

osto&logistiikka

Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille

Teema: Hankinta

4.2023

ReLift Zone



Nyt on lupa nostaa odotuksia.
TULE JA KOE RELIFT ZONE

Tervetuloa tutustumaan trukkeihimme.

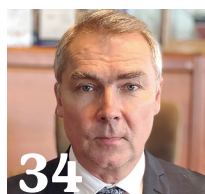
ReLift Zone -showroom on avoinna ilman ennakkovarausta ja paikalla aina trukki-asiantuntija.

Avoimna: arkisin 8.30-15.30

Osoite: Korpivaarantie 1, 01450 Vantaa.

TOYOTA

MATERIAL HANDLING



34

**Finnlines
satsaa uusiin
laivoihin**

Tom Pippingsköld



20

**Julkisen sektorin pitää
toimia esimerkkinä
vastuullisuudessa**

Anu Kultalahti

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Jäsenilleen LOGY tarjoaa alan tuoreimman tiedon, hyödyllisimmät ideat ja arvokkaimmat kontaktit. Yhdistyksemme jäsenenä on noin 370 yritystä sekä yhteisöä ja yli 5 000 henkilöä.



Hae LOGYn hallitukseen!

Tahtoisitko vaikuttaa Suomen merkittävimmän hankinta- ja logistiikka-alan verkoston tulevaisuuteen?

ETSIMME nyt avoimella haulla ehdokkaita Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n hallitukseen:

- hallituksen puheenjohtajaa toimikaudelle 2024-25
- viittä (5) hallituksen jäsentä toimikaudelle 2024-26.

Hallituksessa on puheenjohtajan lisäksi 15 jäsentä, joista viisi on vuosittain erovuoroisia. Hallitus kokoontuu 5-6 kertaa vuodessa pääsääntöisesti pääkaupunkiseudulla tai etäyhteyden välityksellä. Tämän lisäksi on mahdollista vaikuttaa valiokuntatyössä tai muissa kehitysprojekteissa. Hallitukseen valittavan tulee olla LOGYn jäsen.

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA

Haemme uutta hallituksen puheenjohtajaa toimikaudelle 2024-25, koska nykyisen puheenjohtajan toimikausien enimmäismäärä tulee täyteen.

Mitä LOGYn hallituksen puheenjohtajalta odotetaan?

- Strategista lähestymistapaa ja kykyä nähdä laajoja kokonaisuuksia.
- Hyvää johtamistaitoa: kuuntelevaa, innostavaa ja kannustavaa johtamisotetta sekä tehtävässä tarvittavaa päätöksentekokykyä.

Hallituksen puheenjohtaja toimii myös LOGYn toimitus-

johtajan esihenkilönä.

Puheenjohtajan toimikausi kestää kaksi vuotta. Kausien enimmäismäärä on kaksi kahden vuoden jaksoa. Tehtävästä maksetaan yhdistyksen syyskokouksen määritlemä palkio, ja matkakulut korvataan ohjeistuksen mukaisesti.

HALLITUKSEN JÄSENET

Haemme uusia hallituksen jäseniä erovuoroisten tilalle toimikaudelle 2024-26. LOGYn säännöt eivät mahdollista erovuoroisten jäsenten suoraa valintaa jatkokaudelle.

LOGYn hallituksen jäseniltä odotetaan muun muassa halua olla osaltaan vaikuttamassa LOGYn tulevaisuuden menestykseen sekä kykyä tuoda näkemyksiä strategiatyöskentelyyn ja strategian navigointiin.

Hallituksen jäsenen toimikausi on kolme vuotta. Tehtävästä ei makseta erillistä palkkiota, mutta syntyneet matkakulut korvataan ohjeistuksen mukaisesti.

HAKEMINEN

Katso tarkemmat kuvaukset tehtävistä ja hakuohjeet LOGYn verkkosivuilta oheisen QR-koodin kautta.

Hakuaika päättyy sunnuntaina 1.10.2023.



SISÄLTÖ

osto&logistiikka Erikoislehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille. Verkkomedia: www.ostologistiikka.fi



20

"Julkinen sektori voi ja sen pitääkin toimia esimerkkinä vastuullisuudesta", Finnwatchin tutkija Anu Kultalahti sanoo.



12

Digitalisaation nopeimmat hyödyt saadaan tehostamalla operatiivisia prosesseja.



26

Kari Tuomalan johtaman Merus Powerin kova kasvuvauhti asettaa vaatimuksia yhtiön avaintoiminnoille.

- | | | |
|--|--|--|
| 5 Pääkirjoitus | 20 "Julkiset hankinnat tarvitsevat pysyvän elimen edistämään vastuullisuutta" | 34 Finnlines satsaa uusiin laivoihin |
| 6 Uutiset | 25 Yritysvastuudirektiivi vauhdittaa vastuullisuutta | 40 Pahvilava säästää ympäristöä ja selkää |
| 12 Hankinnan digitalisaatio vaatii sitoutumista | 26 Kasvuvauhti haastaa hankinnan | 45 LOGYn jäsensivut |
| 16 Droppe sähköistää epäsuorat hankinnat | 32 Tutkimuksia | 47 Uudet jäsenet |



Kasten HI280 -hylly

Monipuolinen ja kulutusta kestävä säilytysjärjestelmä

HI280 -hylly on suunniteltu tarjoamaan tehokasta ja joustavaa varastotilaa erilaisille tarpeille ja käyttökohteille. Laajan lisävarustevalikoiman ja kattavien mitoitusvaihtoehtojen ansiosta varastotilat voidaan hyödyntää optimaalisesti.

Hyllytason kantavuus on jopa 235 kg ja hyllytason korkeus on säädettävissä 25 mm välein.

osto&logistiikka

Osto&Logistiikka on Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n julkaisema ammattilehti logistiikan ja hankinnan ammattilaisille. 26. vuosikerta

ISSN 2341-7374 (painettu) ISSN 2341-7382 (verkko)

PÄÄTOIMITTAJA:

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

TOIMITUS JA ULKOASU:

Sisio sisäلتötoimisto Oy,
Ilmari Tuomivaara,
p. 044 7461454,
ilmari@sisio.fi

ILMOITUSMYYNТИ:

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

JULKAISIJA:

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

TILAUKSET JA

OSOITTEENMUUTOKSET:

Marja Vuori,
p. 044 336 7083,
yhdistys@logy.fi

LOGY ry:n täyden henkilöjäsensmaksun tai yritys- ja yhteisöjäsenmaksun maksaneille lehti lähetetään jäsenetuutena ilman eri veloituksia. Vuositilauksen hinta on 98 euroa (+alv).

JUTTUVINKIT JA PALAUTE:

toimitus@ostologistiikka.fi

LOGY

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Vahvistamme alan osaamista, arvostusta ja yhteiskunnallista merkitystä sekä vauhditamme organisaatioiden kilpailukykyä.

LOGY ry:n jäsenenä pääset mukaan oston ja logistiikan ammattilaisten yhteisöön – saat runsaasti mielenkiintoisia kontakteja, alan viimeisimmän tiedon ja uusia ideoita työhösi. Yhdistyksemme jäsenenä on noin 370 yritystä sekä yhteisöä ja yli 5 000 henkilöä.

Lue lisää: www.logy.fi



© AKI RASK

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

Hintakeskeisyydestä arvonluontiin

MONISSA organisaatioissa johdon odotus hankinnalle on edelleen hintoihin ja kustannussäästöihin fokusoiva. Euroja on helppo mitata, vaikeampaa on mitata hankinnan aikaansaamaa arvon lisäystä. Lähestyminen eurot edellä on ymmärrettävää, mutta yrityksen tulevaisuuden menestyksen kannalta jopa turmiollista. Innovaatiot ja huomisen kasvu eivät synny vyötä kiristämällä ja siihen uusia reikiä iskemällä, vaan arvonluonnilla.

Nykyisessä taloustilanteessa, jossa inflaatiosta, koroista ja toimitusketjuhaasteista on tullut uusi normaali, hankinta on noussut avainasemaan organisaation talouden hallinnassa. Hankintaorganisaation on oltava valmiina reagoimaan nopeasti ja ennakoivasti muuttuviin tilanteisiin. Monimutkainen liiketoimintaympäristö tarjoaa hankinta-ammattilaisille paitsi haasteita myös mahdollisuuden ottaa strateginen rooli yrityksen hierarkiassa – jos vain ammattilaisilla on siihen kyvykkyudet.

TÄMÄ Osto&Logistiikan numero pyrkii luomaan arvoa lukijoilleen käsittelemällä muun muassa kahta hankinnan isoa megatrendiä, digitalisatiota ja vastuullisuutta. Digitaalisuus tarjoaa valtavia mahdollisuuksia, mutta hankinnassa esimerkiksi datan laadun varmistaminen on haaste. Teknologian kehittyessä organisaatiot siirtyvät kohti API-rajapinnoilla varustettuja SaaS-ratkaisuja, mutta tämä edellyttää myös vahvaa osaamista ICT-hankinnoissa ja implementoinnissa.

Vastuullisuus on puolestaan aihe, joka kietoutuu yrityksen jokaisen liiketoiminnan ympärille, mutta aivan erityisesti hankintatoimen. Hankintaorganisaation tulee osaltaan rakentaa osaamista päästölaskentaan. Ympäristövaikutusten huomioiminen on entistä olennaisempaa, ja esimerkiksi Greenhouse Gas -protokollan mukaiset päästöluokat Scope 1, 2 ja 3 tarjoavat puitteet päästöjen tarkasteluun eri näkökulmista.

Vastuullisuuden korostuminen antaa hankintaorganisaatiolle mahdollisuuden houkuttaa myös nuoria kykyjä, jotka ovat valmiita sitoutumaan kestäväen kehityksen periaatteisiin.

LOGYn missio on nostaa suomalaista hankinnan ja logistiikan osaamista maailman huipputasolle – luoda siis arvoa jäsenillemme. LOGYn verkosto muodostaa vahvan alustan parhaan tiedon ja osaamisen välittämiseksi ihmiseltä ihmiselle. Uusi tieto mahdollistaa uusien oivallusten ja sovellusten syntymisen.

Jäsenmäärän jatkuva kasvu on vahva osoitus LOGYn sanoman merkityksellisyydestä ja arvosta. Tätä kirjoittaessani LOGYn jäsenenä on yhteensä jo noin 370 yritystä ja yli 5 000 henkilöä, mikä on kaikkien aikojen ennätys!

Peräti 83 prosenttia uusiutuvaa käyttövoimaa käyttävistä kuljetusyrityksistä valitsee energianlähteeksi kaasun.



© SAMI HEISKANEN / GASUM

SKALin kysely paljastaa:

Kaasu on suosituin uusiutuva käyttövoima raskaassa liikenteessä

SUOMEN Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry:n toimitusjohtaja **Anssi Kujala** korostaa, että siirtymä uusiutuviin käyttövoimiin edellyttää riittävää valtakunnallista polttoaineiden jakeluinfraa. Kujalan mukaan hallituksen lupaus tavaraliikenteen vaihtoehtoisten käyttövoimien jakeluverkon huomioimisesta on tärkeä. SKAL tiedotti tuloksista 22.8.

VASTANNEILLA ON 445 KUORMA-AUTOA

Kysely suunnattiin yrityksille ja organisaatioille, joilla on liikennekäytössä vaihtoehtoisilla uusiutuvilla käyttövoimilla toimivia kuorma-autoja. Vastanneilla on käytössään yhteensä 445 ajoneuvoa ja ne kuvaavat kattavista vaihtoehtoisista käyttövoimista käyttävien kokemuksia. Kysely toteutettiin vuodenvaihteessa 2022–2023, mutta tuloksia ei ole aiemmin julkistettu.

Yrityksiltä kysyttiin, mitä käyttö-

voimaa se käyttää niissä ajoneuvoissa, joissa ei käytetä dieseliä. Yhteensä 83 prosenttia vastanneista on valinnut käyttövoimakseen kaasun. Heistä noin puolet (49 prosenttia) kertoo käyttävänsä paineistettua kaasua ja 34 prosenttia käyttää nesteytettyä kaasua. 15 prosenttia vastanneista kertoo käyttävänsä sähköä.

Kujala muistuttaa, että kaasuvaihtoehto on raskaalle kalustolle osoittautunut hyväksi vaihtoehdoksi.

”Meillä on kotimaista biokaasutuo-
ttoa ja lisäksi kaasun avulla on ollut mahdollista kuljettaa myös raskaampia yhdistelmiä”, hän sanoo tiedotteessa.

TULOKSISSA KOROSTUI TANKKAUSINFRA

Kujala korostaa, että siirtymä vähäpäästöiseen kalustoon ottaa aikaa. Haasteena on muun muassa pitkiin matkoihin soveltuva latausinfra, jota ei

vielä ole riittävästi. Myös sähköistyminen on nykytekniikan valossa haastavaa.

”Tankkausasemaverkosto on tällä hetkellä hyvin rajallinen ja se rajoittaa kuljetusyritysten investointimahdollisuuksia uuteen kalustoon. Suomessa on tällä hetkellä esimerkiksi vain alle 20 nesteytetyn kaasun asemaa, mikä on auttamattoman vähän”, hän sanoo.

Kaasutankkausasemien vähyys, kaasun loppuminen asemilta ja tankkausaseman vikaherkkyys ovat keskeisiä haasteita tankkausinfraosalta. Jos hintaero dieselkalustoon verrattuna on liian iso, jää hankinta tekemättä.

”Toimintavarmuus aiheuttaa ongelmatilanteita, kun joudutaan usein toimimaan yksittäisen tankkausaseman varassa. Tällöin vain puolikin vuorokautta kestävä toimintahäiriö aiheuttaa suuria ja kertautuvia ongelmia kuljetusketjuissa”, Kujala sanoo.

Ajoneuvoyhdistelmien
mitta- ja massadirektiivi:

Outo tilanne uhkaa rajat ylittäviä rekkakuljetuksia

EU-KOMISSIO laatima ajoneuvoyhdistelmien mitta- ja massadirektiivin uudistus saattaa johtaa Suomen ja Ruotsin rajat ylittävissä rekkaliikenteessä erikoiseen tilanteeseen.

Nyt Suomen ja Ruotsin välisen rajan voi ylittää 4,4 metrin korkuisella ajoneuvoyhdistelmällä. Komission muutosesitys laski korkeuden neljään metriin. Muutos koski vain rajat ylittävää liikennettä. Suomi ja Ruotsi saivat kansallisesti kyllä yhä käyttää 4,4 metrin korkuisia ajoneuvoyhdistelmiä.

Asiasta kertoi Maaseudun Tulevaisuus 25.8.

”Se tarkoittaisi erikoista tilannetta. Suomessa ja Ruotsissa saisi ajaa korkeammilla yhdistelmillä kuin maiden välisellä rajalla”, sanoo lehden haastattelema SKALin johtaja **Petri Murto**.

Direktiivillä olisi vaikutuksia mm. raakapuukuljetuksiin. Nyt käytössä olevilla rekoilla ajetaan paljon puuta Suomen ja Ruotsin välillä.



Sensible 4:n konkurssi:

Takaisku robottibusseille

ITSEAJAVIEN autojen teknologiaa kehittänyt Sensible 4 jätti kesäkuussa konkurssihakemuksen. Vuonna 2017 perustettu yhtiö ehti kerätä ison liudan palkintoja ja paljon rahaakin robottibussien kehittämiseen, mutta markkinat eivät suomalaisinnovaatiota palkinneet.

Sensible 4 kavoi lyhyessä ajassa yli 80 työntekijää työllistäneeksi alan kotimaiseksi pioneeriksi. Itseajavan Gacha-bussin luonut yhtiö voitti vuonna 2019 miljoonan dollarin palkinnon Dubaissa maailman parhaana itseajavien ajoneuvojen startup-yhtiönä. Aiemmin se oli palkittu vuoden parhaasta ajoneuvomuotoilusta ja vuonna 2020 se sai suomalaisen insinööriyön palkinnon.

Yhtiö teki lyhytaikaisia testiajoja muun muassa Tampereella, Vantaalla, Norjassa, Ruotsissa, Japanissa ja Sveitsissä. Testit eivät kuitenkaan ehtineet johtaa säännöllisen liikenteen aloittamiseen. Yhteiskunnat pitivät riskejä ja kustannuksia liian suurina.

**RAHDIT | HUOLINTA JA TULLAUS
TOIMITUSKETJUN HALLINTA**



75 vuotta huolintaa ja huolenpitoa asiakkaista

Varova tarjoaa yrityksellenne luotettavat vienti- ja tuontikuljetukset kaikilla kuljetusmuodoilla, kaikilla maailmassa. Meiltä saatte myös asiantuntevat tullaus- ja huolintapalvelut, jotka varmistavat turvallisen ja tehokkaan toimitusketjun.

Välittämisen iloa jo vuodesta 1948

Varova on kotimainen perheyrius, jonka toiminta on vuosikymmenien saatossa laajentunut paikallisesta huolintatoimijasta kansainvälisen logistiikan palveluyritykseksi. Välitämme toisistamme, asiakkaistamme, kumppaneistamme ja yhteiskunnasta. Välitämme myös kuljetuksia.

- Euroopan maantiekuljetukset
- Merikuljetukset
- Lentorahti
- Huolinta ja tullaus
- Toimitusketjun hallinta

Ota yhteyttä ja kysy lisää!

