu, hankintapolitiikka ei pidä ulkoistaa.

”Yhteishankintayksiköt eivät välttämättä huomioi paikallisia tarpeita. Isot niputtamiset johtavat siihen, ettei

paikallisia yrityksiä saada mukaan tarjouksiin.”

KESTÄVÄ KEHITYS MUKAAN

Julkisissa hankinnoissa huomioidaan hankintalain antamien suuntaviivojen puitteissa yhä enemmän kestävä kehitys. Niillä tarkoitetaan ympäristön, sosiaalisten näkökohtien ja taloudellisuuden huomioimista. Tavoitteina ovat muun muassa uusiutuvan energian käyttö, järkevät materiaalivalinnat ja energiatehokkuus, kasvihuonekaasupäästöjen pienentäminen sekä jätteen määrän vähentäminen.

”Vähähiilisyys on noussut hankinnoissa pinnalle, kun arvioidaan ympäristövastuullisuutta. Sosiaalisesti vastuullisissa hankinnoissa korostuvat työllisyysmahdollisuuksien edistäminen, ihmisoikeuksien ja työoikeuksien noudattaminen sekä pk-yritysten osallistumisen mahdollistaminen. Taloudellisesti vastuullinen hankinta tukee tervettä kilpailua ja torjuu harmaata taloutta sekä talousrikollisuutta.”

Marita Melkon työpöydällä on juuri nyt kehittämiskohteista päällimmäisinä hankintojen strateginen johtaminen sekä hankintojen vaikutusten ja vaikutavuuden ennakoarviointi ja mittaaminen.

”Hankintojen vaikutuksia mitattaessa tulee ottaa huomioon elinkaarimalli ja mitata vaikutuksia sekä lyhyellä että pitkällä aikajänteellä, hankinnan koko elinkaaren ajalta.” ■

SYKSYN KOULUTUKSET

-20 %

NORMAALIHINNASTA



**Varaa
paikkasi**
www.logy.fi

**Etuhinnat voimassa 18.6.
saakka koodilla SYKSY20***

***Syötä koodi ilmoittautuessasi Lisätietoja-kenttään.**

HANKINNAN KOULUTUSOHJELMA

- 23.-24.9.**
KATEGORIAJOHTAMINEN
- 29.9.**
HANKINNAN MITTAAMINEN
- 30.9.-26.11.**
OSTON PERUSKURSSI (2+2+2 PV)
- 27.-28.10.**
TEHOKAS KILPAILUTTAMINEN
- 4.-5.11.**
OSTON SOPIMUKSET JA LAKIASIAT
- 10.11.**
HINTOJEN JA KUSTANNUSTEN
ANALYSOINTI
- 11.11.**
HANKINTOJEN TALOUDELLINEN
OHJAAMINEN
- 17.-18.11.**
TULOKSELLINEN NEUVOTTELU-
TAITO
- 25.-26.11.**
TOIMITTAJIEN JOHTAMINEN
- 2.-3.12.**
HANKINTATOIMEN JOHTAMINEN JA
KEHITTÄMINEN
- TULOSSA**
HANKINNAN DIGITALISAATIO

**Hankinnan koulutusohjelmalla
on kansainvälisen kattojärjestön
IFPSM:n PAS-koulutussertifikaatti!**
Lue lisää logy.fi.

TOIMITUSKETJUN HALLINNAN KOULUTUSOHJELMA

- 30.9.-1.10.**
TUOTANNONOHJAUS JA LAADUN-
HALLINTA
- 7.-8.10.**
VARASTON SUUNNITTELU JA
OHJAUS
- 20.-21.10. ja 24.-25.11.**
LOGISTIIKKA KILPAILUTEKIJÄNÄ
- 28.-29.10**
TOIMITUSKETJUN SUUNNITTELU JA
OHJAUS
- 4.11.**
TOIMITUSKETJUN TEHOKKUUDEN
MITTAAMINEN
- 9.12.**
TOIMITUSKETJUN DIGITALISAATIO
JA TEKNOLOGIAT
- TULOSSA**
TOIMITUSKETJUN JOHTAMINEN JA
LIIKETOIMINTALÄHTÖINEN KEHIT-
TÄMINEN

VALINNAISET KOULUTUKSET

- 15.9.**
IT-HANKINNAN UUDET TUULET -
TILANNEKATSAUS
- 20.-21.10.**
IT-HANKINNAT 2020-LUVULLA
- 20.-21.10.**
LEADING BY COACHING - UUSIA
NÄKÖKULMIA JOHTAMISEEN
- 28.-29.10.**
TUONTI- JA VIENTIKAUPAN
HALLINTA
- 3.11.**
SALES & OPERATIONS PLANNING
- 5.11.**
VASTUULLISUUS TOIMITUSKETJUSSA
- 17.11.**
INVENTORY MANAGEMENT -
TYÖVÄLINEITÄ MATERIAALIN-
OHJAUKSEEN

Mukana uusi
oppimis-
ympäristö
- lue lisää
sivulta 42!



LOGY

Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto www.logy.fi



KORONA

pisti logistiikan ja toimitusketjut painetestiin

COVID-19 sekoitti maailmantalouden tavaravirrat ja maadoitti suuren osan lento- liikenteestä. Liiketoimintastrategioita ja toimitusketjuja on jouduttu arvioimaan kriittisesti toimitusvarmuuden näkökulmasta. TEKSTI ARI RYTSY KUVAT SHUTTERSTOCK, YIT JA ECKERÖ LINE

C OVID-19-kriisi on ravistelut globaalia taloutta isolla kädellä, eikä sen lopullista päättymistä osata arvioida edes korkeimmissa tiedepiireissä. Se kuitenkin tiedetään, että monelle toimialalle alkuvuosi oli taloudellinen katastrofi.

YK:n kaupp- ja kehityskonferenssin UNCTAD:in maaliskuussa 2020 tekemien arvioiden mukaan COVID-19 ja sen tuomat rajoitukset kurittivat rajusti muun muassa tarkkuusinstrumenttien, koneiden sekä auto- ja viestintälaitteiden kauppaa. Toisaalta esimerkiksi elintarvikkeet, lääkkeet, hygieniatuotteet ja terveydenhuollon varusteet pääsivät samaan aikaan nauttimaan kysynnän kasvusta.

Logistiikka-alalle koronakriisi näyttyi alusta asti valtavana haasteena,

missä toimitus- ja arvoketjujen toiminta sekä mukautuvuus poikkeustilanteisiin erottivat jyvät akanoista.

Tähän asti toimitusketjujen globalisaatio ja toisiinsa tiiviisti kytkeytyneet logistiset prosessit ovat mahdollistaneet tehokkaat ja taloudelliset tavaravirrat.

Toimitusketjujen herkkyyttä on lisätty muun muassa tarvikkeiden yksilöllisellä hankinnalla, varastojen keskittämällä ja niiden oikea-aikaisella täydentämisellä sekä tavaraliikenteen keskittymillä. Ne ovat parantaneet toimitusketjujen suorituskykyä, mutta myös lisänneet niihin kohdistuvia riskejä.

Niiden seurauksena COVID-19:n haitalliset vaikutukset ovat levinneet paljon pidemmälle ja nopeammin, ja niiden vaikutus on ollut laajempi.

Vaikka häiriötilanteita on ollut jo aikaisemmin esimerkiksi tsunamien ja sotilaallisten konfliktien yhteydessä, ei yksikään toimitusketjujen ja niiden riskien hallinnan parissa työskentelevä ammattilainen ole pystynyt varautumaan COVID-19:n kaltaiseen globaaliin muutosvoimaan.

