

# TERÄSUUTISET



BE GROUP OY AB:N ASIAKASLEHTI • 3/2008



2008  
ALIHANKINTA

Tampereen Messu- ja Urheilukeskus  
17.-19.9.2008

Tervetuloa  
osastollemme A 802!

**BE Group kasvattaa tuotanto-  
kapasiteettiaan edelleen**

**Työhyvinvointi luo  
laatua ja tuo tulosta**

**Yhteistyöstä rasvaa  
rattaisiin**

**Jari Litmanen FC Lahden  
vahvistukseksi**



## Panostamme taas tuotantopalveluiden lisäämiseen

Joustavuus ja kilpailukyvyyn lisääminen ovat avainsanoja menestymiselle kansainvälistyville markkinoilla. BE Group tarjoaa tähän työkaluksi entistäkin pidemmälle viedyt palvelukokonaisuudet teräspalvelukeskuksistamme.

Lapuailla aloitti tammikuussa toimintansa uusi palvelukonepaja, joka tällä hetkellä toimittaa valmiita, eri leikkausmenetelmin valmistettuja osia ja kokonaisuuksia särmättyinä, reijitettynä, kierteytettynä ja koneistettuna jälkipuhdistuksineen ja pakkauksineen. Juuri nyt olemme aloittamassa taas uutta investointia sekä Lahdessa että Lapuailla. Tulemme molemmilla paikkakunnilla rakentamaan lisää tuotanto- ja varastotilaa uusine koneineen ja laitteineen ja keskitämme toimintamme molemmilla paikkakunnilla yhteen teräspalvelukeskukseen tehostaaksemme toimintaamme ja lisätäksemme omaa sekä asiakkaidemme kilpailukykyä. Tämän vaiheen kone- ja laiteinvestoinnit ovat 2,3 M€ sisältäen myös uusia tuotantopalveluja. Tuotanto uusissa tiloissa ja uusilla koneilla alkaa syyskuussa 2009.

Myös jo seuraavasta panostuksesta on nyt elokuun lopussa tehty investointipäätös. Tulemme sen mukaan rakentamaan lisää tuotanto- ja varastotilaa sekä lisäämään tuotantokapasiteettiamme sekä nykyisen konekantamme puitteissa että myös jatkojalostuksen lisäämiseen siirtyäksemme valmistusketjussa taas askeleen eteenpäin. Tämän vaiheen kone- ja laiteinvestoinnit tulevat olemaan 2,8 M€, ja niiden osalta tuotanto käynnistetään Q4/2009 - Q1/2010.

Yllä mainittujen kahden investointivaiheen lisäksi olemme käynnistäneet suunnitelmat myös jo kahden seuraavan vaiheen osalta. Päätöksiä niistä voidaan odotella ensi vuoden ensimmäisen puoliskon aikana.

Uskomme vahvasti siihen, että näiden toimenpiteiden jälkeen voimme toimittaa tuotantosi vaatimalle tasolle jatkojalostetut tuotteet suoraan tuotantoosi entistäkin kilpailukykyisemmin. Näin voit keskittyä omaan ydinosaamiseesi ja suunnata voimavarat tuottavampaan toimintaan - omaan tuotantoosi.

Tule tutustumaan palvelutarjontaamme osastollemme Alihankintamessuilla. Toivotan menestyksellisiä messuja ja työntäyteistä loppuvuotta.

Matti Tiira  
toimitusjohtaja



**BE GROUP**  
BE STRONGER WITH BE

### Julkaisija

BE Group Oy Ab  
Helsingintie 50  
PL 54, 15101 Lahti  
Puh. (03) 825 200  
Faksi (03) 825 2503

### Päätöittäjä

Päivi Piirainen  
paivi.piirainen@begroup.fi

### Painopaikka

Aldus Oy, Lahti 2008

### Toimitus ja taitto

Mainostoimisto Fortuna Oy

### Osoitelähde

BE Group Oy Ab:n asiakas- ja kohderyhmärekiesteri.

Tilaukset ja osoitteenmuutokset: [info@begroup.fi](mailto:info@begroup.fi)

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

# BE Groupin investoinnit tuotantopalveluihin jatkuvat edelleen



*BE Groupin investointiohjelmaan Lapualla sisältyvät vuonna 2008 aloittaneen palvelukonepajan laajennus, vanhan teräspalvelukeskuksen siirto sen yhteyteen sekä teräsosien jatko-jalostukseen liittyvät kone- ja laiteinvestoinnit.*

## **BE Group jatkaa strategiansa mukaisesti tuotantopalvelujen laajentamista ja niiden osuuden kasvattamista. Uusimmat investointipäätökset kasvattavat teräsosien jatkojalostuspalveluita Lahdessa ja Lapualla sekä ruostumattoman teräksen ja alumiinien tuotantopalveluita Lahdessa**

BE Group Oy Ab julkisti syyskuun alussa tiedon uusista investointipäätöksistä, jotka koskevat ruostumattoman ja haponkestävän teräksen ja alumiinin laserleikkaus- ja vesisuihkuleikkauspalveluita. Myös valmiiden teräsosien ja komponenttien toimituskapasiteettia kasvatetaan investoimalla särmäys-, poraus-, koneistus- ja sinkopuhdistuslaitteisiin. Näillä investoinneilla yhtiön tavoitteena on kasvattaa tuotantopalveluiden osuus liiketoiminnasta jo yli 50 prosenttiin.