Puh. 09 773 96 300 | info@varova.fi



VAROVA 75

www.varova.fi

Sheinin ja Temu:n sijoitus eri maiden ostosovellusten latausten rankingissa

	Shein	Temu
USA	2.	1.
Kanada	2.	1.
Saksa	3.	1.
UK	4.	1.
Ranska	2.	1.
Italia	2.	1.
Espanja	2.	1.
Alankomaat	2.	1.
Sveitsi	2.	1.
Ruotsi	3.	1.
Belgia	2.	1.
Irlanti	1.	3.

LÄHDE: MARKETPLACE PULSE, 24.5.2023/ SENSOR TOWER.

Suomen ladatuimmat ostosovellukset 6.8.-12.8.2023

Sovellus	Sijoitus
Temu	1.
K-Ruoka	2.
Lidl Plus	3.
S-kaupat (GooglePlay)	4.
ABC-mobile (Google Play)	5.
Tokmanni (GooglePlay)	6.
SHEIN	8.
Ikea	10.
Hobbyhall.fi	12.
Lindex	13.
Zalando	14.
Tise	16.
Tori.fi	17.

LÄHDE: DATAAI

Suomen käytetyimmät ostosovellukset 6.8.-12.8.2023

Sovellus	Sijoitus
Lidl Plus	1.
K-Ruoka	2.
AliExpress	3.
Tori.fi	4.
Amazon	5.
ABC-mobile (Google Play)	6.
eBay	7.
Zalando	10.
S-kaupat (GooglePlay)	11.
Temu	13.
Autodoc	14.
Wish	15.
SHEIN	16.
Tokmanni (GooglePlay)	17.

LÄHDE: DATAAI



© ADOBE STOCK

Pääekonomisti Jaana Kurjenoja:

Kiinaisilla verkkokaupoilla rakettinousu lännessä

KIINALAISET verkkokaupat Shein ja Temu ovat Kaupan Liiton pääekonomistin **Jaana Kurjenojan** mukaan tehneet rakettinousun länsimaiden digikaupassa ja vallanneet markkinoita Amazonilta ja eBayta USA:ssa ja Euroopassa.

Kurjenoja viittaa konsulttitalo GWS:n raporttiin, jonka mukaan kiinalaista halpatavaraa kauppaavien Sheinin ja Temu:n mobiiliappit ovat Isossa-Britanniassa vieneet käyttäjiä Amazonin ja eBayn ostosovelluksista. Amazonin mobiilisovellus on menettänyt miljoonan päivittäistä brittikäyttäjää tammi-kesäkuun välisenä aikana ja eBayn sovellus lähes kaksi miljoonaa.

Kurjenoja muistuttaa, että ostosovelluksen latausten määrä ei kerro aktiivisten käyttäjien määriä tai myynnin määrää, mutta ennen pitkää se heijastuu myös niihin.

Myös Suomessa Sheinin ja Temu:n verkkokaupat ovat lisänneet käyttäjämääriään. Suomalaiset alkoivat

Kurjenojan mukaan ladata Temu:n ostosovellusta jo keuhattalvella ennen Euroopan lanseerausta, ja kesän aikana se on noussut ladatuimmaksi ostosappiksi myös Suomessa.

Kävijämääriltään suurin markkina-alusta Suomessa on tammi-heinäkuussa ollut tori.fi ja suurin verkkokauppa kotimainen tokmanni.fi. Motonet.fi on noussut sivustojen kävijämäärillä mitattuna toiseksi suurimmaksi verkkokaupaksi.

Kurjenojan mukaan on huomattava, että käytetyimpien kaupan mobiiliappien listan kärkipäässä on vähemmän kotimaisia kauppia kuin kävijämääriltään suurimpien verkkokauppojen ja markkina-alustojen listan kärjessä. Yksi syy tähän voi olla se, että varsinkin erikoiskaupoilla ei ole riittävästi osaamista ja resursseja kehittää toimivia ja houkuttelevia appeja, ja sopivan palveluntarjoajan löytäminen voi olla vaikeaa.

Digitaalinen passi ensi kertaa tositoimiin



RAJAVARTIOLAITOS testaa tiettävästi ensimmäisenä maailmassa digitaalista matkustusasiakirjaa DTC:tä rajatarkastuksessa. Digitaalista matkustusasiakirjaa voi testata Helsinki-Vantaan lentoasemalla helmikuun 2024 loppuun asti Finnairin Lontoon-, Manchesterin- ja Edinburghin-reiteillä.

DTC on digitaalinen versio fyysisestä passista ja se on yhtä luotettava. Se mahdollistaa sujuvan ja nopean rajanylityksen turvallisuudesta tinkimättä. Euroopan komissio yhteistyössä jäsenmaiden kanssa kehittää DTC:tä osana laajaa digitaalisen identiteetin politiikkakokonaisuutta. Rajavartiolaitoksen johtamaan DTC Pilot -pilottiprojektiin osallistuu suomalaisten toimijoiden lisäksi Kroatia. EU rahoittaa pilottiprojektia 2,3 miljoonalla eurolla.

© RAJAVARTIOLAITOS

Journalistit palkitsivat Tutki hankintoja.fi-palvelun

TUTKIVAN journalismin yhdistys myönsi Tutki hankintoja -palvelulle yhteiskunnan avoimuuden edistämisen tunnustuspalkinto Jääraapan. Perustelujen mukaan palvelu on vuodesta 2017 lähtien parantanut toimittajien ja koko yhteiskunnan mahdollisuutta saada tietoa valtionhallinnon julkisista hankinnoista. Toimittajat toteavat, että puutteistaan huolimatta palvelu on tehnyt merkittävän palveluksen yhteiskunnan avautumiselle. He toivovat, että jatkossa myös muiden kuntien kuin Helsingin hankintatiedot saataisiin palveluun.

Haussa parhaat julkiset hankinnat

KANSAINVÄLINEN Procura+-verkosto palkitsee vuoden parhaita jo käynnissä olevia julkisia hankintoja kolmessa kategoriassa: kestävyys, kiertotalous ja innovatiivisuus.

Haku vuoden 2024 Procura+ Awards -kilpailuun on nyt avoinna kaikissa kolmessa kategoriassa. Palkitut hankinnat ovat sellaisia, jotka johtavat merkittäviin parannuksiin julkisissa tavarahankinnoissa, palveluissa, prosesseissa ja infrastruktuuurissa. Lisätietoja palkinnosta ja hakemisesta englanniksi Procura+ verkoston verkkosivuilla. Hakuaika päättyy 15.10.2023.

Ylimmälle johdolle tarjolla tietoa hankinnoista

HANSEL ja Hankinta-Suomi-ohjelma ovat toteuttaneet uuden johdon hankintanäkymän avuksi hankintojen johtamiseen. Johdon hankintanäkymä tuo esille hankintojen euromääräisen merkityksen ja auttaa arvioimaan hankintojen vaikutuksia sekä sitä, miten hankinnat tukevat strategisten tavoitteiden saavuttamista.

Johdon hankintanäkymä on Hansel.fi-verkkopalvelussa valtionhallinnon kirjantähtäyksiköiden sekä Hanselille ostolaskuaineistonsa toimittaneiden julkishallinnon organisaatioiden hyödynnettävissä.


MAINOS

Kestäviä tuloksia digitalisaation avulla

ROIMA
TRUE INTELLIGENCE

Älykkäät toimitusketjun ratkaisut
tehokkaaseen toimintaan.

roimaint.com



"Sisälogistiikkaan täytyy investoida, jotta pystymme mahdollistamaan tuotannon kestävä kasvun."

Mirka Oy:n uuden automaattisen lavahyllyjärjestelmän toteuttaa Jungheinrich

Mirka Oy investoi yli 20 miljoonaa euroa automatisoidun korkeavaraston laajennukseen sekä korkeavaraston yhteyteen rakennettavaan uuteen tuotantohalliin. Investointi toteutetaan Mirkan Jepuan tehtaan yhteyteen.

Jungheinrich Lift Truck Oy toimittaa korkeavarastoon nelihissisen automaattisen lavahyllyjärjestelmän, jossa on 6 048 eurolavapaikkaa. Lavahyllyjärjestelmän pituus on 100 metriä, leveys 30 metriä ja korkeus 20 metriä.

Maarakennustyöt Jepualla alkoivat maaliskuussa 2023 ja korkeavaraston ja hallin odotetaan valmistuvan tammikuussa 2024. Jungheinrichin on tarkoitus aloittaa automaatiojärjestelmän asennus helmi-maaliskuussa 2024.

Mittavan investoinnin takana on yrityksen halu varmistaa riittävä varastointi- ja tuotantokapasiteetti nyt ja tulevaisuudessa, kertoo logistiikkapäällikkö Johan Vestlin Mirka Oy:stä.

"Sisälogistiikkaan täytyy investoida, jotta pystymme mahdollistamaan tuotannon kestävä kasvun", Vestlin toteaa.

Jungheinrich valikoitui lavahyllyjärjestelmän toimittajaksi kilpailutuksen kautta. Mirka punnitsee saatuja tarjouksia tarkkaan, koska lavavarasto on yrityksen "tuotannon sydän", kertoo Vestlin. "Jungheinrich erottui edukseen hyvän suunnittelun ja paikallisen huoltoverkoston ansiosta."

Automaatiojärjestelmien liiketoimintapäällikö Janne Alanen Jungheinrichistä kertoo, että järjestelmä tuo Mirkalle kilpailuetua optimoimalla tilankäytön joustavalla tavalla. Haasteena on, että rullien koko ja paino vaihtelee, ja järjestelmän on kyettävä toimimaan täydellä teholla seitsemän päivää viikossa.

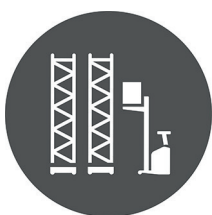
”Meillä on mittava hardware- ja softwareosaaminen, jolla tämä projekti saadaan menestyksellä maaliin. Jatkon varmistaa oma, Vaasassa sijaitseva huoltokeskuksemme”, Alanen toteaa.

**LUE LISÄÄ
SKANNAAMALLA**



www.jungheinrich.fi

JUNGHEINRICHILTA SAAT KAIKEN SISÄLOGISTIikkaan SAMAN KATON ALTA



- ▶ Uudet trukit ja erikoisvalmisteet
- ▶ Vuokra- ja vaihtotrukkit
- ▶ Hyllyjärjestelmät
- ▶ Automaattiset varastojärjestelmät
- ▶ Automaattitrukkit
- ▶ Mobiilirobotit
- ▶ Akut ja varaustekniikka
- ▶ Digitaaliset tuotteet
- ▶ Paikallinen ja laaja huoltopalvelu

info@jungheinrich.fi
+358 9 7599 330

MIRKA



Mirka tarjoaa maailmanluokan ratkaisuja pintakäsittelyyn ja tarkkuushiontaan. Valikoimaan kuuluu teknisesti ensiluokkaisia hioma- ja kiillotustuotteita sekä innovatiivisesti suunniteltuja koneita. Mirka Oy on kansainvälinen kasvava perheytyys, jonka tuotannosta noin 98 % menee vientiin ja tuotteita myydään yli 100:ssa maassa.



Hankinnan digitalisaatio on monivaiheinen kehittämishanke, josta selvittää, kun tavoitteet ovat selkeät, nykytila tunnetaan, muutosta johdetaan määrätietoisesti ja koko organisaatio sitoutuu muutokseen.

Hankinnan digitali- saatio vaatii sitoutumista

Teksti JUKKA NORTIO

HANKINNAN digitalisaatio edellyttää, että sen rooli on tunnistettu ja kehitystarve nostettu korkealle organisaation strategias-
giassa. Tämän jälkeen on tehtävä selväksi, mihin digitalisaatiolla pyritään ja se mitä resursseja digitalisaatio vaatii.

Näin kuvaa digitalisaation ensiaskelia **Hanna Pajunen-Muhonen**. Hän on toiminut kolmella vuosikymmenellä monipuolisesti hankinnan johtamiseen liittyvissä tehtävissä ja kirjoittanut **Kari Ilorannan** kanssa teoksen ”Hankintojen johtaminen - ostamisesta toimittajamarkkinoiden hallintaan”.

”Organisaatiossa täytyy käydä keskustelu, onko digitalisaation tavoitteena esimerkiksi oman toiminnan tehostaminen, kilpailukyvyyn parantaminen, toimintaympäristön hallinnan parantaminen, parempi datan hallinta vai koko toimitusketjun toiminnan kehittäminen.”

ALUKSI KASVATETAAN YMMÄRRYSTÄ

Hankinnan nykytila-analyysiin kuuluu muun muassa organisaation datavaran-

tojen laadun tunnistaminen ja datan laadun parantaminen. Prosessien analysointi ja niiden muutostarpeet on nykytila-arvioinnin toinen puoli: mitä halutaan säilyttää ja miksi sekä mistä luovutaan.

Jyväskylän ammattikorkeakoulun lehtori **Jutta Nihtilän** mukaan analyysiin on syytä sisällyttää myös digitalisaatio-osaamisen kartoittaminen. Tässä työssä kannattaa katsoa hankintaosastoa laajemmalle, sillä hankinnan digitalisointi vaikuttaa yrityksessä moniin toimintoihin ja päinvastoin: eri toimintojen tietojärjestelmät pitää sovittaa toimimaan parhaalla mahdollisella tavalla hankinnan järjestelmien kanssa.

Nihtilä teki vuonna 2021 LOGYn palkitseman opinnäytetyön ”Teollisuuden hankinnan digitalisoituminen. Keinoja hankintojen digitaaliseen kehittämiseen”.

Organisaatiokohtaiset ominaispiirteet kuten koko, toimiala, kumppani- ja sidosryhmäverkosto sekä toiminnan alue pitää kartoittaa jo digitalisaation alkutaipaleella.

Yrityksen on huomioitava sisäis-

ten selvitysten lisäksi sidosryhmien ja kumppaneiden vaatimukset. Kysymyksiä on paljon: kuinka datavirta saadaan soljumaan sujuvasti läpi toimitusketjun, miten digitalisaatiolla luodaan mahdollisimman paljon lisäarvoa eri sidosryhmille sekä miten toimitusketju sitoutetaan noudattamaan digitalisaation myötä syntyviä uusia sääntöjä.

”Digitalisaation aloittamisen suurin ongelma on usein se, mistä lähdetään liikkeelle. Alussa on paljon tehtävää, jos digitalisaation kehittäminen ei ole ollut osa hankinnan arkea”, Nihtilä sanoo.

Nihtilän mukaan hankinnan digitalisaatio on käynnistynyt organisaatioissa jälkijunassa. Kun taloushallintoa, toiminnanohjausta sekä myyntiä ja markkinointia on uudistettu moderneilla työkaluilla, on hankinnoissa käytetty puhelinta, messutapaamisia, sähköpostia ja itse tehtyjä Excel-taulukoita.

HYÖTYJÄ SIDOSRYHMILLE

Kun yritys on päässyt hankinnan digitalisaatiossa tavoitelaansa, merkitsee se aiempaa parempaa tiedon läpinäkyvyyttä. Kun tuote-, hinta- ja toimittajatiedot sekä toimitusajat ja -sopimukset

5+1

askelta hankinnan digitalisaatioon

Hankinnan digitalisaatio on jatkuva kehittämisprojekti, jossa ymmärretään kokonaisuus ja edetään suunnitelmallisesti askel kerrallaan.

JUTTA NIHTILÄN VINKIT:

1. Motivaatio ja sen julkituonti: kerrotaan organisaatiolle ja sidosryhmille, miksi toimintaa kehitetään.
2. Syvällisen ja rehellisen kokonaiskuvan hahmottaminen hankinnan nykytilasta eli sen prosesseista ja datalähteistä.
3. Hankintastrategian määrittely ja tavoitetilan asettaminen.
4. Toimenpidesuunnitelma, kuinka nykytilasta edetään tavoitetilaan.
5. Sisäisten ja ulkoisten resurssien kartoitus ja niiden osallistaminen prosessiin.

+1 Teknologian kehitys etenee vauhdilla, joten on ymmärrettävä, mikä on erilaisten ratkaisujen elinkaari, riskit ja mahdollisuudet yritykselle.

HANNA PAJUNEN-MUHOSEN VINKIT:

1. Tunnista ajurit, miksi hankintaa digitalisoidaan.
2. Määrittele digitalisoinnin tavoitteet, mihin hankinnan osa-alueeseen tavoitteet liittyvät.
3. Tunnista nykyiset ja tulevat tarpeet, joita tavoitteisiin pääsy edellyttää.
4. Tunnista organisaation kyvykkyydet ja organisaation ominaispiirteet viedä hankkeita eteenpäin.
5. Varmista, että hankkeen esteet on poistettu.

+1 Tee strategia, viesti ja johda muutosta.



”Kun yksinkertaiset toiminnot on digitalisoitu, voidaan voimavarat kohdistaa hankintojen strategiseen johtamiseen ja sen kehittämiseen”, sanoo Hanna Pajunen-Muhonen.



”Digitalisaation aloittamisen suurin ongelma on usein se, mistä lähdetään liikkeelle. Alussa on paljon tehtävää, jos digitalisaation kehittäminen ei ole ollut osa hankinnan arkea”, sanoo Jyväskylän ammattikorkeakoulun lehtori Jutta Nihtilä.

ovat selkeästi näkyvillä, luo se uusia mahdollisuuksia tehostaa hankintaa.