COVID-19-pandemia on muistuttanut yrityksiä kivuliaalla tavalla tarpeesta kehittää uusia liiketoimintastrategioita tulevaisuuden toimitusketjujen suunnittelussa sekä erityisesti niiden joustavuuden ja uudelleenkonfiguroitavuuden varmistamisessa.

KULJETUSKAPASITEETIN VÄHENEMINEN NOSTI VIENNIN HINTAA

COVID-19-pandemian kaikkia vaikutuksia logistiikka-alalle on vaikea hah-

► mottaa. Kyse on kuitenkin eittämättä varsin suuresta myllerryksestä, jonka aallot kantavat vähintään loppuvuoteen asti. Esimerkiksi maaliskuun alkupuolella Kiinaan oli jumittunut valtava määrä kontteja, ja siksi konttien globaali kuljetuskapasiteetti oli huomattavasti alhaisempi kuin vielä joulukuussa 2019.

Koronavirusepidemian vuoksi Aasiasta Eurooppaan lähtevistä laivoista peruttiin tammi-maaliskuussa noin puolet. Globaalin pandemian myötä alkuvuoden kuljetusajat pitenivät, ja viennissä oli pulaa erityisesti laivatilasta ja konttikalustosta. Muuttunut markkinatilanne poiki uusia rahtiliisiä ja hintakorotuksia lyhyellä varoitusaajalla.

Onneksi Kiinan suurimmat konttisatamat pääsivät tilanteen tasaantumisen myötä purkamaan sumaa, joka syntyi koronaviruksen ja siitä seuranneiden matkustusrajoitusten seurauksena. Toki tilanne on vielä jutun kirjoitushetkellä kaukana normaalista, sillä iso osa matkustajalennoista ei operoi normaalisti EU-alueella. Vaikka rahtikoneet lentävät edelleen, täytyy niiden kapasiteetti vauhdilla.

Markkinamuutokset ja kuljetuskapasiteetin väheneminen ovat nyt peikkona koko Euroopan vientiliikenteelle sekä erityisesti Suomen viennille. Myös EU:n sisämarkkinoilla on haasteita, jotka liittyvät muun muassa Itämeren laivaliikenteen supistuksiin sekä lisääntyneestä rajavalvonnasta ja muista erityisjärjestelyistä johtuviin maaliikenteen häiriöihin. ■

**KULJETUS-
KAPASITEETIN
VÄHENEMINEN ON
PEIKKONA ETENKIN
SUOMEN VIENNILLE.**



Meconet on valmistanut muun muassa Triplan julkisivupintoja.

© YTT / AUVO TAKKINEN

Puskurivarastot pitävät komponenttivalmistajan pyörät pyörimässä

Poikkeustilanne on ajanut monia yrityksiä miettimään tavaravirrat uusiksi. Joukkoon mahtuu myös niitä, joiden tekemät logistiset ratkaisut ovat kantaneet koronaviruksen aikana. Yksi niistä on teollisuuden mekaanisten komponenttien tilausvalmistaja Meconet Oy.

Pohjois- ja Keski-Euroopan markkinoilla operoivalla, jousien sekä lanka-, puristus- ja syvävetotuotteiden valmistajalla on yhteensä noin 2 000 asiakasta. Meconetin hallituksen puheenjohtaja **Tomi Parmasuo** sanoo, että laaja asiakaskunta on tuonut turvaa muuttuvissa tilanteissa. Tämä huomattiin jo finanssikriisin aikana.

”Korona-epidemian seurauksena osa asiakkaista joutui laittamaan tehtaansa väliaikaisesti kiinni. Meidän kannalta iso kuva on pysynyt kohtuullisen hyvänä. Erityisesti epidemian alkuvaiheessa monet asiakkaat varautuivat toimitusketjun häiriöihin ja hankkivat komponent-

teja omiin varastoihinsa turvataksaan niiden saatavuuden”, hän sanoo.

Meconet on toimitusketjujen osalta poikkeuksellisen hyvässä tilanteessa. Kumipyörärahti Latviaan, Saksaan ja Ranskaan sekä Tallinnan tehtaalta Saksaan ja Italiaan on liikkunut korona-aikana lähes normaaliin tapaan, eikä raaka-aineen saatavuudessa ole ollut ongelmia. Tässä yritystä auttavat lähialueiden puskurivarastot, joiden hyödyntämiseen päädyttiin noin kymmenen vuotta sitten.

”Tilaamme terästä kerralla suurempia erii kuin mitä sillä hetkellä tarvitsemme. Siksi on ollut järkevää ulkoistaa teräksen väli-varastointi tuotantolaitosten lähialueille. Tämä kaikki on tehty puhtaasti kustannussyistä, mutta

koronakriisin yhteydessä siitä on ollut lisäetua toimitusvarmuuden kannalta”, arvioi Parmasuo. ■



Kumipyörärahtia turvataan merikuljetusten tukitoimilla

Helsingin ja Tallinnan välillä liikennöivän Eckerö Linen matkustajaliikenne kutistui rajusti maaliskuussa voimaan tulleiden rajoitusten myötä leikaten m/s Finlandian liikevaihdosta noin 80 prosenttia. Matkustaja-autolauttojen pysähtymisen haluttiin estää, koska sillä olisi ollut dramaattiset seuraukset kumipyörärahdille.

Laivaliikenteen ylläpitämiseksi Huoltovarmuuskeskus käynnisti taloudelliset tukitoimet turvaamaan huoltovarmuuden kannalta tärkeät tavavarirrat Suomesta Ruotsiin sekä Baltiaan ja sitä kautta Keski-Eurooppaan. Tuen turvin m/s Finlandia on pysynyt liikenteessä kuljettaen Tallinnasta Suomeen pääasiassa elintarvikkeita, lääkkeitä ja teollisuuden komponentteja.

”M/s Finlandian henkilöautoille tarkoitettu ylempi kansi on otettu rahtikäyttöön. Yläkannen lastaaminen on hitaampaa, mutta tällä tavalla olemme pystyneet kasvattamaan aluksen kuljetuskapasiteetin kaksinkertaiseksi”, kertoo Eckerö Linen toimitusjohtaja **Taru Keronen**.

Huhtikuun alussa telakalta palannut Eckerö Linen rahtialus Finbo Cargo on myös liikenteessä, mutta se ei kuulu Huoltovarmuuskeskuksen tuen piiriin. Aluksen liikennöinnin jatko aiheuttaa edelleen pohdintaa, sillä statuksestaan huolimatta sen liikevaihdosta 20 prosenttia muodostuu henkilöliikenteestä.

Kerosen mielestä Suomen kannattaa pitää huolta laivaliikenteen jatkuvuudesta, sillä merireitit ovat huoltovarmuuden lisäksi tärkeitä suomalaiselle vientiteollisuudelle.

”Alalla jännitetään koronaan liittyvien rajoitusten purkamista, sillä keväällä esimerkiksi Ruotsin ja Tanskan sekä Ruotsin ja Puolan välisestä liikenteestä jäi jo laivoja pois. Logistisesti nuo maat ovat ihan eri tilanteessa kuin syrjäinen Suomi. Meille meriteitse tapahtuvat kappalestavarakuljetuk-



KORONA-AIKA ON OSOITTANUT MATKUSTAJALIIKENTEEN ARVON YHTEISKUNTAMME TOIMIVUUDEN VARMISTAJANA.

set ovat välttämätön väylä Euroopan ja Baltian markkinoille”, tuumaa Keronen.