### **Pidemmälle jalostettuja komponentteja ja osakokonaisuuksia**

BE Group -konserni on suurin ruostumattoman teräksen tukkukauppa ja tuotantopalveluiden tarjoaja Pohjoismaissa, ja ruostumattomasta teräksestä valmistettujen osien ja osakokonaisuuksien kysyntä on kasvanut erityisesti Suomessa. Ruostumattoman teräksen ohella myös valmiiden teräsosien ja osakokonaisuuksien kysyntä on lisääntynyt ja osat hankitaan entistä use-

ammin hitsausvalmiina tuotantoon.

- Uusiin palveluihin ja laitteisiin investoimalla pyrimme ennen kaikkea vastaamaan asiakkaidemme tarpeisiin ja odotuksiin ja siirtymään valmistusketjussa askeleen eteenpäin, kertoo toimitusjohtaja **Matti Tiira**.

- Investoinnit tehdään Lahden ja Lapuan teräspalvelukeskuksiin. Työt käynnistyvät vuoden 2009 alkuun mennessä ja tuotanto käynnistyy saman vuoden joulukuussa. Kone- ja laiteinvestointien arvo on 2,8 miljoonaa euroa.

### **Aiemmin päätetyt investoinnit etenevät aikataulun mukaisesti**

Aikaisemmin tehdyt päätökset Lahden Lotilan teräspalvelukeskuksen laajentamisesta uudella tuotanto- ja varastorakennuksella sekä Lahden Mytjäisten teräspalvelukeskuksen siirtämisestä Lotilaan samoin kuin Lapuan palvelukonepajan laajennusprojekti sekä vanhan teräspalvelukeskuksen siirto sen yhteyteen ete-

nevät aikataulun mukaisesti. Urakkaneuvottelut saadaan päätökseen syyskuussa ja työt aloitetaan syys-/lokakuun vaihteessa. Neuvottelut kone- ja laiteoimittajien kanssa ovat käynnissä. Kone- ja laiteinvestoinnit näiltä osin ovat yhteensä 2,3 miljoonaa euroa.

### **Erilliset terminaalit settitoimituksia varten**

Sekä Lahteen että Lapualle valmistuvat erilliset terminaalit asiakasettejä varten.

- Tarkoituksemme on edelleen lisätä asiakaskohtaisia ratkaisuja ja esimerkiksi settitoimitusten määrää. Asiakkaalle tulee tarjota hyvä palvelu riippumatta siitä, mistä yksiköstä tuotteet toimitetaan. Tavoitteena on tukea entistäkin paremmin asiakkaan kilpailukykyä ja poistaa asiakkaalta talan jalostusarvon sisältäviä työvaiheita, kertoo BE Groupin Länsi- ja Etelä-Suomen myyntijohtaja **Lasse Levola**.

# Tehokkuutta ja kustannushyötyjä yhdessä tuumaten ja toteuttaen



Mesera Paimio Oy:n laajennus valmistui keväällä 2008, jolloin tuotantotila lähes kaksinkertaistui ja on nyt 7400 m<sup>2</sup>. Mesera Paimiolla on 3000 m<sup>2</sup>:n tuotantotila myös Nummelassa.

## Mesera-konserni ja BE Group tiivistivät yhteistyötään ja kehittivät yhdessä tehokkaamman toimintamallin, joka tuo lisäarvoa yhteistyöhön ja etuja molemmille osapuolille.

Mesera Yhtiöt Oy on noin kaksi vuosikymmentä sitten käynnistyneen toimintansa aikana kasvanut yritysryhmäksi, joka käsittelee kymmenkunta Turun - Salon lähistöllä ja Kotkassa toimivaa metallialan yritystä. Ne täydentävät osaamisessa toinen toistaan ja pystyvät yhdessä hallitsemaan suuriakin kapasiteettitarpeita. Yritykset palvelevat suomalaista metalliteollisuutta asennusvalmiiden osien ja osakokoonpanojen sopimustoimittajana. Uusimpana ryhmässä aloitti elokuussa Mesera Sorsakoski Oy, joka valmistaa Sorsakoskella putkilämönvaihdimia ja muita paineenalaisia laitteita, kuten säiliöitä.