Digitalisaatio tuottaa arvoa eri sidosryhmille sen mukaan, minkä organisaatio on määritellyt kehittämishankkeen tavoitteeksi. Jos kehittämishankkeen tavoite on tilauksesta maksuun-prosessin operatiivinen tehostaminen ovat sen tuottamat hyödyt erilaisia kuin silloin, jos digitalisaation tavoite on parantaa strategista hankintaa.

Digitalisaation nopeimmat hyödyt saadaan tehostamalla operatiivisia prosesseja. Yksinkertaisia tehtäviä voidaan tehostaa nopeasti esimerkiksi oppivan robotiikan käyttöönotolla. Samalla luodaan pohjaa sille, että kaikki hankintatieto on digitaalisessa muodossa.

”Kun yksinkertaiset toiminnot on digitalisoitu, voidaan voimavarat kohdistaa hankintojen strategiseen johtamiseen ja sen kehittämiseen. Niitä digitalisoimalla organisaatio saa suurimmat hyödyt muun muassa big dataa ja tekoälyn mahdollisuuksia hyödyntämällä”, Pajunen-Muhonen sanoo.

TAVOITTEET KIRKKAINA MAALIIN SAAKKA

Hankinnan digitalisaation hidasteet liittyvät organisaatioiden omien kyvykkyyksien tunnistamiseen ja niiden puutteisiin. Ydinkysymys on, onko organisaation yrityskulttuuri valmis kehittämishankkeeseen. Hankinnalla on usein niin heikko asema, ettei sen kehittäminen ole oleellinen kehittämiskohde.

”Epämääräiset prosessit tai se, ettei prosessikuvausten mukaan toimita, on toinen hidastava tekijä. Jos tällaisessa organisaatiossa hankintaa kehitetään digitalisoimalla, ei digitalisaatiosta saada hyötyjä, koska organisaatio ei ota digitalisaatioon liittyviä prosesseja ja työkaluja käyttöön”, Pajunen-Muhonen sanoo.

Jos organisaatiossa ei ole digitalisaatioon liittyvää osaamista, on digitalisaation kehittäminen vaikeaa. Tällöin myös kumppaneiden kanssa toimiminen ja osaamisen ostaminen on vaikeaa. Hanke ei etene alkua pidemmälle, jos organisaatiolla ei ole datavaraa kuten erp-järjestelmää, jonka päälle digitalisaatiota lähdetään kehittämään.

Ongelmia syntyy varmasti, jos organisaatio ei pidä kehittämishankkeen tavoitteita jatkuvasti kirkkaina. ●

Tekoäly ennustaa toimitusketjun riskit

Hankinnan digitalisaation nopein kehitys on ollut teollisuudessa ja kaupan alalla. Vauhtia ovat kiihdyttäneet muun muassa tekoälyn käytön lisääntyminen hankinnan järjestelmissä sekä aivan uusien teknologiatoimittajien esiinmarssi alalle.

Analytiikkateknologian ja -työkalujen kehitys on ollut nopeaa. Nyt niillä voidaan tehdä kysyntäennusteiden perusteella tarkkoja ennusteita hankintatarpeista, jolloin strategiset hankinnat saavat vahvaa tukea päätöksenteolle.

”Laadukasta ja läpinäkyvää tietoa voidaan analysoida edistyneillä analytiikkatyökaluilla, joilla saadaan helposti näkyviin hankinnan kehittämiskohteet”, Nihtilä sanoo.

Tekoäly ohjaa hankintaa ennakkoivasti ehdottamalla hankintapäätäjille hankintaeriä ja tavarantoinmittajia, joiden toimintaa on syytä seurata. Tekoäly voi analysoida reaaliaikaisesti laajaa joukkoa toimijoita ja nähdä sellaisia riskejä hankintaketjussa, joita ihmisen on vaikea huomata.

”Tekoäly seuraa toimittajakenttää ja päättlee esimerkiksi toimitusvaikeuksien tai jatkuvien laatu-poikkeamien perusteella sen, että kyseinen toimittaja on todennäköisesti konkurssissa vuoden päästä”, Nihtilä kertoo.

Koulutus: Hankinnan tehostaminen digiajassa

Oman yhtiön hankinnan digitalisointiin vauhtia ja ideoita tarjoaa LOGYN Hankinnan tehostaminen digiajassa -koulutus. Kolmesta puolen päivän moduulista koostuvan koulutuksen vastuukouluttajina toimivat Hanna Pajunen-Muhonen ja Lauri Vihonen.

Paikka: etäkoulutus

Aika: alk. 23.11.2023

Lisätiedot: www.logy.fi



Droppen perustajien Johannes Salmisaaren (vasemmalla) ja Henrik Heleniuksen tavoitteena on luoda Euroopan laajin tietokanta eurooppalaisille teollisille hankkijoille.

Droppe sähköistää epäsuorat hankinnat

Teksti **JUKKA NORTIO** Kuva **JOONA RAEVUORI** / CONTENT HOUSE

TEOLLISUUDEN epäsuorien hankintojen ostoalusta Droppe syntyi, kun eurooppalaisen teollisuuden toimitusketjut jumiutuivat

koronapandemian myötä.

”Tilanne oli se, että hankintaketjusta hävisi tuotteet. Halusimme ymmärtää, mitä teollisuusyritysten hankinnassa tapahtui”, Droppen perustajaosakas ja toimitusjohtaja **Johannes Salmisaari** sanoo.

Ongelmaa pahensi se, ettei hankinnasta vastaavilla ollut läpinäkyvyyttä hankintaketjuihinsa eli esimerkiksi, mikä on tuotteen oikea hinta ja mikä on palveluiden osuus kokonaishinnasta. Hankintatiedon hallinta oli monessa organisaatiossa joko paperilla tai omatekoisissa Excel-tauluissa.

”Hankintoja ohjattiin, ja ohjataan edelleen, monissa yrityksissä nojamalla edellisen vuoden toteumaan, ja hankintaprosessit ovat 1990-luvulta periytyviä”, Salmisaari sanoo.

Informaation hallinta oli Droppen perustajien haastattelemien hankintojohtajien mukaan hankintojen kehittämisen suurin kipukohta.

EI VARASTOA, VAAN KATTAVA TIETOKANTA

Droppe on keskittynyt epäsuoriin MRO-hankintoihin (maintenance, repair, operations), koska ne ovat jääneet monessa organisaatiossa strategis-

ten hankintojen varjoon. Näin siitäkin huolimatta, että tämän kategorian hankintojen euromäärät ovat organisaatioissa huomattavia ja niistä voidaan saada tehostamalla merkittäviä säästöjä. Salmisaaren mukaan MRO-tuotteiden markkinat ovat Euroopassa 200 miljardia euroa vuodessa.

Epäsuorien hankintojen kehittämistä on pidetty hankalana. Niihin saattaa kuulua satoja eri tuotteita, joita hankitaan eritahtisesti organisaation eri kustannuspaikoille. MRO-hankintojen keskitetty tiedonhallinta ja organisointi tehokkaaseen prosessiin ei ole ollut helppoa. Siksi MRO-hankinnat on usein ulkoistettu teolliselle tukkurille.

Näistä lähtökohdista Droppe kehitti digitaalisen ostoalustan, jossa on tällä hetkellä noin 10 000 teollisuuden epäsuoriin hankintoihin liittyvää tuotetta. Koko tietokannassa on noin 150 000 tuotetta, joista Droppe voi hakea asiakkailleen palveluna sopivat tuotteet.

Dropella ei ole omaa varastoa, ►

”

Palvelun ytimessä on hankintaprosessin nopeuttaminen ja tehostaminen.

- vaan tietokanta sen välittämistä tuotteista. Toinen iso ero on se, että alusta vastaa hankintaprosessia. Siellä voi tehdä tarjouspyyntöjä, hankkia teknisiä dokumentaatioita, kilpailuttaa tavarantoimittajia ja ostaa tuotteita.

KYMMENIEN PROSENTTIEN SÄÄSTÖT

Hankintaorganisaatio voi hankkia tuotteita Droppesta kahdella tavalla: joko tekemällä itsenäisesti pyyntöjä tuotteiden toimittajille tai hyödyntämällä Droppen palvelua.

”Isompien asiakkaidemme kanssa teemme kustannusomistajusprojektin, jossa analysoimme hankintadatan vuositasolla. Sen perusteella ymmärrämme kategoriatasolla, miten hankintoja voidaan tehostaa. Lopuksi räätälöimme hankintadatan ja tuotteiden hankin-

nan niin, että hankinnat ovat mahdollisimman tehokkaat asiakkaalle.”

Salmisaaren lupaus on huima: digitaalista ostoalustaa käyttämällä yritykset voivat säästää 20-30 prosenttia kyseisten hankintakategorioiden hankintamenoista. Säästö syntyy muun muassa siitä, että aikaa kuluu vähemmän tuotteiden etsimiseen, tilausten hallintaan ja laskujen käsittelyyn.

Säästöä tulee myös tehokkaasta hankintaketjusta, joka mahdollistaa edullisimmat hinnat.

”Ostajat näkevät läpinäkyvästi tuotteen alkuperäisen hinnan, joka veloitetaan sellaisenaan. Myös katteet ja palveluiden hinnat näkyvät läpinäkyvästi. Näin ostajalla on täysi tieto siitä, mihin rahaa kuluu.”

Palvelun ytimessä on hankintaprosessin nopeuttaminen ja tehostaminen

sekä erityisesti epäsuorien hankintojen datan laadun parantaminen.

OIKEA AJOITUS

Koronapandemia on nopeuttanut digitaalisen hankintatavan läpimurtoa, kun yritykset ovat ottaneet käyttöön pilvipohjaisia teknologioita. Hankinta-tehtäviin tulevat milleniaalit kiihdyttävät muutosta, sillä he eivät halua ravata messuilla ja pyörittää pölyttyneitä excelitöitä vaan tehdä päätöksiä datalla ja moderneilla digitaalisilla välineillä.

EU:n tuleva hankintojen päästöjä koskeva regulaatio vaikuttaa hankintojen tehostamiseen, hankintaketjujen lyhentämiseen sekä uudelleenpakkauksen ja välivarastoinnin vähentämiseen. Isojen yritysten on raportoitava, kuinka paljon niiden hankinnat tuottavat päästöjä.

”Vanhat hankintatavat haastetaan, sillä yrityksille tulee kalliiksi, jos niiden hankintaprosessit ovat tehottomia ja tuottavat päästöjä.”

Droppe mahdollistaa vuoden 2024 aikana hankintojen päästölaskelman sisällyttämisen hankintaraporttiin. Toistaiseksi sille ei ole ollut kysyntää, koska kustannustehokkuus on edelleen yritysten ensisijainen tarve hankinnan tehostamiselle.

EU-STANDARDIT TAKAAVAT LAADUN

Droppen palvelussa on vain eurooppalaisia valmistajia ja brändejä, jotka täyttävät EU:n laatuvaatimukset. Tuotevalikoimaan kuuluu muun muassa suojavarusteita, työvaatteita, puhdistusaineita ja pakkaustarvikkeita. Brändejä on yli 150.

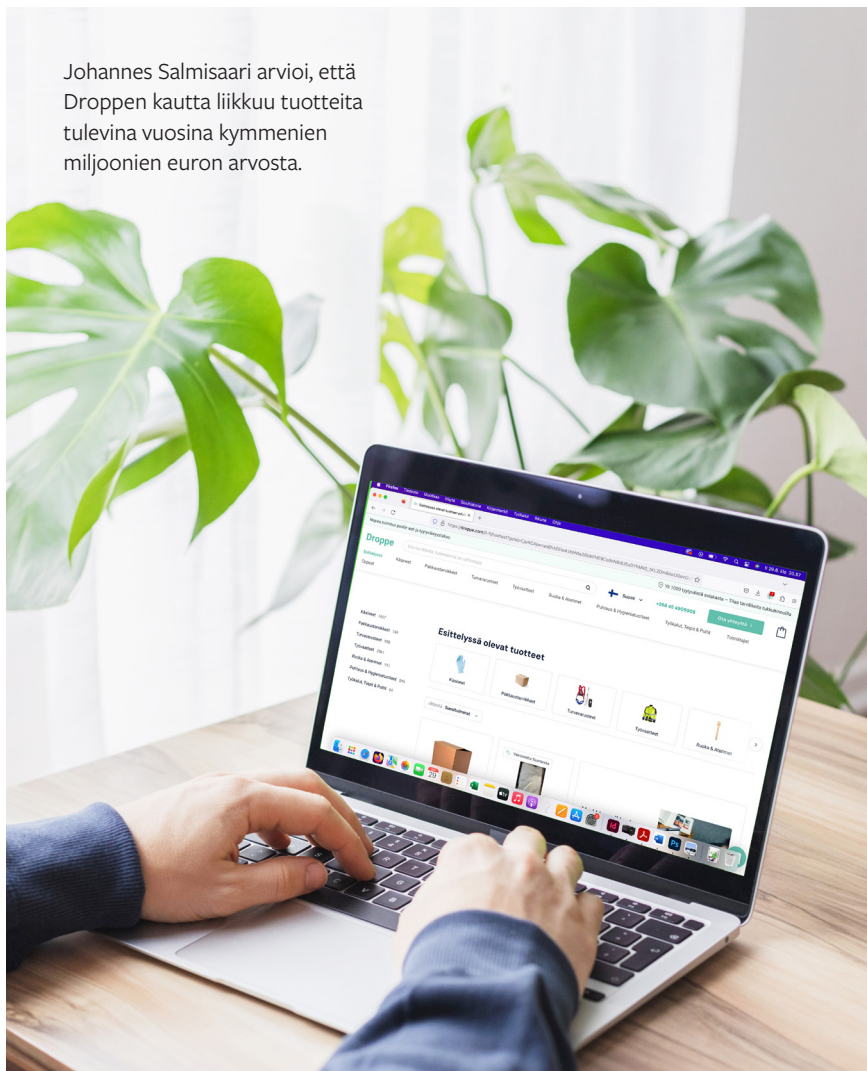
”Tavoitteemme on luoda Euroopan laajin tietokanta eurooppalaisille teollisille hankkijoille. Kun tuotteet ovat EU-vaatimusten mukaisia, hankintaorganisaatioiden on helppo todentaa, että ne vastaavat heidän vaatimuksiaan”, Salmisaari sanoo.

Droppen ansaintamalli perustuu asiakkaiden saamaan hyötyyn.

”Jos yritys on hankkinut aiemmin tuotteen X hinnalla sata euroa ja me löydämme edullisemman, saamme palkkion tästä.”

Droppe aloitti toimintansa keväällä 2020. Nyt sillä on yli 1 000 asiakasta. Salmisaari arvioi, että Droppen kautta liikkuu tuotteita tulevina vuosina kymmenien miljoonien euron arvosta. ●

Johannes Salmisaari arvioi, että Droppen kautta liikkuu tuotteita tulevina vuosina kymmenien miljoonien euron arvosta.



SAP Networking Event For **Digital Supply Chain**

September 26, 2023
HUONE Kamppi, Helsinki

Register Now:



”Julkinen sektori voi ja sen pitääkin toimia esimerkkinä vastuullisuudesta. Julkisilla hankinnoilla on erityinen rooli vastuullisuuden kirittämisessä”, Finnwatchin tutkija Anu Kultalahti sanoo.



Tutkija Anu Kultalahti Finnwatch ry:stä:

"Julkiset hankinnat tarvitsevat pysyvän elimen edistämään vastuullisuutta"

Teksti HELENA RAUNIO Kuvat EEVA ANUNDI

Suomessa hankitaan julkisilla varoilla vuosittain 47 miljardilla eurolla tuotteita ja palveluja. Finnwatch ry:n tutkija Anu Kultalahden mukaan niissä otetaan liian harvoin huomioon vastuullisuusnäkökohdat.

VAIN alle kolmanneksessa julkisen sektorin kilpailutuksista on käytetty ekologisia ja sosiaalisia kriteereitä.

”Julkinen sektori voi ja sen pitääkin toimia esimerkkinä vastuullisuudesta. Julkisilla hankinnoilla on erityinen rooli vastuullisuuden kirittämisessä”, Finnwatchin tutkija **Anu Kultalahti** selvittää.

Asian edistämiseksi on vuosien varrella julkaistu erilaisia hankkeita ja alustoja. Vuonna 2018 Suomeen perustettiin KEINO-osaamiskeskus. Sen tavoitteena on neuvoa ja koota kansallisella tasolla tietoa kestävästä ja innovatiivisista julkisista hankinnoista.

Finnwatch on omalta osaltaan vaikuttanut julkisten hankintojen vastuullisuuteen kehittämällä toimintamalleja yhdessä hankkijoiden, valtion ja kuntien kanssa.

Pilottihankkeissa on ihmisoikeuskriteerit otettu mukaan julkisiin hankintoihin. Kehittämällä ihmisoikeudet huomioon ottavia ostomalleja on vastuullisuutta voitu levittää myös muiden hankintaorganisaatioiden käyttöön.

Yhteistyön seurauksena edellytetään muun muassa valtion elektroniikkahankinnoissa pakkotyön kieltoa, järjestäytymisvapauden kunnioittamista ja konfliktimineraalien käytön vähentämistä.

Finnwatch myös valvoo kohdeyritysten vastuullisuutta, mutta ei tee konsultointia. Yhdistys päättää itsenäisesti tutkimuskohteensa.