VIINARALLI VIE HUOMION TYÖVOIMARESERVIN LIIKKUVUUDESTA

Koronan myötä suurien volyymien ja korkeiden kiinteiden kustannusten varustamobisneksessä mietitään koko ajan, mistä kassaan saadaan lisää rahaa. Näillä näkymin koronakriisi heijastuu ainakin ulkomaisten risteilymatkustajien määrään, sillä he tuskin palaavat reiteille ennen ensi vuotta.

Kotimaan kysynnän elpyminen on toistaiseksi suuri kysymysmerkki, mutta Keronen toivoo sen ja tarvematkustamisen piristyvän kesän myötä. Hän

harmittelee, että matkustaja-autolauttoista puhuttaessa keskustelu kääntyy lähes poikkeuksetta alkoholin matkustajatuontiin. Korona-aika on osoittanut matkustajaliikenteen arvon suomalaisen yhteiskunnan toimivuuden varmistajana, eikä kyse ei ole pelkästään tavaravirroista.

”Eri arvioiden mukaan Virosta käy Suomessa töissä 50 000 – 100 000 ihmistä. Nämä Suomeen töihin tulevat rakennusmiehet, myyjät, lääkärit, sairaanhoitajat, siivoajat ja opettajat antavat merkittävän panoksen Uudenmaan taloudelle. Riittävä henkilöliikenne mahdollistaa puolestaan matkustaja-autolauttojen tiheät vuorovälit, mikä nopeuttaa myös tavaroiden kulkua”, havainnollistaa Keronen. ■

Merenkulun vakavat konfliktit heijastuvat pahimmillaan globaaleihin tavaravirtoihin ja johtavat vakaviin valtioiden välisiin kiistoihin, kertoo Euroopan hybridiuhkien torjunnan osaamiskeskuksen julkaisu.

TEKSTI HELENA RAUNIO KUVAT HYBRID COE

Kun hybridikonflikti syntyy merellä, monikansallinen ja yhtenäinen reagointi varhaisessa vaiheessa vähentää vakavia seuraamuksia. Helsingissä pääpaikkaansa pitävä Euroopan hybridiuhkien torjunnan osaamiskeskus eli HybridCoe lisää jäsenmaiden tietoisuutta hybridiuhkista ja yhteiskuntien haavoittuvuuksista. Osaamiskeskus myös tukee osallistujamaiden valmiuksia parantaa, vastata ja toipua hybridiuhkista.

Asiantuntijaorganisaatioon kuuluu 27 jäsenmaata, mukaan lukien USA ja Kanada. Jäsenehtona on EU:n tai Natton jäsenyys.

Suomen vetämässä verkostossa keskitytään haavoittuvuuksien ja resilienssin eli ennakkoinnin toimialueeseen. Tätä osaa toiminnasta johtaa kommodori evp. **Jukka Savolainen**.

MERENKULKU ON HAAVOITTUVA

Meriturvallisuus on tärkeä osa keskuksen tutkimusalueita. Jukka Savolainen on kirjoittanut julkaisun Merioikeuden hybridiuhkien käsikirjan yhdessä viiden muun asiantuntijan kanssa, mukana myös erityisasiantuntija **Tiia Lohela** osaamiskeskuksesta sekä professori **Lauri Ojala** Turun yliopistosta.

Kirjassa esitellään kymmenen mahdollista skenaariota, joiden avulla voidaan tunnistaa erityiset haavoittu-

vuudet ja laatia toimenpiteitä uhkien lieventämiseksi ja torjumiseksi.

Skenaarioissa uhkakuvia olivat esimerkiksi kyberhyökkäys merenkulussa, kaasuputkien suojelutoimenpiteet, merenalaisten aseiden käyttö sekä laivojen tarkastusalueiden luominen tiettyjen maiden edustalle.

Satamien merkitys hybridiuhkien kohteena korostuu, sillä ne ovat logistisia keskuksia, ja häiriöt toiminnassa vaikuttavat koko maailmankauppaan.

Kirjoitusten materiaalit pohjautuvat muun muassa viiteen eri työpajaan, joihin osallistui EU- ja Nato-maiden edustajia. Esimerkit karttoineen eivät paljasta kuitenkaan todellisia maita tai maanosia.

”Kylmän sodan aikakauden jälkeen uskottiin hetken aikaa, että konfliktien syyt poistuivat, kun vastakkainasettelu purkaantui. Lännessä luultiin, että demokraattinen järjestelmä oikeusvaltiolineen leviää joka paikkaan. Mutta on isoakin pelaajia, jotka eivät omaksu liberaalia järjestelmää ja vapaata kilpailua yritysten välillä”, Savolainen muistuttaa.

HYBRIDILLÄ HAAVOITETAAN

Konfliktit ovat jälleen palanneet, mutta niiden mahdollisuus ymmärretään toisin kuin kylmän sodan aikana.

”Hybridiuhka kuvaa modernin konfliktin instrumentteja. Sen vuoksi

oli tärkeä tehdä tutkimuksestamme julkaisu käsikirjaksi”, Savolainen lisää.

Hybridiuhat ovat menetelmiä tai toimintaa, jotka kohdistuvat haavoittuviin kohtiin. Niitä voivat olla esimerkiksi logistisesti heikot kohdat kaasuputkien kulkureiteillä, tiloustilanne, instituutioiden heikentäminen tai avainkohteiden hakkerointi ja jopa terrorismi. Menetelmien kirjo on laaja.

Jos hybridimenetelmien ja -toiminnan käyttäjien etuja ja tavoitteita ei saavuteta, tilanne voi laajentua hybridisodankäynniksi, jossa armeijan ja väkivallan rooli kasvaa merkittävästi.

”Myös maailmanlaajuinen pandemia tarjoaa lukuisia tilaisuuksia vihamieliselle toimijalle. Tavoite ei it sessään välttämättä ole saada aikaan uhkia, mutta haavoittuvuuksia voidaan käyttää tässä tilanteessa hyödyksi, jotta toimija saa aikaan halutun reaktion tai vaikutuksen”, selvittää erityisasiantuntija **Tiia Lohela**.

Instituutioiden heikentäminen voi myös itsessään olla toiminnan tavoite.

VAHINKOA MAALLE TAI INTRESSILLE

Hybridivaikuttamisella ja -häirinnällä voi laillisestikin aiheuttaa levottomuutta kohteessa. Häirinnän avulla voidaan sotkea esimerkiksi yhteiskunnan omia prosesseja disinformaation avulla.

”Meriliikenne ja satamat ovat erittäin mahdollisia hybridiuhkien ilme-



”Hybrid CoE -organisaation tavoitteena on olla johtava hybridikeskustelun ylläpitäjä ja tietoisuuden lisääjä”, sanoo erityisasiantuntija Tiia Lohela.

”Valtioiden, yritysten ja satamien omistajien pitäisi laatia varautumissuunnitelmat uhka-arvioineen”, kannustaa johtaja Jukka Savolainen.

nemismuotoja, jos vastustaja haluaa vahingoittaa jotakin maata tai sen intressiä. Meriliikennettä voidaan käyttää instrumenttina”, selvittää Savolainen.

Krimin tilanne toimii ajankohtaisena esimerkkinä tällaisesta toiminnasta.