Meseran asiakaskunta koostuu oman alansa merkittäviä toimijoista niin pape-riteollisuudessa kuin vaativassa koneenrakennus ja laivadieselvalmistuksessa.

Suuria nimiä asiakaskunnassa ovat mm. Metso, Toijala Works ja Wärtsilä Diesel. Materiaaleina yritys käyttää perusteräslautuja, erikoislujia ja kulutusteräksiä, ruostumattomia ja haponkestäviä teräksiä sekä alumiinia.

### Yhteistä etua etsittiin win-win-periaatteella

Viime kevääseen asti jokainen konsernin yksikkö on hoitanut hankinnat itsenäisesti.

- Yrityksen kasvaessa oli tullut tarve kehittää konserniyhteistyötä, keskittää hankintoja ja muitakin toimintoja, toteaa Mesera Yhtiöt Oy:n kehitysjohtaja **Tom Dalén**. - Siihen liittyen etsimme pitkään hyvässä yhteisymmärryksessä BE Groupin **Jukka Åkerroosin** kanssa ratkaisua, joka

tehostaisi molempien osapuolien toimintaa teräs- ja tuotantopalvelujen hankinnassa ja josta molemmat saavuttaisivat tärkeitä etuja.

- Haimme yhdessä mm. kustannus-, työaika-, polttoaine- ja pakkaussäästöjä. Kysymyksessä oli myös ympäristöasia. Meseran yksiköt sijaitsevat pääosin yksikösten varrella, ja keskitetyn hankinnan tavoitteena on myös vähentää tavaraliikennettä BE Groupin teräspalvelukeskuksen ja yksiköiden väliltä. Myös hankintarutiinit Meserassa minimoitiin ja hankinnat keskitettiin kymmeneltä henkilöltä yhdelle, joka vastaa koko konsernin ostoista, mikä vähensi ja yksinkertaisti toimintaa myös BE Groupissa, hän jatkaa.

- Olemme yhdessä päätyneet selkeään ja joustavaan toimintatapaan, joka helpot-



Mesera-yhtiöiden kehitysjohtaja Tom Dalén ja Turun myyntiyksikön teräs- ja tuotantopalvelumyyjä Jukka Åkerroos ovat tyytyväisiä yhdessä pitkään ja huolella rakennettuun toimintamalliin, joka on onnistuneesti saatu käyntiin.

taa huomattavasti työtä sekä Mesera-yhtiöissä että BE Groupin sisällä, toteaa myös BE Groupin Turun myyntiyksikön teräs- ja tuotantopalvelumyyjä Jukka Åkerroos.

### Valtaosa esikäsittelystä konsernin ulkopuolelta

Materiaalin esikäsittely ja hankinta keskitettiin Piikkiössä toimivaan Larena Oy:öön, joka tuottaa teräslevyjen ja -profiilien esikäsittelypalveluja konsernin yritysten tarpeisiin. Yritys on erikoistunut teräslevyjen ja -profiilien laser- ja polttoleikkaukseen sekä CNC-särmäykseen. Palveluihin kuuluvat myös hitsausviisteet, poraus ja kierteitys.

Konsernin omat esikäsittelypalvelut kattavat kolmanneksen konserniyritysten tarpeesta, kaksi kolmannesta tulee teräspalvelukeskuksista, kuten kaikki perusraaka-aineet. - Toimitamme Larenalle paljon varastotavaraa polttoa, leikkausta ja särmäystä varten määrättyyn levypaksuuteen asti. Isommat kappaleet esikäsitellään vastaavasti BE Groupin teräspalvelukeskuksissa, Åkerroos kertoo. - Läheisyys Turun teräspalvelukeskukseseen on etu, koska 90 % tonnimäärästä tulee Turun teräspalvelukeskuksen varastosta.



Mesera Paimio Oy on keskittynyt keskiraskaisiin, hitsattuihin teräsrakenteisiin ja niiden koneistukseen sekä osakokoonpanoihin muutaman kymmenen kilon kappaleista aina 20 tonnin teräsrakenteisiin. Kuvassa aarpora työssä.

- Meille on tärkeää, että tuotteet saadaan sovitulla ajanjaksolla. Yhteistyössä on oleellista, että yhteishenkilö on tavoitettavissa ja että hän voi tehdä päätöksiä, jotta asiat saadaan sovittua ja valmiiksi yhdellä puhelinsoitolla. Toimiva yhteistyö edellyttää molemminpuolista luottamusta. Meillä on myös henkilökemiat kohdallaan. Kun on asiat hoidettu, voidaan vaihtaa muutkin kuulumiset. Tämän vuoden aikana toiminta on saatu hyvälle mallille. Eri yksiköiden kanssahan sitä on tehty jo pitkään, sanoo Dalén.