PYSYVÄ ELIN EDISTÄMÄÄN VASTUULLISUUTTA

Mutta enemmänkin voidaan tehdä:

”Olemme ehdottaneet, että julkisten hankintojen vastuullisuuden kehittämiseksi pitäisi perustaa pysyvä elin, jossa uusia vastuullisuuden kriteerejä ja malleja voitaisiin pilotoida ja jalkauttaa hankintoihin nykyistä helpommin. Se voisi hoitaa myös sopimuskauden aikaista vuoropuhelua suurimpien yhteisten sopimustoimittajien kanssa”, kertoo Kultalahti.

Valtion ja kuntien hankintayksi-

köiden yhteisesti rahoittama elin voisi vastata paitsi asiantuntijatyöstä kilpailutusvaiheessa, myös suurimpien yhteisten sopimustoimittajien kanssa käytävästä vuoropuhelusta sopimuskauden aikana.

Mallia voisi ottaa myös Ruotsista. Siellä vastuuta eri korkean riskin tuotekategorioista on jaettu eri alueille. Jokaiselle tuotekategorioille on osoitettu vastuuhenkilöt Ruotsissa alueellisesti. Tietoa ja taitoja jaetaan eri alueiden kesken, jolloin kenenkään ei tarvitse tietää kaikkea.

GLOBAALEISSA KETJUISSA RISKEJÄ

Osto- ja hankintaketjut ovat globaaleja, ja raaka-aineet tulevat eri puolilta maa-

ilmaa.

”Monet ketjuista ulottuvat niin sanottuihin riskimaihin, joissa on puutteita muun muassa ihmisoikeuksista, demokratiavajetta, ongelmia oikeuslaitoksen toiminnassa tai korruptiota. Toisaalta ongelmia on myös ei-riskimaissa. Suomessakin on paljastunut pakko-työtä. Riskimaissa viranomaisprosesseissa voi kuitenkin olla enemmän puutteita kuin meillä.”

Suurimmat riskit ovat usein ketjujen alkupäässä kuten raaka-ainetuotannossa. Sen vuoksi EU:ssa on kehitetty lainsäädäntöä muun muassa konfliktimineraaleja koskien: tina, volfram, tantaali ja kulta sekä niiden malmit ja rikasteet ovat toimineet osana konfliktien rahoituspohjaa.

Konfliktimineraaliasetuksen tavoite on raaka-aineiden maahantuojia velvoittavan lainsäädännön avulla katkaista mineraalikaupan ja konfliktien välinen yhteys.

HUOLELLISUUDEN PROSESSI HELPOTTAA

Finnwatchin toiminnan perustana ovat kansainväliset yritys vastuustandardit, joista tärkeimmät ovat YK:n yritystoimintaa ja ihmisoikeuksia koskevat ohjaavat periaatteet sekä OECD:n ohjeet yrityksille.

Standardeissa määritellään, mitä yritysten ihmisoikeusvastuu tarkoittaa, ja mitä yritysten täytyy tehdä täyttääkseen velvollisuutensa.

”Näihin peilaamme yritysten toimintaa.”

Kultalahti korostaa avainasian olevan asianmukaisen huolellisuuden prosessin. Yrityksen on kartoitettava toimintansa ja arvoketjuihin liittyvät riskit.

”Tunnistettuja riskejä pitää pyrkiä ehkäisemään ja lieventämään, toimenpiteiden vaikutuksia on seurattava ja niistä tiedotettava. Tämän prosessin kautta yritykset voivat tietää ja näyttää, että toiminta on vastuullista.”

Huolellisuusveloitteprosessissa on myös kyse sen arvioimisesta, miten yritys on itse osallisena ihmisoikeusriskihin. Osallisuuden tasot vaikuttavat sii-

”

”Tunnistettuja riskejä pitää pyrkiä ehkäisemään ja lieventämään, toimenpiteiden vaikutuksia on seurattava ja niistä tiedotettava.”

Anu Kultalahti toimii tutkijana Finnwatchin Ihmisarvoisen työn ohjelmassa, jossa keskitytään erityisesti työelämän kysymyksiin ihmisoikeuksien näkökulmasta. Hän on aiemmin työskennellyt muun muassa Amnesty Internationalin kansainvälisessä sihteeristössä, Itä-Aasian tutkijana Hongkongissa.



hen, millaisia toimenpiteitä yrityksiltä odotetaan.

”Yritykset eivät ole kuitenkaan vastuussa ihan kaikesta vaan siitä, miten yritys itse omalla toiminnallaan ja omien toimitusketjujensa kautta ovat osallisina haitallisiin vaikutuksiin. Aiheutetut haitalliset vaikutukset pitää korjata.”

AUDITOINTIJÄRJESTELMISSÄ ON EROJA

Kultalahden oma vastuualue Finnwatch-organisaatiossa on ihmisoikeudet.

”Yleisimpiä ihmisoikeuksiin liittyviä kysymyksiä ovat esimerkiksi yli pitkät työtunnit, puutteet järjestäytymisvapaudessa tai työterveydessä ja turvallisuudessa. Tai niin alhainen minimipalkka, että se ei riitä turvaamaan elämistä.”

Finnwatch tekee omia kenttätutkimuksia, jotka yleensä toteutetaan yhteistyössä paikallisen kumppanin kanssa.

”Kenttätutkimusten aikana haastat-

telemme tutkimuksen kohteena olevan yrityksen arvoketjujen työntekijöitä. Tutkimuksemme tarjoavat yrityksille tietoa mahdollisista ongelmista, joihin niiden tulee puuttua.”

Yritykset itse valvovat ihmisoikeuksia esimerkiksi tekemällä tehdasvierailuja tai teettämällä omia auditointeja, mutta niitä Finnwatch ei pidä uskottavana vastuullisuusvalvontana.

Finnwatchin mukaan ongelmana yritysten omissa auditoinneissa usein on, että ne perustuvat yritysten itsensä määrittelemiin kriteereihin. Yritykset myös itse päättävät, täyttyvätkö kriteerit. Kriteerit ja auditointien tulokset eivät ole välttämättä julkisia.

”Yritysten omien auditointien sijaan vastuullisuusvalvonnan uskottavuutta lisäävät riippumattoman kolmannen osapuolen auditoinnit ja sertifiointit. Mutta yrityksen pitää tuntea järjestelmä, jota käyttää. Järjestelmien läpinäkyvyydessä ja niiden auditointimetodologioissa on eroja”, Kultalahti lisää.

VAHTIKOIRANA MAAILMALLA

Tutkija Anu Kultalahti muistuttaa, että Finnwatchin tehtävä on vahtikoiran rooli.

”Tuomme julkisuuteen kenttätutkimuksissa esiin nousseita epäkohtia, riskejä ja vaaranpaikkoja. Toisaalta, jos törmäämme hyviin käytäntöihin, myös positiiviset löydökset julkaistaan. Toki käymme keskusteluja yritysten kanssa, kun laadimme raportteja, ja yritykset saavat myös itseään koskevat kohdat etukäteen tarkistettavaksi.”

Mittarina on kansainväliset ihmisoikeudet eikä vain oman maan lainsäädäntö.

► **JÄRJESTELMÄT ON ARVIOITU**
Finnwatch on arvioinut suomalaisyri-
tysten yleisesti käyttämien auditointi-
ja sertifiointijärjestelmien laatua. Arvi-
oissa Finnwatch tarkasteli järjestelmiä
esimerkiksi riippumattomuuden, läpi-
näkyvyyden ja kriteerien kattavuuden
kautta.

Järjestelmien mukaisten auditoin-
tien laadun arvioinnissa Finnwatch
kiinnitti huomiota siihen, sisältyykö
auditointeihin esimerkiksi työntekijöi-
den haastatteluja ja toteutetaanko ne
niin, että olosuhteet mahdollistavat
työntekijälle kertoa epäkohdista.

”Parhaimmatkaan auditointi- ja ser-
tifiointijärjestelmät eivät kuitenkaan
voi täysin korvata yritysten omaa asian-
mukaisen huolellisuuden prosessia.”

Huolellisuusveloitteprosessissa on
myös kyse sen arvioimisesta, miten yri-
tys on itse osallisena ihmisoikeusriskei-

hin. Osallisuuden tasot vaikuttavat sii-
hen, millaisia toimenpiteitä yrityksiltä
odotetaan.

MYÖS ILMASTONMUUTOS ON UHKA IHMISOIKEUKSILLE

Finnwatch katsoo ihmisoikeuksien
näkökulmasta myös ilmastovastuuta.

”Ilmastonmuutos muodostaa hyvin
suuren uhkan myös ihmisoikeuksille.
Kaikki päästöt vaikuttavat ilmaston
lämpenemiseen ja ihmisten olosuhtei-
siin. Monet yritykset ovat toistaiseksi
keskittyneet vähentämään omien teh-
taidensa ja myymälöidensä päästöjä.
Mutta ei arvoketjun päästöjä – siitä
huolimatta, että jollain aloilla juuri
arvoketjujen päästöt ovat suurimmat.”

Arvoketjujen päästöt ovat suuria
esimerkiksi tekstiili- ja vaateteollisuu-
dessa ja fossiilisia polttoaineita valmis-
tavissa yrityksissä. ●

”

**”Parhaimmatkaan
auditointi- ja
sertifiointi-
järjestelmät eivät
kuitenkaan voi
täysin korvata
yritysten omaa
asianmukaisen
huolellisuuden
prosessia.”**



KEINO keksii keinot

KEINO osaamiskeskus on perustettu vuonna
2018 neuvomaan ja kokoamaan kansallisella
tasolla tietoa kestävästä ja innovatiivisista jul-
kisista hankinnoista. Se on valtionhallinnon
pääasiallinen työkalu ja työrukkana kestävän
kehityksen ja innovaatiopolitiikan tavoitteiden
toteuttamiseksi julkisten hankintojen avulla.

”KEINOn tehtäväkenttä kattaa laajasti kes-
tävän kehityksen eri ulottuvuudet. Vuodesta
2022 painopiste on kuitenkin ollut vähähii-
lisyydessä ja kiertotaloudessa sekä digitali-
suuden edistämisessä. Neuvontaa annamme
kattaen kaikki eri kestävän kehityksen ulottu-
vuudet”, kertoo johtaja **Isa-Maria Bergman**
Motiva Oy:stä. Hänen työnsä kannalta on vaikut-
tavuuden johtaminen ja julkiset hankinnat.

Tällä hetkellä KEINOn ydin koostuu vii-
destä organisaatiosta: Motiva Oy (koordi-
naattori), Hansel Oy, VTT, Syke ja Business
Finland. Tämän lisäksi KEINOLla on 10 alu-
eellista muutosagenttia, jotka oman organisaa-
tionsa kautta tukevat toimintaa maakunnissa.

”Kokemuksemme on, että ilman koordi-

noitua toimintaa, vertaistuki ja -oppiminen
jää hyvin vajavaiseksi. Hankintayksiköillä ei
yksinkertaisesti ole resursseja itse siihen riittä-
västi”, Bergman sanoo.

PUOLUEETONTA TIETOA

Pääosassa EU-maita toimii puolueettoman
tiedon kokoavassa ja neuvovassa roolissa joko
virasto tai osaamiskeskus.

”Kestävien hankintojen osaaminen on
myös hyvin henkilösidonnaista, hyvin har-
vassa hankintayksikössä se on jalkautunut kol-
lektiiviseksi osaamiseksi”, Bergman lisää.

KEINOn roolina on myös edistää vuoropu-
helua hankintayksiköiden ja yritysten välillä,
etenkin kestävän kehityksen eri näkökulmista.

Isa-Maria Bergman toivookin, että glo-
baaleissa hankintaketjuissa toimivat yritykset
panostaisivat läpinäkyvään ja todennettavaan
elinkaaritietoon:

”Tehkää myös yhteistyötä teiltä tuotteita ja
palveluita hankkivien julkishallinnon organi-
saatioiden kanssa.”

”Kestävien hankintojen
osaaminen on myös
hyvin henkilösidonnaista,
hyvin harvassa
hankintayksikössä se on
jalkautunut kollektiiviseksi
osaamiseksi”, kertoo
johtaja Isa-Maria
Bergman Motiva Oy:stä.



”Haastavaksi vastuullisuuteen liittyvän työn tekee se, että maali liikkuu myös sitä mukaa kun kehitysprojekteissa päästään eteenpäin”, sanoo Helena Kekki FIBS ry:stä.

Yritysvastuudirektiivi vauhdittaa vastuullisuutta

YRITYSVASTUOVERKOSTO FIBS:n keväällä julkaistun Yritysvastuututkimuksen mukaan valtaosa (64 %) tutkimukseen vastanneista yrityksistä keskittyy vastuullisuustyössään edelleen riskien vähentämiseen sekä varmistamaan, ettei liiketoiminnasta aiheudu negatiivisia vaikutuksia ympäristöön ja yhteiskuntaan.

Kuitenkin vain 16 prosenttia on luopunut liiketoiminnasta, joka ei ole kestävän kehityksen mukaista. Vielä harvempi, 13 prosenttia, on poistanut tuote- ja palveluvalikoimastaan kestävämmät vaihtoehdot.

”Samaan aikaan on ilahduttavaa huomata, että yli puolet tunnistavat kestävyysmurroksen luomat uudet liiketoimintamahdollisuudet, sillä jo reilu puolet (63 %) yrityksistä on tehnyt viimeisen kolmen vuoden aikana kestävä kehitystä tukevia investointeja ja lähes yhtä moni (59 %) kestävyteen liittyviä innovaatioita”, sanoo johtaja **Helena Kekki** yritysvastuuverkosto FIBS ry:stä.

Kekki näkee, että vastuullisuustyössä onkin kyse pidemminkin pitkistä matkasta kohti parempia toimintamalleja kuin lyhytaikaisesta kehitysprojektista.

DIREKTIIVI KIRITTÄÄ

EU:ssa etenevä yritysvastuudirektiivi tulee velvoittamaan yritykset ihmisoikeuksia ja ympäristöä koskevaan asianmukaisen huolellisuuden prosessiin. Direktiivin myötä yritysten on vältettävä ja vähennettävä haitallisia ihmisoikeus- ja ympäristövaikutuksia omassa toiminnassaan sekä arvoketjussa. Lisäksi siihen sisältyy velvoitteita liittyen ilmastonmuutoksen torjuntaan.

Vaikka yritysvastuudirektiivi koskee lähinnä suuryrityksiä, se heijastuu hankintaketjujen kautta paljon laajemmalle kumppaniyrityksiin ja alihankkijoihin.

Tavoitteena on, että EU:n yritysvastuudirektiivi saataisiin maaliin ensi vuonna ennen EU-vaaleja.

”Jotkin direktiiviin liittyvät yksityiskohdat ovat vielä avoinna, mutta sen voimaantuloon voi jo alkaa valmistautua. Oman suoran toiminnan lisäksi tarkasteluun tulisi ottaa myös arvoketjun varrella syntyvät vaikutukset ilmasto- ja ympäristövaikutuksiin.”

Vaikka suuri osa yrityksistä on sitoutunut vastuullisuuden kansainvälisiin viitekehyksiin, on niitä tukevissa käytännöissä ja toimenpiteissä vielä usealla yrityksellä paljon tehtävää.

”Tahtotilan ja käytännön välillä on

vielä kirittävää”, Kekki lisää.

”Esimerkiksi vain vajaa puolet yrityksistä on asettanut toiminnalleen luontotavoitteita tai Pariisin ilmastopimuksen mukaista nettonollapäästötavoitetta, ja tätä harvemmalla tavoitteiden saavuttamiseen on laadittu tieteeseen perustuva suunnitelma.”

Lisäksi vain alle 40 prosenttia yrityksistä on YK:n ohjaavien periaatteiden mukaisesti tunnistanut ihmisoikeuksiin liittyviä riskejä tai toimenpanee jatkuvaa due diligence -prosessia, vaikka lähes jokainen kertookin periaatteessa kunnioittavansa ihmisoikeuksia toiminnassaan.

VAHVA SITOUTUMINEN NÄKYY

FIBS:n tutkimuksen suurimmaksi löydökseksi Kekki nimeää yritysten vahvan sitoutumisen sekä käytännön konkreettisten toimenpiteiden välisen eron: jatkossa ei riitä, että yritys kertoo olevansa vastuullinen.

”Jokaisen ammattilaisen tulee ymmärtää direktiivien vaatimusten vaikutukset omaan toimenkuvaan ja sen tulevaisuuteen. Muutokset tulevat vaatimaan myös uudenlaista ajattelua sekä osin myös vanhojen toimintatapojen kyseenalaistamista.” ●

SÄHKÖVARASTO

Sähkövarastoilla on merkittävä tehtävä sähköverkon vakauden ylläpitämisessä, erityisesti uusiutuvan energian osuuden kasvaessa sähköntuotannossa.



Sähkövarastoja ja sähkösuodattimia valmistava Merus Power aikoo nelinkertaistaa liikevaihtonsa kolmessa vuodessa. Kova kasvuvauhti asettaa vaatimuksia yhtiön avaintoiminnoille. Hankintasopimukset on mitoitettava kasvun tahtiin eikä toimitusketjun häiriöille olisi sijaa.

Kasvu- vauhti haastaa hankinnan

Teksti **ESKO LUKKARI**

YLÖJÄRVELÄINEN Merus Power on noussut nopeasti Suomen johtavaksi megawattiluokan sähkövarastojen tekijäksi. Tuuli- ja aurinkoenergian kasvu lisää sähköverkon vakautta takaavien sähkövarastojen kysyntää.