”Ukrainan ja Venäjän välinen kärhämöinti Asovan merellä ja Kertsin salmella on esimerkkinä merellisestä hybridioperaatiosta, kun laivojen pääsyä on blokattu salmen läpi satamaan ja tarkastukset ovat kohdistuneet enimmäkseen Ukrainaan suuntaaviin aluksiin. Toimenpiteet ovat olleet omiaan hidastamaan Ukrainan taloutta”, Lohela sanoo.

Laajin seuraus, mihin konflikti voi johtaa, on hybridisodankäynti. Se tar-

koittaa väkivaltaista kamppailua, jossa osapuolet eivät ole kuitenkaan julistaneet toisilleen sota. Näin on käynyt Itä-Ukrainassa.

”Kaikilla tasoilla pitäisi parantaa valmiutta vastata, torjua ja toipua tilanteista, joissa joudutaan hybridiuhkien kohteiksi”, Lohela lisää.

Hän arvioi, että jos meriyhteyksiä halutaan häiritä sekä estää laivojen liikennettä, siitä seuraa helposti myös yhteiskunnallisia vaikutuksia. Jos vaikkapa Suezin kanavassa iskee kriisi, joutuvat alukset kiertämään koko Afrikan körjen.

KILPAILU LISÄÄ UHKIA

Teollisuuden globaalit rakenteet alihankintaketjuineen tekevät monesta

toimialasta haavoittuvan. Logistiikkaketjussa merenkulun sujuvuus on avaintekijöitä.

Kilpailua käydään globaalin maailmanjärjestyksen tulevaisuudesta. Siinä havitellaan poliittista valtaa, raaka-aineita, markkinaosuuksia ja tulevaisuuden teollisuustuotantoa. Esimerkiksi ns. kolmansista maista tulevat omistajat EU:n satamissa voivat tehdä kyseisistä satamista haavoittuvia. Omistuksien kautta on mahdollista halvaannuttaa toimintaa tiukassa tilanteessa.

Myös merenkulun ja satamien digitalisointiprosessi paljastaa uusia haavoittuvuuksia, jotka pitäisi tunnistaa.

”Kaikki liittyy kaikkeen: sataoperaattorit ja laivat ovat riippuvaisia digitaalisesti toisistaan. Kyberhäirinnällä voidaan ottaa haltuun laivan ohjausjärjestelmiä tai syöttää sinne väärää tietoa”, Savolainen sanoo.

Kyberhyökkäysten mahdollisuudet ja todennäköisyys laivoihin tai kriittisiin satamiin ovatkin lisääntyneet.

JULKAISU:

Working Paper: Handbook of Maritime Hybrid Threats – 10 scenarios and legal scans, (The European Centre of Excellence for Countering Hybrid Threats Kirjoittajat: Jukka Savolainen, Terry Gill, Valentin Schatz, Lauri Ojala, Tadas Jakstas, Pirjo Kleemola-Juntunen, Editointi: Tiia Lohela, Valentin Schatz.

hybridcoe.fi

► Pahimmassa tapauksessa hyökkäykset aiheuttavat miljardien taloudelliset menetykset.

”Ongelma iskee kerralla yhteen laivareittiin, satamaan tai yhden yhtiön tehtaisiin. Pulaan saatettu klusteri voidaan ostaa halvalla, mikä onkin ehkä hybridivaikuttamisen juonena”, Savolainen kertoo.

NORMEJA JA DIPLOMATIAA

Konfliktien sovittelussa käytetään kansainvälisiä sääntöjä ja normeja. Kansainvälisen merenkulkualan järjestön IMO:n kanssa pyritään saamaan aikaan kansainvälisiä standardeja ja yhteisiä pelisääntöjä.

”Kun konflikti syntyy, käytössä on poliittisia työkaluja ja diplomatiaa. Merenkäyttöä koskevaa lainsäädäntöä so-

velletaan oikeudellisiin prosesseihin, mutta ei kiireellisiin tilanteisiin”, Savolainen lisää.

Yksittäisten valtioiden ja viranomaisten pitäisi osata reagoida oikeasuuntaisesti.

EUROOPAN HYBRIDIUHKIEN TORJUNNAN OSAAMISKESKUS

(THE EUROPEAN CENTRE OF EXCELLENCE FOR COUNTERING HYBRID THREATS)

- HybridCoe on perustettu vuonna 2017
- Tehtävänä on parantaa jäsenmaiden kyvykkyyttä puolustautua hybridivaikuttamista vastaan, esimerkiksi koulutuksin ja päätöksentekoharjoituksin, parantaa EU:n ja Naton yhteistyötä toimimalla fasilitaattorina eri osapuolten välillä.
- Toiminnanjohtaja Teija Tiilikainen ja tutkimusjohtajana Hanna Smith.
- Vajaa 30 henkeä töissä, sihteeristö Helsingissä
- Suomi maksaa puolet toiminnan kustannuksista, toinen puoli tulee jäsenmaksuista.

”Tähän haluamme varautua merellisten operaattoreiden koulutuksella, joka pohjautuu julkaistuun käsikirjaamme.” ■



KESTÄVÄ JA
VASTUULLINEN LOGISTIIKKA

LOGISTICS SUMMIT 2020

5.11. | Sibeliustalo, Lahti

Ilmoittaudu mukaan:
www.logy.fi

Tapahtuma on maksuton.



MINNA PORASMAA on akateemisessa maailmassa ja paperi- ja autoteollisuudessa kannuksensa hankkinut KTT, joka työskentelee Xamkissa logistiikan yliopettajana.

Lisää (todellista) sisäistä integraatiota, kiitos!

Sisäinen toimitusketjuintegraatio tarkoittaa yrityksen eri toimintojen yhtenäisyyttä ja yhden kokonaisuuden muodostamista, yhteistyötä ja yhteiseen tavoitteeseen pyrkimistä. Usea yritys kommentoi tänä päivänä noudattavansa tätä ideologiaa ja toimivansa ”yhtenä tiiviinä perheenä”.

Valitettavasti todellinen sisäinen integraatio voi joskus kuitenkin jäädä enemmän puheiksi kuin teoiksi. Sisäinen yhtenäisyys voi näkyä kirjoitettuna yrityksen arvoihin, varsinaisen konkreettisen yhteistoiminnan jäädessä uupumaan.

Sisäisen integraation tason voi havaita yrityksen tavassa toimia. Esimerkiksi ovatko kunkin osaston tavoitteet samaan lopputulokseen johtavia vai vetääkö kukin osasto omaan suuntaansa? Kannustetaanko sisäiseen kilpailuun ja kädenväntöön ajatellen, että tämä sparraa yksittäisiä toimintoja parhaimpaan suoritukseensa? Mietitäänkö eri toiminnoissa omien toimien vaikutus-

suhteessa yrityksen kannattavuuteen – mitä suurempi sisäinen integraatio, sitä suurempi kannattavuus. Tämä vaikutus ei luonnollisesti tule suoraan, vaan esimerkiksi tehostuneen materiaalihallinnon, tuottavamman tuotantotoiminnan, paremman työtyytyväisyyden ja suuremman asiakastytytyväisyyden kautta.