Tänä vuonna yhtiö ylittää merkittävästi viime vuoden 16,2 miljoonan euron liikevaihtoa korkeampaan lukuun, mutta toimitusjohtaja **Kari Tuomalan** mukaan tavoite on kasvaa 80 miljoonaan euroon vuoteen 2026 mennessä. Kova kasvuvauhti haastaa yrityksen avaintoimintoja kuten hankintaa, logistiikkaa, rahoitusta ja henkilöstöresursseja.

Nyt yhtiön liikevaihdosta 80 prosenttia tulee sähkösuodattimista, mutta vuonna 2026 sähkövarastojen osuus olisi 60 prosenttia. Sähkövarastoissa yhtiöllä on reilun 21 miljoonan euron tilauskanta.

Kotimaahan yhtiö on rakentanut tai rakentaa 10 sähkövarastoa. Suurin on Taaleri Energialle Lempäälään tuleva 30 MW/36 MWh:n sähkövarasto, joka on yksi maan suurimmista sähkövarastoista. Tärkeä vesivoimalan sähkövarasto on tulossa Helenin tytäryhtiön Mankala Oy:n vesivoimalaitokselle Kymijoelle.

HANKINTA ON YDINTOIMINTAA

Helsingin Nasdaq First North Growth -markkinapaikalle vuonna 2021 listautunut yhtiö hankkii pääosan tuotekomponenteistaan Suomesta ja Euroopasta. Kiinasta ja Etelä-Koreasta tulee lähinnä sähkövarastojen akkuja.

Yhtiön hankintatoimelle ja logistiikalle kova kasvuvauhti asettaa vaatimuksia. Hankintasopimukset on mitoitettava kasvun tahtiin ja kustannukset on samalla pidettävä kurissa.

”Yli puolet yhtiön kustannusrakenteesta on materiaalihankintoja, joten hankinta ja logistiikka ovat keskeisiä asioita”, sanoo Tuomala.

”Pyrimme ennustamaan hankintojamme 1-2 vuoden tähtäimellä, koska asiakkaamme edellyttävät meillä olevan toimitusvalmius taas heidän suuntaansa”, hän sanoo.

Yhtiön tehtaan toiminnasta vastaa **Maiju Levirinne**. Hänen hankinta- ja logistiikkatiimissään on viisi henkeä.

Levirinteen mukaan on jopa yllättävää, että hankintojen aikatauluviiveet eivät ole vieläkaan hellittäneet.

”Etenkin puolijohteissa ja elektroniikassa ongelmat jatkuvat. Tehtaiden toimitusajat ovat pitkiä, koska ne kärsivät raaka-ainepulasta. Suomalaiset maahantuojat kärsivät taas pitkistä tehdastoimitusaajoista”, hän sanoo.



Yhtiön tehtaan toiminnasta vastaavan Maiju Levirinteen mukaan hankintojen aikatauluviiveet eivät ole vieläkaan täysin hellittäneet.



Kari Tuomalan vetämä Merus Power tuottaa sähkövarastoja, aktiivisuodattimia sekä kompensaattoreita muun muassa uusiutuvan energian ja teollisuuden tarpeisiin.

NELJÄSTÄ KOLLEGASTA YLI 70 HENGEN PÖRSSIYHTIÖKSI

Merus Powerin perustivat neljä Nokian Capacitorsilla toiminutta kollegaa lokakuussa 2008.

”Pistimme startupin pystyyn jo ennen kuin se oli muodikasta. Halusimme lähteä Aki Leinosen, Jyri Öörnin ja Risto Laakson kanssa tekemään sellaista, minkä näimme hyvänä tulevaisuuden työpaikkana itsellemme”, Tuomala sanoo.

Perustajat uskoivat, että uusiutuva energia ja erityisesti tuuli-voima tulevat kasvamaan. He halusivat luoda ratkaisuja tuulivoiman sähkön laadun varmistamiseksi. Tie kulki kuitenkin mutkan kautta, kun osoittautui, että sähkönlääturatkaisuille on kovempi tarve raskaan teollisuuden puolella. Uusiutuvan energian vuoro tuli vasta, kun sen markkina myöhemmin kehittyi.

► UUSI NORMAALI

Tuomalan mukaan teollisuus on jo tottumassa toimitusajoissa ”uuteen normaaliin”.

Levirinne sanoo, että yhtiön hankintaa ja logistiikkaa helpottaa kahden liiketoiminnan avainsektorin tuotteissa käytettävien komponenttien modulaarisuus eli samat komponentit käyvät molempiin päätuoteryhmiin. Näin estetään varastojen ja käyttöpääoman paisumista.

Sähkövarastojen akuissakin toimitusajat ovat yhä pitkiä.

”Akkuhankinnoissa jonkinlaisena haasteena on ollut kuljetusten järjestäminen Aasiasta Suomeen, koska rahitkapasiteetin saaminen ja kuljetuskataulut ovat aiheuttaneet ongelmia”, Levirinne sanoo.

”Jokainen akkutoimitus arvioidaan tapauskohtaisesti. Hinta, toimitusaika ja meille tuleva kassavirta neuvotellaan erikseen ja kassavirran pitää olla meille etupainotteinen”, Tuomala sanoo.

KUMPPANUUSVERKKO

Merus Power on valmistanut vuodesta 2008 lähtien sähkösuodattimia ja

uusiutuvan energian sähköverkon liitännätarvikkeita. Sähkösuodattimiaan se vie 70 maahan ja myyntiyhtiöitä sillä on Singaporessa, Saksassa, Yhdysvalloissa, Arabiemiraateissa ja Helsingissä.

Sähkösuodattimia tarvitsevat etenkin lentokentät, sairaalat, kauppakeskukset ja erilaiset teollisuuslaitokset, joille häiriötön sähkönsaanti on tärkeä. Viime vuonna erityisesti datakeskusmarkkinoilla suodattimet myivät hyvin USA:ssa ja Euroopassa.

Yhtiöllä on sähkösuodatinliiketoimintaa varten kumppanuusverkko maailmalla ja se on yhtiölle hyvin tärkeä, mutta yhtiön logistiikalle se on samalla iso haaste. Yhtiö itse vastaa asennusvalvonnasta ja tuotteiden käytönotosta, joten matkakustannuksia kertyy.

Merus Powerin kolmas tukijalka on palveluliiketoiminta, jossa on ollut tasaista kasvua varaosa- ja huoltopalveluissa sekä pilvipalveluna etävalvontaa ja hallintajärjestelmässä.

Yhtiö sai vuoden 2021 listautumisessaan uutta pääomaa ja pudotti samalla nettovelkaantumistasen

hyvin matalaan 11 prosenttiin. Omavaraisuusaste on kunnossa, 52,5 prosenttia.

Yhtiön tulos on ollut viime vuosina lievästi miinuksella, vaikka tulos on parantunut vuosi vuodelta. Viime vuonna yhtiön tulos jäi enää 100 000 euroa miinukselle. Yrityksen iso haaste on silti jatkossa tuloksentekokyvyn parantaminen, koska kova kasvuvauhti edellyttää positiivista kassavirtaa.

OSAAVA TYÖVOIMA TÄRKEÄ KILPAILUTEKIJÄ

Ylöjärvellä juuri muuttaneella yhtiöllä on 4 500 neliön tilat. Tuotannolle, tuotekehitykselle ja testauslaboratoriolle yhtiö sai aiemmin outlet-myymlänä toimineesta kiinteistöstä kunnon tilat.

Yhtiön henkilöstö on tuplaantunut 40:stä 80:een. Henkilöstöstä kaksi kolmasosaa on teknillisen koulutuksen saaneita. Viime vuonna väki kasvoi 30:llä ja parhailaankin on auki paikkoja.

”Hyvän työvoiman saaminen on äärimmäisen tärkeä kilpailutekijä. Aiomme pitää tuotekehityksen ja tuotannon Suomessa ja siksi rekrytoimme lisää osaajia”, Tuomala sanoo. ●



LOGYn koulutukset

HANKINTA

- Kategoriajohtaminen 13.-14.9.2023
- Hankinnan projektijohtaminen alk. 27.9.2023 (2 * ½ pv)
- Ostosopimukset ja lakiasiat alk. 27.9.2023 (2 * ½ pv)
- Ostos peruskurssi alk. 11.10.2023 (6 pv)
- Tuloksellinen neuvottelutaito 14.-15.11.2023
- Hankinnan mittaaminen alk. 21.11.2023 (2 * ½ pv)
- Tehokas kilpailuttaminen – modernit menetelmät alk. 22.11.2023 (3 * ½ pv)
- Hintojen ja kustannusten analysointi alk. 22.11.2023 (2 * ½ pv)
- Hankinnan tehostaminen digiajassa alk. 23.11.2023 (3 * ½ pv)
- Hankintapäällikön koulutusohjelma alk. syksy 2023

TOIMITUSKETJUN HALLINTA

- Toimitusketjun suunnittelu, ohjaus ja tehokkuuden mittaaminen alk. 21.9.2023 (4 * ½ pv)
- Tehokas tuotannonohjaus – työvälineitä tuotannon kehittämiseen alk. 3.10.2023 (2 * ½ pv)
- Tuontikaupan hallinta 4.10.2023
- Vientikaupan hallinta 11.10.2023
- Varaston suunnittelu ja ohjaus 24.-25.10.2023
- Logistiikan peruskurssi alk. 25.10.2023 (5 * ½ pv)
- Sales & Operations Planning alk. 30.10.2023 (2 * ½ pv)
- Tietoisku: Vastuullisuus toimitusketjussa 23.11.2023

Katso kaikki koulutukset LOGYn sivuilta: www.logy.fi



**Koulutuksia toteutetaan joko etä- tai lähikoulutuksina.
Etäkoulutukset muodostuvat useammista
puolen päivän tilaisuuksista.**



Oppimisympäristö tukenasi
Uusin tieto • Parhaat vinkit • Tehokkaat menetelmät
Kokeneet kouluttajat • Käytännönläheinen lähestymistapa

LOGY

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



Vuoden 2023 teema Globally Local kietoo teollisuuden maailman yhteen paikallisesta tuotannosta kansainväliseen yhteistyöhön.

Alan ykköstapahtumassa kohtaavat teollisuuden yritykset, asiantuntijat ja päättäjät.

Tapahtumakumppanina **Patria**

Rekisteröidy kävijäksi
[ALIHANKINTA.FI](https://www.alihankinta.fi) »



ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR • FINLAND

**26.-28.9.
2023**

**TAMPEREEN MESSU-
JA URHEILUKESKUS**

 Tampereen Messut
-konserni

26.9. TIISTAI

ALIHANKINTA & ALIHANKINTA HEAT -AVAIAISET

UUODEN PÄÄHANKKIJAN JA UUODEN ALIHANKKIJAN PALKITSEMINEN

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry

TALOUSKATSAUS – KESTÄÄKÖ TALOUS KOHONNEET KOROT?

Juho Kostainen
Ekonomisti, Nordea Markets

KUMI-INSTITUUTTI: LOKAALI TUOTANTO, GLOBAALIT HAASTEET

Johtaja (Tutkimus ja innovaatiopalvelut) Pauli Kuosmanen, Tampereen yliopisto: Teknologiakehitys ja osaaminen globaalien haasteiden ratkaisijana

Principal Engineer Vesa Palojoki, ABB: Riskianalyysi globaaleissa tuotantoketjuissa ja mahdollinen tuotannon lokalisointi

Toimitusjohtaja Sami Nikander, Kumiteollisuus ry: Huoltovarmuus ja EU:n strateginen autonomisuus kumeilla/muoveilla

Production Director (PCT and Heavy Tyres) Pasi Antinmaa, Nokian Renkaat: Case tuotannon lokalisointi – jatkuvuuden varmistaminen nopeammin muuttuvassa maailmassa

Principal Engineer Vesa Palojoki, ABB: Case tuotannon lokalisointi – vaaditut design- ja materiaalmuutokset

TULEVAISUUOEN TYÖKONEET: TEKNOLOGIAMURROS JA GLOBAALIT TYÖKONEMARKKINAT

Director, Business Development & Strategy Senni Huutera, Epec Oy

27.9. KESKIVIKKO

KYBERTURVALLISUUOEN HUOMIOIMINEN KONEENRAKENTAMISESSA

Safety Engineer Ruth Keisala ja
Engineering Manager Toni Ollikka, Comatec Group

MAAILMANPOLITIIKAN VAIKUTUS TOIMITUSKETJUSTRATEGIOIHIN

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n
paneelissa keskustelemassa

Jani Suomalainen
Hankintajohtaja, Valmet

Katja Gaggl
Director, Project Procurement,
BL Separation Delivery, Metso

Pekka Heikkilä
Toimitusketjujen ja hankinnan tehostamisen
asiantuntija, Teknikum

KILPAILUETUA MATALAN KUSTANNUSTASON MAIDEN SUUNNITTELULLA

Myyntipäällikkö, teollisuus Jussi Piirilä,
Allstars Engineering Group

ÄLYKÄS TIEDONHALLINTA – YHDISTÄ TIEDOT, PROSESSIT JA IHMISET GLOBAALISSA TEOLLISUUOESSA

Director, Implementation Services EMEA,
Ville Tuulos, M-Files

28.9. TORSTAI

HUIPPUTULOKSIA KORKEAKOULUYHTEISTYÖLLÄ – CASE: VALMISTAVA TEOLLISUUO

Tampereen korkeakouluuyhteisön järjestämässä
paneelissa keskustelemassa

Minna Lanz
Tampereen yliopisto

Pasi Vakaslahti
Tampereen yliopisto

Petri Pohjola
Tampereen ammattikorkeakoulu

Jarmo Kuikka
Taso Wheels

Petri Räsänen
Pirkanmaan liitto

Keskustelun moderaattorina

Heini Wallander
Business Tampere



DI Jaakko Sundbergin väitöstutkimuksen mukaan hankintatoimen työntekijöiden autonomia lisää työntekijöiden tyytyväisyyttä, motivaatiota sekä johtaa positiiviseen suorituskyykyyn.

Hankintatoimessa yrityksen kannattavuutta voi johtaa työntekijöiden autonomian avulla

KANNATTAVUUS on yksi yrityksen keskeisimmistä tavoitteista ja pitkän aikavälin olemassaolon edellytys. Kannattavuuteen vaikuttavat useat eri tekijät, mutta lopulta yksittäisten työntekijöiden tekemät toimenpiteet ja päätökset määrittävät, saavuttaako yritys sille asetut tavoitteet.

DI **Jaakko Sundberg** selvitti väitöstutkimuksessaan, kuinka työntekijöiden autonomian kautta on mahdollista johtaa yrityksen kannattavuutta.

Kun puhutaan kannattavuudesta valmistavassa teollisuudessa, suorituskyykyinen hankintafunktio nousee poikkeukseksi tärkeään asemaan. Lisäksi viimeaikainen inflaatio ja yleinen hintojen nousu Euroopassa ovat entisestään alleviivanneet hankintatoimen merkitystä yrityksen taloudelliseen suorituskyykyyn.

Hankintatoimella on myös ollut keskeinen sekä kasvava rooli valmistavassa teollisuudessa, jossa yritykset usein keskittyvät ydinosaamiseensa ja ulkoistavat loput hankittavaksi pitkiksin venyvistä globaaleista toimituksista. Nämä tekijät sekä hankintatoimen kyky vaikuttaa ostohintojen kautta suoraan yrityksen tulokseen, muodostavat kannattavuuden johtamisen näkökulmasta kontekstin väitöstutkimukselle.

VASTAUKSIA JOHTAMISEN HAASTEISIIN YKSILÖTASOLTA

Kannattavuutta ja sen johtamista on tavallisesti tutkittu yritystasolla ja syy-seuraus-suhteita on etsitty esimerkiksi yritysten strategiasta, prosesseista tai käytössä olevista resursseista. Sundbergin väitöstutkimus raapailee aihetta pintaa syvemmältä ja tutkii, kuinka yksittäiset työntekijät omilla teoillaan lopulta muuttavat yrityksen tavoitteet tuloksiksi.

Väitöskirjassa luotu malli nojautuu pääosin liikkeenjohdon teoriaan, mutta myös käyttäytymistieteisiin, erityisesti itseohjautuvuusteoriaan. Malli kuvaa, miten kannattavuuden johtamisen impulssit muuttuvat työntekijöiden omien tulkintojen kautta teoiksi, jotka kollektiivisesti määrittävät yrityksen suorituskyykyä.

Väitöstutkimuksessa on perehdytty kahdeksasta Suomessa toimivasta valmistavan teollisuuden yrityksestä kerättyyn laajaan aineistoon. Sen avulla on tunnistettu, millaisena kannattavuuden johtaminen tutkituissa yrityksissä esiintyy ja syvennytty siihen, kuinka työntekijöille osana johtamista annettu autonomia näyttäytyy hankintatoimessa.

Tutkimus osoittaa, että hankintatoimessa arvostetaan autonomiaa, erityi-

sesti vapautta valita keinot tavoitteisiin pääsemiseksi. Autonomian havaittiin olevan myös lähes erottamaton osa hankintatoimea, mikä lisäsi työntekijöiden tyytyväisyyttä, motivaatiota ja johti positiiviseen suorituskyykyyn.

Kokonaisuudessaan Sundbergin tutkimus tarjoaa tiedeyhteisölle uuden mallin ja näkökulman kannattavuuden johtamisen tarkasteluun. Lisäksi käytännön johtamisen kannalta väitöskirja perehdyttää lukijan liikkeenjohdon teoriaan ja antaa avaimet hankintatoimen johtamisen tehostamiselle käyttäen apuna työntekijöiden autonomiaa.

Pirkkalassa asuva Jaakko Sundberg työskentelee hankintapäällikkönä AGCO Power Oy:ssä. ●



DI Jaakko Sundbergin väitöskirja

”Profitability Management as an Enabler of Business Performance Through Employee Autonomy in Sourcing” tarkastettiin Tampereen yliopiston Johtamisen ja talouden tiedekunnassa 25.8.2023.

Lue tutkimus skannaamalla QR-koodi.



"Sote-uudistuksen myötä hyvinvointialueet järjestävät useita isoja julkisia hankintoja vuosittain. Ne muodostavat isommat hankintayksiköt kuin aiemmin palveluita järjestäneet kunnat. Tämä luo potentiaalia sote-palveluiden kustannuspaineen helpottamiseksi", sanoo KTM Vesa Pitkänen.

Julkiset hankinnat ja kilpailun hyödyntäminen voivat helpottaa sote-palveluiden kustannuspaineita

KILPAILULLA on pyritty saamaan lisää tehokkuutta sote-palveluihin useissa Euroopan maissa. Kilpailua kuitenkin hyödynnetään Suomen julkisesti rahoitetuissa sote-palveluissa edelleen verrattain vähän.

KTM **Visa Pitkänen** tutki väitöskirjassaan, miten kilpailu ja paremmat hankintakäytännöt ovat vaikuttaneet Kelan järjestämiin kuntoutuspalveluihin.

"Aikaisempien tutkimusten mukaan julkisten hankintojen keskeiset ongelmat ovat epätehokkaat hankintakäytännöt ja liian vähäinen kilpailun määrä", Pitkänen kertoo.

Pitkänen tutki väitöskirjassaan erilaisten hankintakäytäntöjen vaikutuksia Kelan kuntoutuspalveluissa. Tutkimuksen mukaan Kelan järjestämissä hankinnoissa oli käytössä hyvin epätehokas hankintakäytäntö vuoteen 2014 saakka. Käytännössä Kela antoi sopimuksen lähes kaikille hankintaan osallistuneille tuottajille todellisen tarpeen määrästä huolimatta.

"Tutkimuksemme mukaan tuottajat oppivat tämän epätehokkaan hankintakäytännön. Se johti hintojen nopeaan nousutahtiin", Pitkänen toteaa.

Kela uudisti hankintakäytäntöään vuonna 2018, jolloin tuottajien hyväksyminen alkoi perustua alueelliseen pal-

velutarpeeseen. Väitöskirjan mukaan uudistus hidasti merkittävästi hintojen nousutahtia.

ASIAKAS SUOSII LAADUKASTA PALVELUA LÄHELLÄ

Kela on Suomen suurin terapiapalveluiden hankkija. Se järjestää kuntoutuksen hankinnat säännöllisesti joka neljäs vuosi. Tuottajat kilpailevat hankinnoissa sekä hinnalla että laadulla. Vuonna 2022 Kelan järjestämiä kuntoutuspalveluita sai noin 156 000 asiakasta ja palveluihin käytettiin yhteensä noin 448 miljoonaa euroa.

"Erityisesti Kelan järjestämät fysioterapiapalvelut ovat kiinnostava tutkimuskohde, sillä markkinat ovat aidosti erittäin kilpailulliset. Suomessa toimii yli 2000 eri kokoista fysioterapiayritystä. Kelan järjestämässä palvelussa tuottajat kilpailevat markkinoista ensin kilpailutuksessa. Tämän jälkeen tuottajat kilpailevat markkinoilla, kun asiakkaat saavat valita itselleen sopivan tuottajan. Palvelussa hyödynnetään siis kahta eri kilpailun muotoa."

Tutkimuksessa tarkasteltiin myös sitä, miten tuottajien laatu on yhteydessä asiakkaiden tekemiin valintoihin. Tulosten mukaan asiakkaat valitsevat korkealaatuisia tuottajia, jotka sijaitsevat lyhyen etäisyyden päässä.

"Tämä osoittaa, että kilpailu voi kannustaa tuottajia investoimaan entistä kovemmin oman toimintansa laatuun."

Sopimuskauden vaihtuessa osa asiakkaista puolestaan voi joutua vaihtamaan tuottajansa. Pitkäsen mukaan erityisesti näiden asiakkaiden valintoja voitaisiin helpottaa tarjoamalla vertailukelpoista tietoa. Sopimuskauden vaihtuminen luo markkinoille usein väliaikaisia haasteita.

"Tästä huolimatta on erityisen tärkeää, että hankinnoissa ylläpidetään kilpailua, joka luo riittävän hintapaineen", Pitkänen toteaa.

Visa Pitkänen on kotoisin Kuopista ja työskentelee tutkijana Kelassa. ●



KTM **Visa Pitkäsen** terveystaloustieteen alaan kuuluva väitöskirja *Competition and Public Procurements in Health Services* tarkastettiin Tampereen yliopiston yhteiskuntatieteiden tiedekunnassa 19.5.2023

Lue tutkimus skannaamalla QR-koodi.

Finnlines satsaa uusiin laivoihin

Hurjasti investoiva yhtiö tuo ja vie reilun kolmanneksen
Suomen ulkomaankaupan tavaraliikenteestä.

Teksti ESKO LUKKARI kuvat FINNLINES



SUOMEN ulkomaankaupan tavaraviennistä ja -tuonnista reilu kolmannes kulkee Finnlinesin ropax- ja roro-aluksissa. Millään muulla maalla roro-alusten ja matkustajalaivojen osuus ulkomaankaupassa ei ole yhtä suuri kuin Suomella. Ulkomaankaupan päivittäistavarakuljetuksissa roro- ja ropax-alusten sekä matkustaja-autolauttojen osuus viennissä onkin lähes 60 prosenttia ja tuonnissa 50 prosenttia.

Finnlines on suomalaisittain jättivarustamo, mutta kansainvälisesti varsin pieni yhtiö viime vuoden 736 miljoonan euron liikevaihdollaan. Esimerkiksi tanskalainen konttilaivavarustamo A.P. Møller-Maersk tekee liki 80 miljardin euron liikevaihtoa ja ruotsalainen Stena Line yltää liki viiteen miljardiin euroon.

Suomessa Viking Line on reilun 500 miljoonan ja virolainen Tallink reilun 300 miljoonan liikevaihtoa tekeviä varustamoita.

GRIMALDI-KONSERNI OPEROI GLOBAALISTI

Finnlinesin omistava italialainen Grimaldi-varustamo yltää noin viiden miljardin euron liikevaihtoon. Sen 140 alusta purjehtivat Välimerellä, Pohjois- ja Etelä-Amerikassa, Länsi-Afrikassa, Lähi-idässä, Aasiassa

ja Australiassa.

”Grimaldi-konsernin kautta voimme tarjota asiakkaillemme kansainvälisiä ja maailmanlaajuisia uudelleenlaivauspalveluja”, sanoo Finnlines-varustamo vuodesta 2022 johtanut **Tom Pippingsköld**.

Tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä Finnlinesin liikevaihto kasvoi neljä prosenttia. Huhti-toukokuussa sen liikevaihdon kasvu hidastui Suomen viennin hiipuessä. Ilmiö näkyy myös muiden suomalaisvarustamojen luvuissa. Venäjän liikenteen loppuminen vei noin 10 prosenttia Finnlinesin liikevaihdosta.

Finnlines on tehnyt viime vuodet huipputulosta. Se on Euroopan kannattavin roro- ja ropax-varustamo. Viime vuonna se teki 133,3 (74,1) miljoonan euron tuloksen ja sen liikevoittoprosentti oli 18,5. Konsernin oma-varaisuusaste on yli 60 prosenttia.

Finnlines omistaa satamaoperaattori Finnsteven ja neljänneksen sen kilpailijasta Stevecosta. Suomen keskeisten satamaoperaattorien omistukset kertovat sen vahvasta asemasta Suomen ulkomaankaupassa.

”TRAILERISAATIO JATKUU”

Pippingsköld sanoo, että ”trailerisaatio” jatkuu varustamoliiketoiminnassa ja on jopa valtavirtaa. Kun merikonttien käyttö kansainvälisissä kuljetuksissa kasvoi ▶



Superstar-luokan alukset M/S Finncanopus ja M/S Finnsirius on nimetty eräiden taivaan kirkkaimpien tähtien mukaan. Alukset on rakennettu China Merchants Jinlingin telakalla. Liikennöinnin alusten on määrä aloittaa syksyllä 2023.

Tom Pippingsköld on tehnyt pitkän uran Finnlinesilla. Yhtiön johdossa hän on toiminut vuodesta 2022 lähtien.



© FINNLINES

► vuosikausia, on suunta hänen mukaansa muuttunut ja nyt kovin kasvu on trailerisaatiossa.

Trailerisaatiolla tarkoitetaan rahdin kuljettamista rekkojen peräkärjyissä eli trailereissa, jotka ovat satamissa helposti vedettävissä suoraan roro- ja ropax-aluksiin. Siinä ei tarvita nostureita eikä lukkeja kuten konttilaivojen purkamisessa ja lastaamisessa. Toiminta on nopeaa ja tehokasta.

Maaailman meriteitse tapahtuvasta kaupasta 60 prosenttia kulkee konteissa lähinnä mantereelta toiselle. Roro- ja ropax-yhtiöt kuljettavat rahtia lyhyemmillä reiteillä ja kilpailevat niillä kuivalastialuksiin luettavien pienten kontti-alusten eli feedereiden kanssa.

Kuivalastialukset kuljettavat aika-rahdattuina esimerkiksi terästä, lannoitteita ja vaikkapa erilaisia raaka-aineita. Öljyä ja muita nesteitä kuljettavat tankkerit ovat oma alusryhmänsä.

Jättimäisillä konttialuksilla maanosien välillä muun muassa arvotavaa kuljettavia konttilaivavarustamoja ovat esimerkiksi Maersk, CMA CGM, Hapag-Lloyd ja Cosco. Niistä monet tuovat rahdin Suomeen pienemmillä ns. feeder-aluksilla, kun ovat ensin purkaneet lastinsa Euroopan suursatamissa.

”EI OLE YHTÄ SUHDANNEHERKKÄÄ”

Pippingsköldin mukaan roro- ja ropax-varustamotoiminta ei ole yhtä suhdanneherkkää kuin konttivarustamotoiminta.

Roro- ja ropax-alukset tarjoavat hänen mukaansa asiakkailleen säännöllistä ja aikataulutettua linjaliiennettä eri satamissa. Siten ulkomaankauppaa hoitavat yhtiöt voivat optimoida jakeluketjunsä, mikä takaa Suomen viejille ja tuojille parhaan merilogistiikan.

Finnlines on rahtivarustamo, mutta vuonna 2022 sen aluksilla kulki myös

”

**Finnlines on
rahtivarustamo,
mutta vuonna
2022 sen aluksilla
kulki myös
vajaat 700 000
matkustajaa.**

vajaat 700 000 matkustajaa. Se tuo kymmenkunta prosenttia yhtiön liikevaihdosta.

Pippingsköld puhuu merten valta-teistä (Motorways of Seas). Se on EU:n merikuljetusten merkitystä korostava käsite. Finnlines operoi Itämerellä aluksillaan Ruotsiin, Tanskaan, Saksaan ja Puolaan. Viroon yhtiö ei purjehdi, vaikka Vironkin kautta traileriliikennettä kulkee paljon Eurooppaan.

Finnlines toimii Itämerellä, Pohjanmerellä ja Biskajanlahdella, jotka ovat Suomen ulkomaankaupan tärkeimmät kohdealueet. Reittiverkostoon kuuluvat Suomen tärkeimmät satamat sekä tärkeitä Itämeren ja Pohjanmeren satamia.

”Avaamalla uusia reittejä Suomen ulkopuolella muun muassa Belgian ja Irlannin tai Puolan ja Ruotsin välille olemme vähentäneet riippuvuuttamme Suomen taloudesta ja tasanneet toimintamme vaihteluita”, hän sanoo.

Finnlinesin rahti-matkustajalaivat liikennöivät Suomen, Ahvenanmaan ja Ruotsin välillä (Naantali-Långnäs-Kapellskär) ja Suomen ja Saksan (Helsinki-Travemünde) sekä Ruotsin ja Saksan välillä (Malmö-Travemünde).

”Valmisteilla on rahti-matkustajareitti Ruotsin ja Puolan välille (Malmö-Swinoujscie)”, Pippingsköld sanoo. ●

Hurja investointitahti

FINNLINES on investoinut viime vuosina voimakkaasti ja hankkinut uusia aluksia 500 miljoonalla eurolla. Investoinnit ovat valtavia konsernin liikevaihtoon verrattuna.

Yhtiö hankki vuonna 2022 kolme 238 metristä hybridi-roro-alusta, jotka lisäsivät yhtiön nykyisiin roro-aluksiin verrattuna kapasiteettia lähes 40 prosentilla.

Tänä vuonna liikenteeseen tulevat Kiinasta tilatut kaksi 235-metristä Superstar-ropax-alusta. Ne kasvattavat varustamon rahtikapasiteettia 30 prosenttia ja matkustajakapasiteettia 50 prosenttia.

”Superstar-ropax-alukset ovat suurempia kuin nykyiset Star-luokan alukset. Uutta teknologiaa edustavat laivat tuovat mittakaava-etuja asiakkaillemme ja kuljetusten ympäristöjalanjälki pienenee. Aluksissa on valtavat akut ja satamassa aluksilla on nolla-päästöt.”

Superstar-rahti- ja matkustajalaivassa on tilaa 5 200 kaistametriä rahdille eli noin 300 rekalle ja 200 henkilöautolle sekä 1 100 matkustajalle. Finnsirius ja Finnscanopus tulevat Suomen ja Ruotsin väliselle reitille.

Pippingsköldin mukaan yhtiö on kasvattanut markkinaosuuttaan ja investoinut reiteille, joista muut varustamot ovat luopuneet.

”Aiomme myös jatkaa investointejamme”, hän vakuuttaa. ●

**Neitsyt-
matka
15.9.2023**



Finnsirius lähtee neitsytmatkalle Naantalista Långnäs in kautta Kapellskäriin perjantaina 15.9.2023, jolloin ensimmäiset matkustajat pääsevät matkustamaan uudella laivalla.

LOGY

SCM-päivä

*Vastuulliset toimitusketjut
– kohti hiilineutraaliutta*

*Tervetuloa sukeltamaan
syvemmälle vastuullisiin
toimitusketjuihin ja niiden
rooliin kohti hiilineutraaliutta.*

**SCM-päivässä 9.11.2023
puhumassa muun muassa**



Johannes Salmisaari
Co-founder & CEO,
Droppe Oy



Emilia Koski
Head of Corporate
Responsibility,
Tokmanni



Pasi Kokko
Solution Sales
Lead, Teknologian
tutkimuskeskus VTT



Maija Saijonmaa
Johtava asiantuntija,
Nordic Offset Oy



Liisa-Marie Stenbäck
CEO,
Recser Oy

**Varaa paikkasi SCM-päivästä
osoitteessa www.logy.fi**

LOGY

HiavaNet+ lyhyesti

- Yksi ratkaisu kuljetusdatan välitykseen & hallintaan
- Nopea reagointi asiakaskyselyihin > vasteaika 2 h
- Raportointi & tarvittaessa proaktiivisesti
- Suomalainen kehityspainotteinen palvelu
- Kuljetustilausten läpinäkyvyys & päivitys
- Tulostuspalvelu kaikkiin suomalaisiin logistiikan dokumentteihin
- Yhteistyö suomalaisen Youredi Oy:n kanssa, yhteydet kaikkialle maailmaan

Lisätietoja:

- Juha Teinilä, juha@hiava.fi
+358 40 090 9705
- Hiavanetplus.fi

Hiava Oy

- Edelläkävijä toimitusketjun prosessien ratkaisuisissa
- Modernit teknologiat ja tarjonta asiakkaiden eduksi
- Olennaisuuteen keskittyvät toiminnot ja työkalut
- Kasvava ja vahvuuksia yhdistävä palveluntarjoaja
- Palvelut tehostamaan tuotannon, varastoinnin ja logistiikan prosesseja

Lisätietoja:

- Teemu Hämäläinen, teemu@hiava.fi
+358 44 3636 660
- Hiava.fi
- sales@hiava.fi / +358 50 331 4474

HiavaNet+

01 Logistiikka-ala on muuttunut ja muuttuu edelleen kiihtyvällä vauhdilla. Sähköinen tiedonsiirto ja mm. viivakoodin käyttö alkoi Suomessa 90-luvulla, jota ennen olimme eläneet fyysisten rahtikirjojen ja dokumenttien kulta-ajan. Ensimmäisiä ovt- ja muita yhteyksiä logistiikassa oli testailtu 80-luvulla. 2010-luvun alussa pääsimme eroon paperidokumenteista ja olemme jo tottuneet oletamaan tiedonkulun toimivan yhtiöiden välillä virheettömästi.