Miten sisäistä integraatiota sitten voisi kasvat-
taa? Esimerkiksi seuraavilla sisäisen integraation ”kymmenellä käskyllä” – yhteistyön hengessä:

1. Varmistakaa johdon tuki ja sitoutuminen asiaan. Näyttäkää ja viestikää sitoutuminen julkisesti.
2. Etsikää ja valitkaa integraation luomiseen omistautunut, eri näkökulmia ymmärtävä leaderi.
3. Varmistakaa, että kaikkien osastojen tavoitteet ovat linjassa keskenään.
4. Muodostakaa osastorajat ylittäviä tiimejä yhteisten asioiden ratkomiseen.
5. Lisätkää yleisesti ottaen eri osastojen ymmärrystä toistensa toimista ja päätöksenteon vaikuttamista.
6. Osallistakaa henkilöstöä eri organisaatiotasoilta mukaan päätöksentekoon.
7. Puuttukaa kärhämiin osastojen ja niiden henkilöstön välillä. Ratkokaa keskinäiset ristiriidat.
8. Lopettakaa syyllisen etsiminen ja keskittykää yhteisten ratkaisujen löytämiseen.
9. Älkää antako periksi ensimmäisille vastoinkäymisille, olkaa sitkeitä. Jotkut integraation aikaansaajista vaativat aikaa ja energiaa, toiset vastaavasti voivat kasvattaa sitä helpostikin.
10. Uskokaa, että sisäisen yhtenäisyyden kautta kokonaisuus on suurempi kuin osiensa summa.

Ja – voilá! Paremman sisäisen integraation luominen voi vaatia ponnisteluja, mutta lopputulos on nähdyn vaivan arvoinen. ■

KESKITTYKÄÄ YHTEISTEN RATKAISUJEN LÖYTÄMISEEN.

ta muiden osastojen toimintaan vai onko katsettiukasti omassa navassa? Onko vierusosaston työ-kaveri enemmän vihollinen kuin kanssasoturi?

Jos yrityksen toiminta näyttää enemmän yksittäisiltä, silmälapuissa toimivilta siiloilta yhden saumattoman kokonaisuuden sijaan, ollaan kaukana sisäisen integraation ideaalista. Miksi tähän ideaaliin sitten pitäisi pyrkiä?

Vaikkapa siksi, että kiinalainen tutkija **Zhao** kumppaneineen (2015) todisti sisäisen integraation tason olevan positiivisessa lineaarisessa

LOGY ry:n jäsenkysely

ANTOI JÄLLEEN OSVIITTA YHDISTYKSEN TOIMINNAN KEHITTÄMISEEN

LOGYn jäsenkysely toteutettiin toukokuussa 2020 ja siihen vastasi 189 henkeä.

LOGY RY:N JÄSENTYYTYVÄISYYS

nousi hieman viime vuoden arvosta 4,05 (asteikko 1–5) arvoon 4,14. Lisäksi hienot 95 % LOGYn jäsenistä suosittelee yhdistyksen palveluita.

Erityisen tyytyväistä jäsenistö oli foorumitoimintaan (4,1), keskiuuriin seminaareihin (4,1) ja Osto&Logistiikka-lehteen (4,0) LOGY mobiiliin saamassa arvosanassa (3,3) näkyivät vielä jäsenistön vuoden takaiset kirjautumisongelmat.

Kyselyssä tarkisteltiin myös Covid-19-pandemian aiheuttamia haasteita. Lyhyellä tähtäimellä vaikutukset liiketoimintaan nähtiin lievästi negatiiv-

visiksi ja pitkällä tähtäimellä samoin, mutta kuitenkin pienemmässä määrin.

Covid-19-tilanteen arvioitiin vaikuttavan yritysten ulkopuolisiin hankintoihin lievästi negatiivisesti. Lomautuksia oli tehty 33 % vastanneista jäsenyrityksistä ja irtisanomisia 6 %,

Ulkopuolisten hankintojen määrään tilanteen arvioitiin vaikuttavan samalla asteikolla -1 verran lyhyellä tähtäimellä ja -0,5 verran pidemmällä. Lomautuksia oli tehty 33 % yrityksistä ja irtisanomisia 6 % yrityksistä.

Lämmin kiitos kaikille vastanneille!



HUOM! Olemme kehittäneet LOGYn mobiilisovellusta eteenpäin ja kannustamme lataamaan mobiilisovelluksemme uusimman kehitysversion puhelimiinne. Mobiilisovelluksen kautta on mahdollista muun muassa lukea www.ostologistiikka.fi-sivuston uutisia ja Osto- ja Logistiikkalehteä – tai ilmoittautua tapahtumiin ja selailla omien tapahtumien osallistujia.

Kuljetuspäivän ja Sisälogistiikkapäivän uusi ajankohta – huomaa Early Bird!

ELOKUUN perinteiset Kuljetuspäivä & Sisälogistiikkapäivä on siirretty uuteen ajankohtaan 29.10.2020.

Tällä haluamme varmistaa asiakkaillemme hyvän ja turvallisen paluun LOGYn seminaarien pariin syksyllä.

EARLY BIRD on saanut hyvin ihmisiä liikkeelle, mutta odotamme vielä sinua mukaan tapahtumiimme. Jatkoimme Early Bird -tarjousta 15.8.2020 saakka – ilmoittaudu mukaan!

Hyvää kesää toivottaen,
Maria Tiilikainen
LOGYn tapahtumapäällikkö



LOGYn valmennusten ja koulutusten tueksi uusi oppimisympäristö

LOGY on ottanut käyttöön uuden oppimisympäristön, joka mahdollistaa oppimisen jo ennen valmennuspäiviä, valmennuspäivien aikana sekä niiden jälkeen. Oppimisympäristön avulla voimme tarjota laajempaa valmennusta, joka tukee paremmin opittujen asioiden käytäntöön viemistä.

Verkostoituminen kuuluu oleellisena osana kaikkiin valmennuksiin.

Oppimisympäristön käyttäminen on helppoa. Osallistujalla tulee olla tietokone, jossa on toimiva mikrofoni, kaiuttimet ja nettiyhteys. Tarvittaessa tarjoamme käyttötukea.

Nähdään koulutuksissa!
Maarit Mänttari
LOGYn koulutuspäällikkö



Lue lisää

www.logy.fi > Koulutus > Oppimisympäristö



LOGY Golf – Vanajanlinna – vielä ehdit mukaan!

Paikka: Vanajanlinna Golf & Country Club,
Vanajanlinnantie 485, 13300 Harviala,
Hämeenlinna

Aika: 19.8.2020 8.30–17.30

PERINTEINEN LOGY GOLF pelataan tänä vuonna elokuussa. Treenaa swingisi kuntoon ja ilmoittaudu perjantaihin 17.8. mennessä. Tule mukaan tavoittelemaan himoitua LOGY Golfin mestaruutta.



Ilmoittaudu verkkosivuillamme
www.logy.fi/tapahtumat



Logistics Summit 2020

LAHDEN SIBELIUSTALO, 5.11.2020

SUOMEN SUURIN tiehanke valmistuu syksyllä 2020 ja sen kunniaksi LOGY, Lahden Seudun Kehitys LADEC sekä LAB-ammattikorkeakoulu järjestävät korkeatasoisen logistiikka-alan seminaarin, jonka teemana on "Ympäristö ja vastuullisuus logistiikassa".

Tapahtumassa kuullaan useita mielenkiintoisia puheenvuoroja mm. Suomen logistiikka-alan johdolta. Koko päivän kestävä seminaari on maksuton.



Ilmoittaudu mukaan!
www.logy.fi/tapahtumat



LOGY Best in Class Toimitusketju

– uusi työkalu, jonka avulla suunnittele kehitystoimenpiteet kustannustehokkaasti ja keskitetysti, yrityksen henkilöstön omaa osaamista hyödyntäen.