Kiihtyvä vauhti haastaa palveluyrityksiä yhä enemmän, sillä pienetkin virheet ja häiriöt viivästyttävät entistä enemmän logistiikka-alan toimintoja. Jo pelkkien yhteyksien häiriöt on pyrittävä eliminoimaan etukäteen esimerkiksi automaatiolla ja toimivalla teknologialla. Muuten pieniäkin ongelmia aiheuttava häiriö voi aiheuttaa kustannuksia, jotka ovat käytännössä aina vähintään tuhansia euroja.

Tähän tarpeeseen lanseeraamme Suomeen kehittämämme HiavaNet+ -palvelun. Palvelun laatu varmistaa kuljetusdatan ja dokumenttien välittämisen sekä läpinäkyvän tilausten seurannan.

Mitä HiavaNet+ tarjoaa?

02 Palvelumme on suomalainen. Se on toteutettu Suomessa. Asiakaspalvelumme toimii Suomessa ja suomalaiset asiakkaat ovatkin pääkohderyhmämme. Sitoudumme asiakkaiden kyselyiden hoitamiseen nopeasti – Vasteaika on lyhyt, palaamme asiakkaan kontakteihin arkisin aina parin tunnin sisällä. Tuossa ajassa olemme selvittäneet ongelman ja voimme kertoa etenemistavan ja tarvittavan aikataulun. Suomalaisen asiakaspalvelutiimimme tavoitteena on luoda myös pysyvät yhteydet asiakkaisiimme. Tämä mahdollistaa mm. sujuvan dialogin ja jatkuvan kehitystyön.

Hiava

Uusi kotimainen ratkaisu nopeaan tiedon välittämiseen.

Palveluumme kuuluu luonnollisesti kaikkien suomalaisen logistiikan dokumenttien tulostusmahdollisuus. Palveluun sisältyy myös mm. SSCC-koodien asiakaskohtainen muodostus ja kotimaan rahtikirjanumeroiden hallinta sekä tulostus.

Erityinen merkitys on yhteistyöllämme ansioituneen suomalaisen Youredi Oy:n kanssa, joka on erikoistunut tiedonsiirron toimialaan. Tämä takaa paitsi kiinteät reaaliaikaiset yhteydet sekä kaikkiin kotimaisiin kuljetusyrityksiin että kaikkialle maailmaan globaaleihin logistiikkakonserneihin.

Merkittävänä toimintona on myös logistiikkaan dataan liittyvä raportointi ja sen toteuttaminen. Toimitamme esimerkiksi tiedot kaikkien eri kuljetusjärjestelmien lähetyksistä samassa raportissa – vaikkapa viikoittain.

Hiava, kumppanisi tulevaisuuden toimitusketjuihin.

03 Hiava on ratkaisukeskeinen insinööritoimisto, neutraali kumppani ja toimitusketjun prosessien ammattilainen. Toimintamme perustuu kyvykkyyteen keskittyä ratkaisuihin olennaiseen. Tarjoamme aina tarpeeseen arvoa tuottavat toimintamallit ja ratkaisut, emme vain vanhoja irrallisia työkaluja. Saamme toimitusketjun prosessit ja toimintakulttuurit loistamaan!

Tunnettu materiaaliavirrat ja erilaisten prosessien uniikit erityispiirteet; käytämme tehokkaasti Tila-Tieto-Toiminta-kolminaisuutta, jolla varmistamme projektimme laadukkaan lopputuloksen. Asiakkaidemme toiminnot saavat meiltä ytimeen pureutuvat ratkaisut ja vaikuttavuuteen perustuvan kehityksen strategiaan ja tavoitteisiin kohdennettuna.

Toimimme aina kumppanina ja näemme tiiviin yhteistyön toimivana kokonaisuutena sekä teknologisissa ratkaisuissa että asiakkaiden kanssa, kuten mm. Youredin ja AR/3D-teknologiaan erikoistuneen Ainak Oy:n kanssa. Olemmekin ylpeitä kumppaneidemme ja asiakkaidemme laajasta skaalasta.

Tulevaisuuden kustannustehokkaat toimitusketjut palveluksessanne.

04 Hiava on palveluyritys ja vastaamme siitä, että asiakas saa palvelullamme tarvitsemansa ratkaisut ja mahdollisuudet toimia tehokkaasti tulevaisuudessa. Projekteissa yhdistämme parhaat edut niin AR-, Machine Learning- kuin AI-teknologioista. Työmme tulokset näkyvät vahvasti laadussa; asiakkaidemme kustannukset ongelmista ja virheistä johtuen laskevat. Asiakkaan kanssa kootaan tarpeeseen sopivasti raamitettu kokonaisuus sisältäen osia työkaluistamme:

- WAYS - Vital Valuestream At Your Service™
- Ainak LeaPP - Prosessien visuaalinen mallinnus
- Nadii - Toimitusketjun automaatio
- Hiava 4PL - Logistiikan suunnittelu ja hallinta: HiavaNet+

Lähtökohtina palvelumme ajureina ovat kestävä kehitys, digitalisaatio, automaatiot ja kanssaihminen kunnioitus. Arvostamme suunnittelun ja designin kauneutta, joka tuottaa mitattavia tuloksia toimitusketjun kaikkiin osa-alueisiin.

Kauneus ja eleganssi, näemme ne osina toimitusketjun tehokkaita prosesseja – jokainen prosessi voi sisältää sujuvuutta, jatkumoa ja designia. Ja olla samalla tehokas tulevaisuuden mahdollistaja.



Kraftpal Finland Oy:n automatisoitu tuotantolaitos käynnisti aaltopahvisten kuormalavojen valmistuksen Lempäälässä.



Pahvilava säästää ympäristöä ja selkää

Teksti ja kuvat MIKA SÄPYSKÄ

HUONEKALUJÄTTI Ikean päätös siirtyä puista kuormalavoista pahviin 2010-luvulla oli vallankumouksellista. Vaihdos säästää konsernille parisataa miljoonaa euroa vuosittain. Samalla jää ajamatta kymmeniä tuhansia rekkamatkoja, ja hiilidioksidipäästötkin leikkaantuvat merkittävästi.

Ikealla on lavoissa käytössään omat mitoituksensa. Maaailma kuitenkin pyörii pitkälti standardoitujen lavakoko-

jen mukaan, jolle vielä lapsenkengissä olevat pahvilavamarkkinat eivät ole pystyneet kunnolla vastaamaan. Asia on kuitenkin muuttumassa, kun uusia tuotteita ja tuotantotapoja kehitetään voimakkaasti.

Pahvilavavallankumouksen terävimmässä kärjessä on mukana myös Suomessa toimiva Kraftpal. Se avasi maailman ensimmäisen automatisoidun aaltopahvilavojen tuotantolaitoksen Lempäälään juhannusviikolla.

Tehtaan tarkoituksena on tuottaa

miljoona pahvilavaa vuodessa.

"Eroamme kilpailijoistamme automatisoidun prosessin ansiosta. Kun monilla muilla on tuotannossa vielä paljon käsityötä, meillä kone tekee kaiken leikkauksesta liimaukseen ja taitteluun", Kraftpal Nordicsin operatiivinen johtaja **Jarmo Palukka** selvittää.

Kraftpal Finlandin lavat valmistetaan kaksiaaltoisesta pahvista, ja tehtaassa luotetaan suomalaiseen laatuun. Siellä käytetään Stora Enson aaltopahvia ja liimana Kiillon liimaa.

”Me teemme lavoja kaikkialle maailmaan”, Kraftpal technologiesin toimitusjohtaja Gregor Brajovic (vasemmalla) kertoi uuden tuotantolaitoksen avajaisissa Lemppälässä juhannusviikolla. Kraftpal Nordicsin toimitusjohtaja Martin Wichmann (keskellä) ja Jarmo Palukka perustivat Kraftpal Nordics Oy:n vuonna 2019. Kraftpal Finland Oy on sen ensimmäinen maayksikkö.



Kuormalava pähkinänkuoressa

KUORMALAVA on tavaran kuljetuksessa ja varastoinnissa käytettävä määräkokoinen, tavallisesti puinen matala lava. Vakiomuotoisten kuormalavojen käyttö nopeuttaa kuorman lastausta ja purkua niin maantie- kuin rautatieliikenteessä ja mahdollistaa tavaran tehokkaan käsittelyn varastoissa. Kuormalavat ovat joko standardin mukaisia vaihtolavoja tai kertalavoja.

Kuormalavoja valmistetaan myös muista materiaaleista kuin sahatavarasta tai vanereista, kuten esimerkiksi aaltopahvista ja kartongista sekä muovista. Puulavaa kevyempi vaihtoehto säästää rahtikustannuksia etenkin ilmakuljetuksissa. Myymälälavasta on standardoitu myös muovinen versio. Erikoistarkoituksiin lavoja tehdään myös muista aineista, kuten teräksestä tai alumiinista.

Puisen standardilavan hinta on toistakymmentä euroa, joten lavojen liikkeitä eli lavavelkoja yritysten välillä seurataan kuormalavakuitein. Usein kuorman-toimituksen yhteydessä täydet lavat vaihdetaan tyhjiin vastaaviin lavoihin.

Standardikokoisista lavoista Suomessa on käytössä FIN- ja EUR-lavoja sekä myymälälavoja. FIN-lava on kooltaan 1000 mm x 1200 mm ja EUR-lava 800 mm x 1200 mm. Nämä standardilavat tunnistaa FIN- tai EUR-leimasta lavan sivussa. Myymälälavan (puhekielessä ”teholavan” tai ”puolilavan”) koko on 800 mm x 600 mm.

Lähde: Logistiikan Maailma (www.logistiikanmaailma.fi)

Kraftpal tähtää lavoillaan nimenomaan standardilavojen markkinoille. Kraftpalin lavat sopivat yleisiin kuljetusjärjestelmiin ja hyllyihin, ja niitä voidaan valmistaa myös mittatilauksena.

OIVIA HYGIEENISIIN KULJETUKSIIN

Tikuttomuus, naulattomuus, kierrätettävyyden ja keveys ovat pahvilavan valtteja. Hygieenisyytensä ansiosta ne soveltuvat myös lääke- ja ruokateollisuuden kuljetuksiin sekä vientiin, sillä

niitä käytettäessä ei tarvitse pelätä itiöitä ja bakteereja.

Pahvilavat täyttävät YK:n maatalousjärjestö FAO:n laatimat ISPM 15 -vaatimukset, joilla pyritään estämään kasvintuhoojien leviäminen kansainvälisessä kaupassa esimerkiksi käsittelemättömien puulavojen välityksellä.

KESTÄVYYTEEN PANOSTETTU

Pahvilavojen yleistymisen esteenä on ollut pelko niiden kestävydestä. Markkinoilla on kuitenkin jo tuotteita, jotka

sietävät kosteutta, kolhuja ja vetämistä.

Kraftpalin tuotekehityksessä on panostettu erityisesti lavojen kestävyteen. Lavat ovat kosteuden- ja iskunkestäviä ja kantavat raskaita kuormia.

”Eurolavoissamme staattinen kuormitus on 4 500 kiloa ja dynaaminen kuormitus 1 500 kiloa. Uskon, että pahvilavojen kantavuus tulee nousemaan pian jopa 10 tonniin”, Palukka kertoo.

Toisaalta kun pahvilavat yleistyvät, myös logistiikassa opitaan pahvilavojen käsittely, jolloin mahdolliset hajoamis-



Kraftpal Finlandin uuden sukupolven aaltopahvilavojen tuotantokone vie lattia-alaa vain 220 neliometriä. Tuotanto on täysin automatisoitua. Kone saapui huhtikuussa Sloveniasta ja testiajoissa sillä valmistettiin EUR- ja FIN-lavaa sekä puolikasta EUR-lavaa.

► tapaukset vähenevät entisestään.

Palukka ei usko puulavojenkaan kokonaan poistuvan markkinoilta.

"Niillä on selkeä tilaus esimerkiksi tilanteissa, joissa lavoja säilytetään pitkiä aikoja ulkona säiden armoilla", hän miettii.

Mutta eivät pahvilavatkaan vettä säikähdä. Lempäälässä lavoja on testattu, rasiutettu ja kasteltu. Palukan mukaan kaikki Kraftpalin pahvilavat kestävät roiskevettä. Ne voidaan lisäksi käsitellä erilaisilla suoja-aineilla vedenkeston parantamiseksi. Pahvilavan liukkaita voidaan puolestaan estää erilaisilla pinnoituksilla.

OSANA HIILIJALANJÄLJEN PIENENTÄMISTÄ

Kevyet lavat vähentävät tapaturmia, sillä ne ovat lavojen käsittelijöille helpompia ja turvallisempia kuin puiset vastineensa. Pahvilavat painavat koosta riippuen reilusta kilosta viiteen kiloon, kun esimerkiksi puinen EUR-lava painaa noin 22 kiloa.

Kevyemmät lavat ovat yksi keino vähentää logistiikan hiilijalanjälkeä. Kraftpalin laskelmien mukaan yksi pahvinen EUR-lava tuottaa rekkarahdissa 5,8 prosenttia puista lavaa vähemmän kasvihuonekaasupäästöjä mat-

”

**"Uskon, että
pahvilavojen
kantavuus tulee
nousemaan pian
jopa 10 tonniin"**

kaa kohti. Lentorahdissa luku on 6,1 ja merikuljetuksissa 5,2 prosenttia pienempi.

Lassila & Tikanojan mukaan yksi puinen EUR-lava sitoo itseensä noin 40 kg hiilidioksidia. Korjatun ja kierrätetyn puulavan hiilijalanjälki on puolestaan 60 prosenttia pienempi kuin vastaavan uuden.

Kraftpalin pahvilava puolestaan tuottaa valmistusvaiheessa 50 prosenttia puulavaa vähemmän hiilidioksidipäästöjä. Lavaa kohden tarvitaan myös 80 prosenttia vähemmän puuta.

Koko lavan elinkaaren ajalta pahvilavan hiilidioksidipäästöt ovat 12,6 prosenttia puulavaa pienemmät.

"Pahvilava on kustannustehokas. Jos esimerkiksi puun hinta nousee, pahvilavoissa kustannus tarkoittaa viidesosaa puulavojen vastaavista", Palukka selvittää.

Hän muistuttaa, että myös pahvilavaa voi käyttää useampaan kertaan.

Kun lava on täyttänyt tehtävänsä, se on helppo kierrättää laittamalla pahvinkeräykseen. Näin materiaali palaa takaisin uuden pahvin raaka-aineeksi. Taipaleensa päättäneet puiset lavat puolestaan hyödynnetään usein energiana.

UUSIA TUOTANTOLAITOKSIA TULOSSA

Kraftpal Finlandin apulaistuotantopäällikkö **Tero Kiipan** mukaan kysyntää lavoille on ollut jo paljon, vaikka varsinainen tuotanto pääsi käyntiin vasta kesäkuusten avajaisten jälkeen.

Kraftpalin yksi tuotantolaitos ei kuitenkaan vielä pysty takaamaan pahvilavoja kaikille halukkaille, sillä Suomessa käytetään 50-70 miljoonaa lavaa vuodessa.

Kraftpal Nordicsin tavoitteena onkin saada Pohjoismaihin 10-15 uutta tuotantolinjastoa seuraavien viiden vuoden aikana. Niitä voi tulla lisää Lempääläänkin, jossa on tilaa laajenukselle niin nykyisessä tuotantotilassa kuin tontillakin.

Kraftpal aloitti massavalmistuksen kehitystyöt yli kymmenen vuotta sitten Sloveniassa. Tuotantoa yrityksellä on eri puolilla maailmaa. Lempäälän kaltaisen tuotantolaitos on tulossa seuraavaksi Yhdysvaltoihin. ●

Lavat puntarissa

Pahvilavan valtteja

- + Kevyt
- + Kustannustehokas
- + Helposti kierrätettävä
- + Helposti käsiteltävä
- + Uudelleenkäytettävä
- + Hygieeninen
- + Roiskeveden kestävä
- + Hyvä kantavuus
- + Personoitava
- + Ekologinen
- + Kestävä
- + ISPM 15 -vaatimukset täyttävä



Näissä perinteinen puulava on hyvä

- + Kestävä
- + Hyvä kantavuus
- + Vedenkestävä
- + Korjattava
- + Uudelleenkäytettävä
- + Käsiteltynä ISPM 15 -vaatimukset täyttävä
- + Kaikkien tuntema



MAINOS



HANKINTATOIMEN JOHTAMISEN ASIAANTUNTIJAOHJELMA

Kehitä itsestäsi strategisen tason hankintatoimen asiantuntija

LUT-yliopiston täydennyskoulutusohjelmassa syvennytään strategia-ajatteluun, liiketoimintaympäristön muutosten vaikutuksiin sekä hankintaprosessin hallintaan ja kehittämiseen.

ASIAANTUNTIJAOHJELMA SOVELTUU ERITYISESTI

- » Henkilöille, jotka haluavat kehittyä monipuolisesti hankintojen asiantuntijoina ja hankintapäätösten tekijöinä.
- » Hankinta-, osto- ja logistiikkayksiköissä toimiville esimiehille, johtajille ja asiantuntijoille sekä tehtäviin aikoville.

OPISKELU

Lähiopiskelupäivät järjestetään Lahdessa, moduuli 7 Saksassa. Lisäksi opinnot sisältävät etäopiskelua sekä teoriaa käytäntöön soveltavia harjoitustöitä. Osa luennoista on englanniksi.

HAE NYT

Haku 21.9.2023 asti. Ohjelma käynnistyy 5.10.2023. Yksittäisiin moduuleihin voi ilmoittautua ohjelman aikana.