Saat arvion yrityksesi toimitusketjun hallinnan nykytilasta, tärkeimmistä kehityskohteista ja vahvuuksista. Saat käyttöösi keskeiset mittarit laskentakaavoineen ja analyysiraportin.

USEITA HYÖTYJÄ YRITYKSELLESI



TARJOAA KATTAVAN NYKYTILA-ANALYYSIN



ANTAA IDEOITA TOIMITUSKETJUN KEHITTÄMISEEN



LUO KILPAILUETUA



ANTAA VERTAILUTIETOA MUIHIN YRITYKSIIN



SYVENTÄÄ HENKILÖSTÖN OSAAMISTA

OTA YHTEYTTÄ JA PYYDÄ ILMAINEN ESITTELY



HANNA VAN DER STEEN

040 658 8198
BIC@LOGY.FI

LOGY

Täsmälliset sopimukset

IT-sopimusehtoihin on syytä perehtyä huolellisesti ja pohtia, mitä mikäkin sopimuksen kohta tarkoittaa oman yrityksen kannalta. Usein riittävät valmiit IT2018-sopimus pohjat.

TEKSTI SUSANNA HAANPÄÄ KUVA MIDAGON OY

”Sopimusten tekeminen on merkittävä osa yrityksen riskienhallintaa. Siksi eri skenaarioiden läpikäynti on tärkeää ennen kuin sopimuksia ryhdytään allekirjoittamaan”, kiteyttää Senior Managing Consultant **Mikko Särkkä** Midagon Oy:stä ehtojen tarkan läpikäynnin tärkeyttä.

Särkkä on käyttänyt yli 15 vuoden ajan IT-ehtoja muun muassa tietohallintojohtajan tehtävissä. Hän on myös ollut mukana kehittämässä IT2015-sopimusehtoja.

IT2018-sopimus pohjat jäsentävät ostajan ja toimittajan välillä muun muassa sitä, miten tiettyjä ehtoja käytetään. Särkkä pitää oleellisimpina mahdollisten riitojen ratkaisutapoja, korvausvelvollisuutta muun muassa viivästymisen varalta, vastuunrajoituksia, sopimuksen purkamisen ehtoja, salassapitoa sekä henkilötietojen käsittelyä.

”Näiden lisäksi itse sopimuksen kohde pitää tietysti määritellä huolellisesti sekä siihen liittyvät toimitussuunnitelmat, palvelukuvaukset ja palvelutasojen määrittelyt.”

Esimerkiksi IT2018 EJT, eli Erityisehtoja tietojärjestelmien ja asiakas-kohtaisten ohjelmistojen toimituksista -ehdot käsittelevät oikeuksia lopputuloksiin.

”Kyse on siitä, miten ohjelmistoa saa käyttää ja kuuluuko siihen asiakkaan oikeus itse muokata ohjelmistoa.”

IT2018 EOY:ssä, eli Erityisehtoja ohjelmistojen ylläpitopalveluista -ehdoissa puolestaan sovitaan ohjelmiston ylläpidosta. Mikäli ylläpito siirtyy esimerkiksi toiselle palveluntarjoajalle, sopimuksessa olisi hyvä olla selkeä-

sti sovittuna, mihin saakka edellinen toimittaja tukee asiakasta siirtymävaiheessa.

Särkkä huomauttaa, että IT2018 EOY:stä ollaan nykyään kuitenkin jo vahvasti menossa kohti IT2018 ETP:tä, eli Erityisehtoja tietoverkon välityksellä toimitettavista palveluista. Siinä sovitaan koko palvelun toimittamisesta ja ylläpidosta pilvipalveluna.

”Siksi sopimukseen on syytä määritellä, millä oikeuksilla yritys saa oman datansa käyttöön, jos palveluntarjoaja muuttuu. Tällä voi olla suuria vaiku-

tuksia lopputuotteen käytettävyyteen ja jopa yrityksen liiketoiminnan jatkuvuuteen”, Särkkä muistuttaa.

Asiantuntijapalveluihin liittyvä IT2018 EAP- eli Erityisehtoja konsultointi- ja muista asiantuntijapalveluista -osio on Särkän mukaan erinomaisen pohja erityisesti määräaikaisiin toimeksiantoihin.

SELKEYS ON VALTTIA

Liiallinen ehtojen määrä ei kuitenkaan ole kenenkään etu. Särkkä kertoo, että joskus toimittajalla saattaa olla monia

IT2018-sopimusehdot

IT2018-sopimusehdot helpottavat IT-alan sopimusten tekemistä. Sopimusehdot soveltuvat käytettäväksi kotimaisissa IT-toimituksissa asiakkaiden ja toimittajien välillä.

IT2015-sopimusehdot uudistuivat ja muuttuivat IT2018-sopimusehdoiksi helmikuussa 2018. Keskeisimpänä muutoksena ovat täysin uudet ja EU:n tietosuojasetuksen eli GDPR:n mukaiset henkilötietojen käsittelyä koskevat erityisehdot. Näiden lisäksi uudistetaan yleisiä sopimusehtoja sekä pilvipalveluehtoja henkilötietojen käsittelyn osalta.

Sopimusehdot ovat saatavina suomen- ja englanninkielisinä versioina. Voit hankkia sopimusehtoihin yritys- tai konsernilisenssin.

LOGYn jäsenille 40 % alennus seuraavista hinnoista:

- Suomen- ja englanninkielinen yrityskohtainen lisenssi 390 € + alv 24 %
- Suomen- ja englanninkielinen konsernilisenssi 1950 € + alv 24 %

Yritys- ja konsernikohtaiseen lisenssiin sisältyvät sekä suomen- että englanninkieliset sopimusehdot ja muokattavat mallisopimukset.

NÄIN TILAAT:

www.logy.fi > Työkalut ja palvelut > IT2018 sopimusehdot
Saat jäsenedun rastimalla tilauslomakkeen kohdan ”Jäsenyritys” ja kirjoittamalla Lisätietoja-kohtaan LOGY.



Mikko Särkkä pitää sopimuksia merkittävänä osana yrityksen riskienhallintaa.

erilaisia sopimusehtoja, kuten vaikka puite- ja palveluehtoja, joiden lisäksi vielä tehdään IT2018-ehdot kuin varmuuden vuoksi.

”Tällöin sopimukseen liitetään aivan liian monia ehtoja. Sopimuksia tehdessä selkeys on erittäin tärkeää, ettei kokonaisuutta tarvitse tulkita kovin monesta liitteestä.”

Särkän mukaan niin sanotuille ei-lakiasiantuntijoille sopivat ja riittävät IT2018-ehdot, joista kannattaa ottaa valmiit sopimus pohjat käyttöön. Merkitystä on sillä, missä järjestyksessä sen sisältämiä osioita käytetään.

”Ensimmäisenä sopimuksessa kannattaisi olla Erityisehtoja henkilötietojen käsittelystä, eli IT2018 EHK, jossa määritellään EU:n tietosuojasetus eli GDPR-ehdot, sitten valitut erityisehdot ja vasta viimeisenä IT2018 YSE-yleisehdot.”

Särkkä kehuu henkilötietojen käsittelyä IT2018-versiossa käteväksi lisäksi aikaisempiin ehtoihin.