LISÄTIETOJA JA ILMOITTAUTUMISET:

- » lut.fi/hankintatoimenjohtaminen

LUT-täydennyskoulutus
koulutuspäällikkö Nina Kykkänen
puh. 040 766 7987, nina.kykkanen@lut.fi

LUT-täydennyskoulutus tarjoaa monipuolisia koulutuspalveluja yrityksille ja yksilöille: asiantuntijaohjelmia, moduuleja sekä yrityskohtaisesti räätälöityjä koulutuksia. Koulutukset pohjautuvat LUT-yliopiston tutkimukseen ja osaamiseen – tekniikkaa ja taloutta yhdistäen.

LOGYn jäsen sivut

LOGY on Suomen suurin logistiikan ja hankinnan asiantuntijoiden verkosto. Jäsenilleen LOGY tarjoaa alan tuoreimman tiedon, hyödyllisimmät ideat ja arvokkaimmat kontaktit.

Yritysjäsen, liitä työkaverisi veloituskeston LOGYn jäseniksi

LOGY jäsenyritykset voivat nimetä rajattoman määrän organisaationsa ammattilaisia LOGYn jäseniksi. Jäseneksi liittämisen jälkeen myös työkaverisi pääsee nauttimaan kaikista LOGYn jäseneduista, kuten foorumitapahtumista, aluetapahtumista, jäsenhinoista koulutuksiin ja Osto&Logistiikka-lehdestä kuusi kertaa vuodessa. Pääset suoraan jäsenlomakkeelle skannaamalla oheisen QR-koodin.



SIIRRY JÄSEN-
LOMAKKEELLE

LOGY Kymerlaakso ja Saimaa esittävät

Logistiikka - mihin olet menossa?

LOGY Kymerlaakso ja Saimaa kutsuvat logistiikan ammattilaiset ja aiheesta kiinnostuneet HaminaKotka Satamaan 13.10.2023 kuulemaan ajankohtaisia puheenvuoroja alan nykytilasta ja tulevaisuudesta. Tilaisuudessa puhuvat mm. HaminaKotka Satama Oy:n toimitusjohtaja **Kimmo Naski** ja Steveco Oy:n hallituksen puheenjohtaja **Kari Savolainen**. Tilaisuutta voi seurata myös etänä striimin välityksellä.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset: www.logy.fi



10.10.
Markkinointi-
hankinta-
aamiaisen

Markkinointihankinnan aamiaisen järjestetään Sanomatalolla. Tilaisuuteen voi osallistua myös etänä.

Markkinointihankinnan vuoden tärkein tapahtuma

MARKKINOINTIHANKINNAN ytimessä on vaikuttavuuden parantaminen. Käytännössä sitä tehdään muun muassa sopimusneuvottelujen, markkinoinnin prosessien kehittämisen ja laajan kumppaniverkoston kanssa käytävän yhteistyön kautta.

Markkinointihankinnalle dedikoituja pestejä on Suomessa lähinnä suurissa kuluttajamarkkinointia tekevissä yrityksissä. Aktiivisia toimijoita on markkinointihankinnan äärellä varovaisen arvion mukaan Suomessa parisenkymmentä.

Jos alan koko on kompakti, niin myös historiikkikin on vielä ohut.

”Ensimmäisen kerran hankintaihmiset alkoivat kerääntyä kansainvälisesti markkinointihankinnan äärelle joskus 1990-luvulla Yhdysvalloissa. 2000-luvun alussa kaikki itseään kunnioittavat globaalit markkinointiyhtiöt rupesivat rakentamaan markkinointihankintaa”, sanoo Beaufort Marketing Procurement LTD:n perustaja **Ismo Ojanen**.

Nuoreksi ja pieneksi alaksi Suomessa

on korkeatasoista markkinointihankinnan osaamista. Ojanen oli perustamassa alan ammattilaisia yhdistävää ryhmää yhdessä Valion **Johanna Ilménin** ja SOK:n **Anne Sassin** kanssa vuonna 2013. Vuotta myöhemmin ryhmä siirtyi LOGYn Hankintafoorumien sateenvarjon alle.

”LOGYn Markkinointihankintaryhmä on ollut osaltaan katalysoimassa koko alan kotimaista kehitystä”, Ojanen kuvailee.

MARKKINOINTIHANKINNAN AAMIAISSEMINAARI

Markkinointihankinnan aamiaisseminaari on Suomen markkinointihankinnan ammattilaisten päätapahtuma. Markkinointihankinnan aamiaisseminaari järjestetään tänä vuonna jo yhdeksännen kerran. Tapahtuman teema on ”Markkinoinnin tehokkuus ja vaikuttavuus” ja se järjestetään 10.10.2023 Sanomatalolla Helsingissä sekä webinaarina.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset: www.logy.fi

LOGY mukana Alihankinta-messuilla 26.-28.9.2023

ALIHANKINTA-MESSUT juhlivat syyskuussa 35-vuotista taivaltaan, ja tapahtuman teemana on tällä kertaa "Globally Local".

Messujen avajaispäivänä jaetaan perinteiseen tapaan LOGYn Vuoden Päähankkija- ja Vuoden Alihankkija -palkinnot. Toisena messupäivänä on vuorossa LOGYn Hankintafoorumin järjestämä tilaisuus, jossa pohditaan maailmanpolitiikan vaikutusta toimitusketjustrategioihin. Ajankohtaiseen paneelikeskusteluun osallistuvat Valmetin hankintajohtaja **Jani Suomalainen**, Metson hankintajohtaja **Katja Gaggl** ja toimitusketjujen ja hankinnan tehostamisen asiantuntija **Pekka Heikkilä** Teknikumilta.



Etsimme alan huippuja palkittaviksi

ENSI vuoden LOGY Conferencessa 8.2.2024 jaamme jälleen perinteiset henkilö- ja yrityspalkinnot alamme huipuille: Vuoden Logistikolle tai Hankinta-ammattilaiselle ja Vuoden Hankinta-/Logistiikkayritykselle tai -hankkeelle.

Onko mielessäsi hyviä ehdokkaita seuraavien palkintojen saajiksi? Lähetä ehdotuksesi perusteluineen meille osoitteeseen palkitseminen@logy.fi 15.9. mennessä. Kurkkaa tarkemmat ohjeet LOGYn verkkosivuilta!



Hyödynnä IT-sopimusehtoja

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

"Euromääräisesti pienissäkin it-hankinnoissa kannattaa aina huomioida immateriaalioikeudelliset ja datan käyttöön liittyvät kysymykset sekä tietoturva ja henkilötietojen käsittely. IT2022-ehtoja käyttämällä säästää merkittävästi aikaa ja juristipalkkioita", sanoo Keskuskauppakamarin lakimies **Minna Aalto-Setälä**.

LOGYn yritys- ja yhteisöjäsenet saavat IT-sopimusehdoista 40 prosentin alennuksen.

Tapahtumia

Jäsentapahtumat

- 12.9. Yritysjäsenille: Digital modeling and simulation of Supply Chains
- 13.9. Vierailu Lahden kaupunginteatterille
- 14.9. Digitalisaatio käytännössä, case Kokkolan satama
- 15.9. Vierailu Olkiluotoon
- 20.9. Sisälogistiikan johtaminen, osa 1
- 27.9. LOGYn Pirkanmaan vuosikokous
- 4.10. Yritysvierailu Kempowerille
- 25.10. Yritysjäsenille: Uudet kuljetusreitit
- 31.10. Yritysjäsenille: Varastoauto-maattioratkaisut
- 29.11. Yritysjäsenille: EU:n liikkuvuuspa-ketti ja regulaatiot - vaikutukset toimitusketjun sujuvuuteen

Seminaarit

- 7.9. Kuljetuspäivä
- 7.9. Sisälogistiikkapäivä
- 21.-23.9. IFPSM World Summit
- 9.11. SCM-päivä
- 8.-9.2. LOGY Conference 2024

Kaikille avoimet tapahtumat

- 27.9. Maailmanpolitiikan vaikutus toimitusketjustrategioihin
- 10.10. Markkinointihankinta-aamiaisen
- 13.10. LOGY Kymenlaakso ja Saimaa: Logistiikka - mihin olet menossa?
- 16.11. Logistiikkapäivä 2023 Turussa
- 27.11. Satakunnan logistiikkafoorumi 2023

Hankintapäällikön koulutusohjelma käynnistyy taas syksyllä

VIIME vuonna ensimmäistä kertaa käynnistynyt Hankintapäällikön koulutusohjelma on saanut osallistujilta erinomaista palautetta. Seuraava koulutusohjelma käynnistyy lokakuussa.

Peräti neljätoista opiskelupäivää sisältävä koulutusohjelma antaa hyvät valmiudet toimia vastuullisissa ja vaativissa hankinnan tehtävissä yrityksissä tai julkisella sektorilla. Koulutusohjelma kestää reilun vuoden, jotta osallistajat pystyvät sovittamaan sen hyvin osaksi omaa työkalenteriaan - toinen toistaan tukien!

Tutustu ohjelmaan LOGYn kotisivuilla www.logy.fi.

Tietoisku mahtuu kiireisenkin kalenteriin

LOGYN Tietoisku on tehokas koulutus, jonka kesto vaihtelee muutamasta tunnista puoleen päivään.

”Napakka aikataulu ei tarkoita höveliä sisältöä. Päinvastoin. Mitä lyhyempi koulutustilaisuus on, sitä tarkemmin sen sisällöt olemme räätälöineet, jotta osallistajat saavat kompaktissa paketissa runsaasti uusia työkaluja käsiteltävästä aiheesta”, sanoo LOGYn liiketoiminta- ja kehityspäällikkö **Maarit Mänttari**.

Seuraavat tietoiskut:

26.9. Toimitusketjun riskienhallinta yllätyksellisessä toimintaympäristössä

23.11. Vastuullisuus toimitusketjussa



Jo yli 500 ammattilaista suorittanut Oston peruskurssin

LOGYN suosituin koulutus, Oston peruskurssi, on huippuunsa räätälöity kuusipäiväinen kokonaisuus, joka antaa taatusti olennaiset ja hyödylliset työkalut hankinnan osaajille menestymiseen tämän päivän hankintaorganisaatiossa.

Oston peruskurssi on kokeneiden hankinnan ammattilaisten suunnittelema ja vetämä koulutus, joka antaa osallistujalleen kattavan kuvan hankintatoimen laajasta kentästä. Koulutus parantaa koko hankintaprosessin ymmärrystä ja hallintaa. Koulutuksen käytyäsi hallitset ostoprosessin, pystyt analysoimaan päätöksentekoon vaikuttavia tekijöitä ja ymmärrät hankintatoi-

men merkityksen yrityksen kokonaistoinnassa. Saat hyvät eväät oman työsi ja yrityksesi toiminnan kehittämiseen.

Yrityksille ostotoiminnan kehittäminen on takuuvarma investointi: sen avulla yritys alentaa kustannuksia, tehostaa toimintaa ja luo kilpailuetua.

Oston peruskurssi

Alkaen 11.10.2023

Ilmoittaudu: www.logy.fi



KURSSIN YKSI KOULUTTAJISTA:

LAURI VIHONEN

VALMENTAJA, KONSULTTI

MAINOS



Logistiikan sertifioitu edelläkävijä. Luotettava ja kehittävä kumppani.

Varastointi | Sisälogistiikka | Teollisuuslogistiikka | Rakennuslogistiikka | Myymälälogistiikka | Henkilöstövuokraus | Pakkausratkaisut | Konsultointi

transval.fi

TRANSVAL

LOGYn uudet jäsenet

LOGY SAI TOUKO-HEINÄKUUSSA 104 UUTTA HENKILÖJÄSENTÄ. UUSIA YRITYKSIÄ LIITTYI SEITSEMÄN. OSTO&LOGISTIIKKA-LEHDESSÄ JULKAISTAAN JULKAISULUVAN ANTANEIDEN NIMET.

- **Agustin Putu**
Project Logistics Specialist,
Metso Outotec Finland Oy
- **Aikoma Janne**
Hankintapäällikkö, Kotivara Oy
- **Ansinn Kimmo**
Kehittämispäällikkö, hankinnat,
HUS konsernipalvelut
- **Arkko Risto**
Osto- ja lautuspäällikkö, Vink Finland Oy
- **Bergman Piia-Riitta**
Tuotantojohtaja, Genelec Oy
- **Ferrari Francesco**
Opiskelija, Hanken School
of Economics
- **Huttunen Veli-Matti**
Tekninen johtaja, Rakennetekniikka
teollisuus, Sitowise Oy
- **Hynninen Marianne**
Myyntijohtaja, Suomen Transval Oy
- **Ilvonen Sari**
Partner, Zeal Sourcing Oy
- **Innanen Kristiina**
National Marketing & Digital Sales
Manager, Oy Kuehne + Nagel Ltd
- **Järvenpää Juuso**
Purchaser, Teknikum Oy
- **Kari Nanna**
Opiskelija, Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu XAMK
- **Karjalainen Timo**
Aluejohtaja, Sitowise Oy
- **Karmala Kari**
Turvallisuuspäällikkö, Berner Oy
- **Kauppinen Tomi**
Airfreight Manager,
deugro (Scandinavia) Oy
- **Kovanen Taina**
Head of Strategic Sourcing,
Networks, Telia Finland Oy
- **Kuisma Lauri**
Project Procurement Manager,
Metso Outotec Oy
- **Kuvaja Kari**
Aluejohtaja, Sitowise Oy
- **Lehtinen Simo**
Yrittäjä
- **Lempiäinen Jari**
Kehitysasiantuntija,
Suomen Transval Group Oy
- **Leppänen Erno**
Solution consultant, Efima Oy
- **Lindqvist Jere**
Logistiikkakoordinaattori,
Nokian Renkaat Oy
- **Luoma Petri**
Projektijohtaja, Vireon Hydrogen Oy
- **Mikkola Era**
Marketing & Service Design,
Plugit Finland Oy
- **Mulhern Emma**
Research Scientist, Teknologian
tutkimuskeskus VTT
- **Mäkelä Tuomas**
Head of Business Unit - Heavy Duty,
Plugit Finland Oy
- **Nyman Mari**
Sourcing Business Partner for Retail
Banking, OP Osuuskunta
- **Nyqvist Tatu**
Opiskelija, LAB-ammattikorkeakoulu Oy
- **Ojala Katja**
Vanhempi konsultti, Sitowise Oy
- **Paajanen Johanna**
Tuntiopettaja, Vantaan ammattiopisto
Varia
- **Parkkinen Anita**
Hankinta-asiantuntija,
Länsi-Uudenmaan hyvinvointialue
- **Peltosuo Sanna**
Supply chain manager, Teknikum Oy
- **Peräkylä Mitro**
Supply Chain Specialist
- **Piipponen Petri**
Operations Manager, Oy Nefab Ab
- **Purtilo Ari-Pekka**
Senior Underwriter, OP Osuuskunta
- **Railavuo Marko**
Purchaser, Teknikum Oy
- **Sallinen Mikko**
Palvelusuunnittelija, Kanta-Hämeen
hyvinvointialue
- **Saranpää Jenni**
Logistics Team Leader,
Nokian Renkaat Oy
- **Sipola Asko**
Ostopäällikkö,
Oy Hartwall Ab Hartwall Lahti
- **Sundström Anthony**
Sales Manager & Team Lead,
Sti Oy
- **Suominen Einari**
Team Leader, Raumaster Paper Oy
- **Tamm Helena**
Oy Hedengren Ab
- **Tanhuansuu Sami**
Kehitysinisinööri
- **Uuksulainen Juho-Matti**
Projektijohtaja, Vireon Hydrogen Oy
- **Vilkuna Tiina**
Specialist, procurement,
Teknologian tutkimuskeskus VTT
- **Vuorio Iina**
Tuotekoordinaattori, Meca-Trade Oy
- **Väyrynen Jukka**
Varastopäällikkö, Vink Finland Oy
- **Öhman Anni**
Business Development Manager,
Oracle Finland Oy

**Airam
Electric Oy Ab**
Kalevala Koru Oy
Oracle Finland Oy
Plugit Finland Oy
SAP Finland Oy
Teknikum Oy
**Vireon
Hydrogen Oy**

Monipuoliset jäsenetumme

Tarjoamme jäsenillemme runsaasti hyödyllisiä ja rahanarvoisia etuja. Jäsenenä pysyt ajan tasalla alan muutoksissa, kehität ammattitaitoasi ja verkostoidut muiden alan ammattilaisten kanssa.



MAINOS

HANKINNAN AMMATTILAINEN!

SCM Best Practice® -ohjelmisto

Älyä ja digiä tilaus-toimitusketjuun

Ennusta, budjetoi, automatisoi, optimoi ja mittaa
ostosi - varastosi - työmääräsi - tunnuslukusi

TERVETULOA MESSUOSASTOLLEMME A629

SCM
Best Practice



ALIHANKINTA
SUBCONTRACTING FAIR - FINLAND
TAMPEREEN MESSU-
JA URHEILUKESKUS
TAMPERE EXHIBITION AND SPORTS CENTRE
26.-28.9.
2023



Ratkaisu joka hymyilyttää

Swisslogin automaattiset sisälogistiikkaratkaisut huoneenlämpö- ja pakastetuotteille on suunniteltu lisäämään nopeutta, tarkkuutta ja tehokkuutta myös vaativissa lämpötilaohjatuissa ympäristöissä.