”IT2018 EHK -ehtoja käytettäessä kannattaa varmistaa, onko henkilötiedoille mahdollinen sijainti vain EU/ETA-alueella vai myös sen ulkopuolella. Myös vakioehtojen vahingonkorvausvelvollisuuden riittävyys on usein syytä varmistaa tapauskohtaisesti. Henkilötietojen käsittelyyn liittyvistä puutteista yritykselle mahdollisesti määrättävät sanktiot voivat olla suuria.”

Vaikka ostaja ja toimittaja käyttäisivätkin valmista sopimus pohjaa, voi ehtoihin tehdä muutoksia. Pääasia on, että jos jotakin ehtojen kohtia sovelletaan, ne merkitään täsmällisesti. ■

LISÄÄ TIETOA IT2018-EHDOISTA:
teknologiainfo.net

TEHOKKUUTTA TOIMITUSKETJUUN

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

JÄTÄ KOKO PROSESSI KANSAINVÄLISEN LOGISTIIKAN ASIAANTUNTIJALLE - VAROVALLE

Autamme valitsemaan kustannustehokkaat ja optimaaliset ratkaisut siten, että tuotteet saapuvat oikeaan aikaan perille niin vienti- kuin tuontikuljetuksissakin.

Varova on suomalainen perheyritys, jolla on **MAAILMANLAAJUINEN LOGISTIikkaVERKOSTO**. Huolella valitut yhteistyökumppanit takaavat palvelun laadun sekä Suomessa että ulkomailla.



www.varova.fi ■ info@varova.fi ■ puh. 09 773 96 300



Paul Salminen

Suomen logistiikka-alan pitkäaikainen vaikuttaja **Paul Salminen** kuoli 19.4.2020 lyhyen sairauden murtaamana Espoossa. Hän oli 79-vuotias. Hän oli syntynyt 21.7.1941 Helsingissä.

Paul Salminen valmistui laskentamekonomiaksi Espoon kauppaoppilaitoksessa 1976. Hän suoritti Logistics Diploman Turun Kauppakorkeakoulussa 1993.

Paul Salminen työskenteli varasto- ja kuljetuspäällikkönä sekä logistiikkajohtajana eri yrityksissä yli neljän vuosikymmenen ajan. Hänellä oli myös oma yritys, joka konsultoi logistiikassa, suunnitteli ja varusti varastotiloja ja koulutti yritysten logistiikkahenkilöstöä.

Paul näki verkostoitumisen välttämättömänä sekä itsensä kehittämisenä että kollegoiden tukemisessa ja alan eteenpäin viemisessä. Paul oli sekä työelämässä että vapaa-ajallaan aina valmis auttamaan kavereitaan ja kollegoita. Hän olikin perustamassa ja vetämässä logistiikkatehtävissä työskentelevien kollegoiden ryhmää, joka kokoontui kuka kutsuttiin pohtimaan ryhmäläisten työkykyä ja alan kehittämistä.

Paulin vankka käytännön kokemus antoi hänelle hyvän pohjan logistiikan suurten linjojen ja tulevaisuuden kehitystarpeiden ymmärtämiseen. Hän halusi kuitenkin oppia lisää ja laajentaa verkostojaan, jonka vuoksi hän liittyi Suomen Materiaalitaloudelliseen Yhdistykseen ja Suomen Kuljetustaloudelliseen Yhdistykseen. Paul näki yhdistysten pystyvän yhdessä tehokkaammin vaikuttamaan alan eteenpäin vientiin ja olikin täysillä mukana, kun yhdistykset yhdistettiin 1998. Hän kantoi myös vastuuta yhdistymisen vahvuuksien toteutumisesta toimimalla uuden Suomen Osto- ja logistiikkayhdistyksen ensimmäisenä pu-

heenjohtajana. Hänen johdollaan laadittiin yhdistyksen ja logistiikan silloiset tavoitteet määritellyt Logistiikka 2010 -tavoitemuistio. Paulin aikana rakennettiin yhteistyötä myös Viron logistikkoihin ja tuettiin veljesyhdistyksen perustamista ja kehittämistä Virossa.

Paul oli myös pidetty kouluttaja. Hänen vankka työkokemuksensa teki hänen koulutuksensa uskottavaksi. Yhdessä kolle-

gansa kanssa hän suunnitteli, rakensi ja uudisti varaston suunnittelu- ja -ohjauskursseja, joita he kouluttivat yhdessä kolmekymmentä vuotta. Hänen aikanaan rakennettiin konkreettista yhteistyötä erityisesti koulutuksessa Ruotsin veljesjärjestön kanssa. Paul Salminen piti alan julkista koulutusta ja sen vahvistamista välttämättömänä. Hän piti myös tärkeänä,

että alan opiskelijat tulevat yhdistyksen toimintaan mukaan ja saavat sitä kautta mahdollisuuden verkottua ja keskustella alasta alan ammattilaisten kanssa ja esittää omia näkemyksiään alan tavoitteista.

Työstään logistiikan eteenpäin viemisessä Paul Salminen kutsuttiin yhdistyksen kunniapuheenjohtajaksi 2007.

Paul ja hänen puolisonsa **Ann-Mari** ja lapset **Sari** ja **Toni** olivat innokkaita matkailijoita. Ann-Marin ja ystäväpariskunnan kanssa hän toteutti pitkän Yhdysvaltain matkan, joka laajensi heidän kaikkien maailmankuvaa. Ann-Marin kanssa hän kävi teatterissa ja kavereiden kanssa pelaamassa golfia. Hän oli innokas lukija. Hän oli myös huolehtiva isä, joka otti lapsensa mukaan yritystoimintaan kasvamaan myös työssä.

*Risto Hyppönen, Markku Kurula
ja Kari Litja
Paul Salmisen kollegoja ja ystäviä*



Maalis-huhtikuu 2020

- **Auramo Antti**
Ostaja
Sandvik Mining and Construction Oy
- **Eklund Jonas**
Logistiikka-asiantuntija
Viria Security Oy
- **Hamnström Matias**
Logistiikkapäällikkö
Kiilto Oy
- **Harman Husse**
Opiskelija
Haaga-Helia amk
- **Holmala Hanni**
Product Owner
Leanware Oy
- **Immeli Janne**
Kiinteistöpäällikkö
Sagax Finland Asset Management Oy
- **Jokimies Sari**
LAB-ammatti-
korkeakoulu Oy
- **Jämsén Simo**
Operatiivinen päällikkö
Logitri Oy
- **Kankkunen Tero**
Product Owner
Leanware Oy
- **Karjalainen Niko-Samuli**
Sagax Finland Asset Management Oy
- **Knuuttila Anni**
Group Warehouse Manager
Kemppi Oy
- **Knuuttila Jaakko**
Procurement Engineer
ATA Gears Oy
- **Kollanus Iris**
National QSHE Manager
Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Kuosmanen Miia**
Opiskelija
Oulun yliopisto
- **Kähärä Kristian**
Sourcing Manager
Orion Oy
- **Käld Markus**
Business Manager
Oyj Ahola Transport Abp
- **Kärmeniemi Milla**
Opiskelija
Hanken Svenska handelshögskolan
- **Lahtero Heli**
Palvelupäällikkö
HUS Logistiikka
- **Lakso Miika**
Myyntipäällikkö
Suomen Transval Group Oy
- **Lehtinen Mika**
Area Sales Manager
DHL Freight (Finland) Oy
- **Lehtinen Sanna**
Laatu- ja turvallisuuspäällikkö
Varova Oy
- **Leirost Silja**
Logistiikkapäällikkö
Novart Oy
- **Lindqvist Milja**
Hankintapäällikkö
UPM-Kymmene Oy
- **Mäkelä Jukka**
Tuotantoesimies
Posti Kuljetus Oy
- **Nisula Martina**
Projektipäällikkö
Business Finland Oy
- **Nurminen Jani**
Kesko Oy
- **Palola Matteus**
Opiskelija
Oulun yliopisto
- **Pukema Hannu-Pekka**
Projektipäällikkö
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
- **Randhawa Kamaldeep**
Opiskelija
Oulun yliopisto
- **Rantanen Janne**
Senior Software Specialist
Leanware Oy
- **Ropponen Jouni**
Lehtori
Kaakkois-Suomen ammatti-
korkeakoulu XAMK
- **Salmi Markku**
Head of LCL
DB Schenker
- **Seppälä Elina**
Ostaja
TKM TTT Finland Oy
- **Sipilä Meeri**
Hankintapäällikkö
Meka Pro Oy
- **Sundberg Pekka**
Suunnittelija
Turun yliopisto / MKK
- **Takatupa Jari**
Sourcing Manager
Orion Oy
- **Telama Tuomo**
Haulier Subcontracting and Crediting Manager
DHL Freight (Finland) Oy
- **Tirkkonen Simo**
Sales Manager
Leanware Oy
- **Törmänen Paavo**
Tuotantojohtaja
Eaton Power Quality Oy
- **Valjakka Jari**
Operatiivinen päällikkö
Suomen Transval Oy
- **Welling Pekka**
- **Westerlund Maija**
HR-johtaja
DB Schenker

Jäsenetuja

Koulutukset, seminaarit,
LOGY Best in Class,
IT2018-ehdot jäsenhintaan
– katso hinnat
www.logy.fi



Yhteystietojen muutokset
yhdistys@logy.fi

Yritysjäsenen
tietojen lisääminen
yhdistys@logy.fi
Ilmoita nyt koko tiimi jäseneksi!

LOGY

osto&logistiikka

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

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

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

Toimitusvaliokunta
Olli-Pekka Juhantila (pj)
Markku Henttinen, Erja Kuokkanen-Kraft,
Pekka Meronen, Outi Nietola,
Tiina Siikasaari

Toimitus
Sami Laakso, toimituspäällikkö
sami.laakso@legendium.fi
Marjo Tiirikka, toimitussihteeri
marjo.tiirikka@legendium.fi

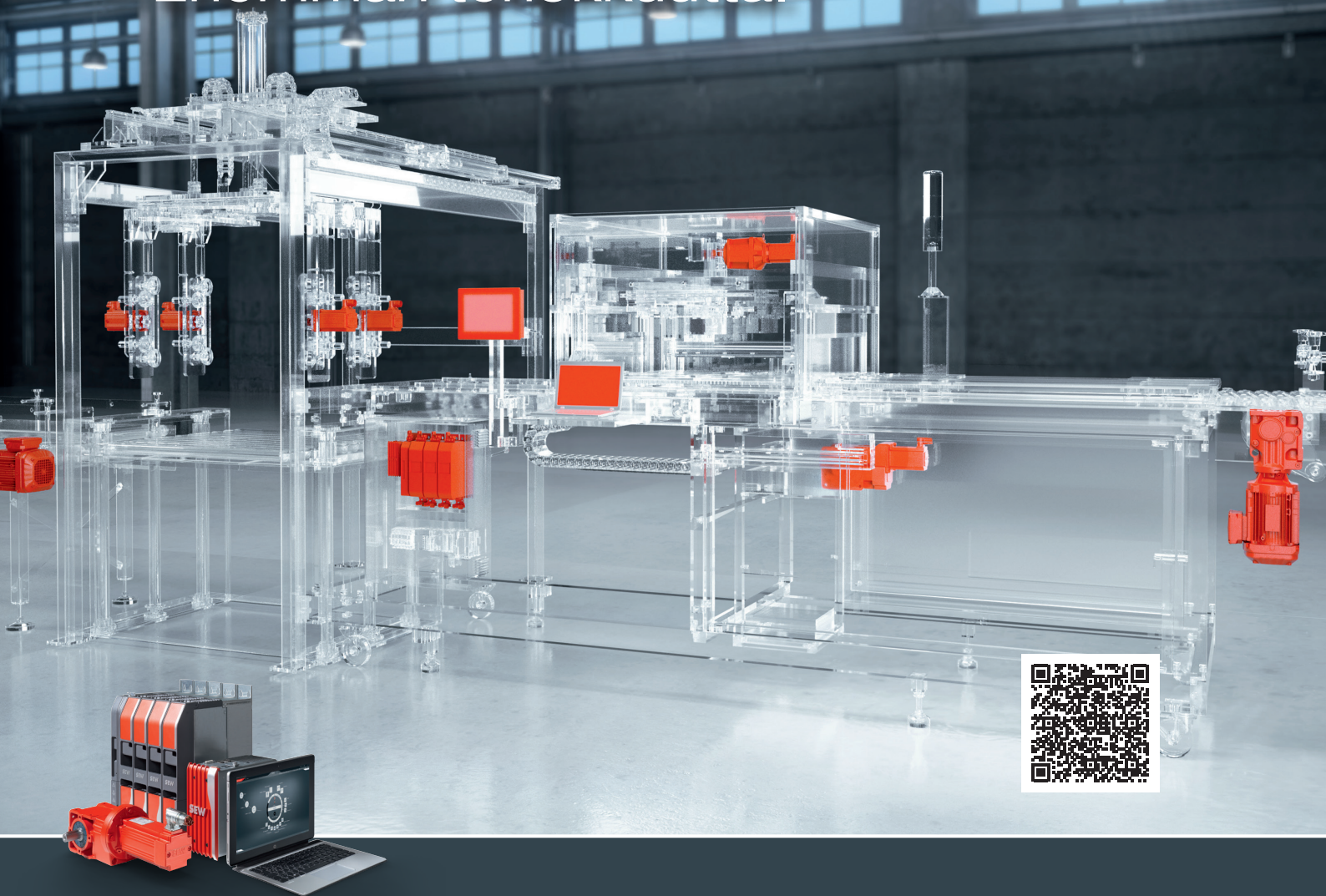
Ilmoitusmyynti Mika Säilä
050 352 3277, ilmoitukset@logy.fi

Tilaukset ja
osoitteenmuutokset
Marja Vuori
044 336 7083, yhdistys@logy.fi

Vuositalauksen hinta on 79 euroa (+alv).
Täyden henkilöjäsenmaksun tai yritys- ja
yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti
lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloitusta.

Julkaisija
Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry
Ratamestarinkatu 7 A
00520 Helsinki

Käyttötekniikan digitalisaatio. Enemmän joustavuutta. Enemmän tehokkuutta.



MOVI-C® – modulaarinen automaatiojärjestelmä.

Meillä on ilo esitellä uusi automaation kokonaisratkaisumme. MOVI-C® - modulaarinen automaatiojärjestelmä sisältää engineering-ohjelmiston, ohjaustekniikan sekä taajuusmuuttaja- ja käyttöteknologian. Tarjoamme Sinulle innovatiivisen, joustavan ja turvallisen kokonaisratkaisun moniin käyttötarkoituksiin.

Neljä moduulia – yksi ratkaisu – kaikki yhdeltä kumppanilta.