Sopimuksen piiriin kuuluvat Mesera-konsernin yritykset ovat Mesera Paimio Oy, Kotkassa toimiva Mesera Works Oy, Larena Oy Piikkiöstä, Piikkiö Fines-



Nostuomiston osien kokoonpanoa Mesera Paimion tehtaalla.

teel Oy, Halmetal Oy Halikosta, Mesera Karhula Oy, Salon Konepaja Oy, Mesera Coatings Oy, Mesera Components Oy ja Mesera Sorskakoski Oy.

## Kasvava konserni

Mesera-konserni työllistää noin 450 henkilöä. Konsernin yritykset valmistavat asennusvalmiita osia tai osakokoonpanoja, jotka sisältävät levytyötä, hitsausta, lämpökäsittelyä, koneistusta, pintakäsittelyä ja kokoonpanoa. Kaikki ryhmän yritykset omistaa yritystä alusta alkaen luotsannut **Mikko Linden**.

# Työhyvinvointi luo laatua ja tuo tulosta

Yhä useampi yritys haluaa panostaa työntekijöidensä hyvinvointiin ja löytää keinoja työelämän laadun parantamiseksi. Ilmiö ei ole syntynyt tyhjästä. Sen taustalla ovat työikäisen väestön väheneminen ja ennakoituid ongelmat työvoiman saatavuudessa. Työelämässä jaksamista ja jatkamista halutaan tukea.

## Työhyvinvoinnilla tuottavuutta

Yrityksissä on jo oivallettu, että ihmisten hyvä fyysinen ja henkinen kunto säästää kustannuksia: sairauspoissaolot vähentyvät ja eläkekustannukset pienentyvät. Yhden sairauspäivän keskimääräiseksi hinnaksi lasketaan 300 euroa. Työeläkemaksut taas on porrastettu niin, että maksuluokka ja kustannukset nousevat samaa tahtia kuin yrityksen työntekijöitä joutuu jäämään työkyvyttömyyseläkkeelle.

Työelämän laadun parantaminen siis säästää kustannuksia. Monelle on sen sijaan uusi asia, että laaja-alainen työhyvinvoinnin edistäminen lisää myös tuottavuutta. Laaja-alainen työhyvinvointi rakentuu monesta tekijästä. Yksilön fyysisen ja henkisen kunnon ohella siihen vaikuttavat työn hallinta, työkuorman ja työkyvyn tasapaino sekä osaamisen kokonaisuus. Suuri merkitys on työyhteisön toimivuudella, lähiesimiehen taidoilla ja vuorovaikutuskyvyllä. Työpaikan ilmapiiriin vaikuttavat myös työntekijöiden väliset suhteet ja jokainen työntekijä itse. Esimiestaitojen rinnalla puhutaankin nykyään alaitaidoista, joista tärkein on oman työn suorittaminen kunnolla.

## Työhyvinvoinnin lähteet

Asiantuntijoille työn iloa tuottavat työn sisältö ja haasteellisuus sekä kehittymismahdollisuudet. Nuoret ovat nostaneet vahvasti esiin työn ja muun elämän yhteensovittamisen ja erilaiset työaikajärjestelyt, jotka ottavat huomioon myös yksittäisen työntekijän tarpeet. Ilmapiirimittauksissa tiedonkulku ja osallistumis- ja vaikuttamismahdollisuudet näyttävät usein punaista. Samalla ne ovat kuitenkin tärkeimpiä työtyytyväisyyteen vaikuttavia tekijöitä.

Kannustava työilmapiiri, mahdolli-

suus kysyä, kommentoida ja saada tietoa työhön ja työyhteisöön liittyvistä asioista lisäävät henkilöstön työmotivaatiota. Vahva motivaatio puolestaan merkitsee sitä, että työntekijät haluavat käyttää koko osaamistaan ja ovat valmiita ottamaan vastuuta. He kestävät paremmin lyhytkaista kuormitusta ja haluavat kehittää työtään ja työolojaan. Kaikki tämä lisää tuottavuutta ja tuo tulosta. Vastuullinen henkilöstöpolitiikka vaikuttaa myös yrityksen tai yhteisön kuvaan ja menestymiseen markkinoilla. Jos henkilöstö viestii, että sitä arvostetaan ja tieto kulkee, yritys kiinnostaa työpaikkana osaavia, laadukkaan työn tekijöitä. Hyvä kello kuuluu kauas.

## Työhyvinvointiin kannattaa panostaa

Hyvän työviiren vastakohdan, uupumuksen tunnusmerkkejä ovat väsymys, kynnisyys ja ammatillisen itsetunnon lasku. Uupuneen ihmisen työn tulokset jäävät vaatimattomiksi. Valmistuksessa sattuu virheitä, syntyy hävikkiä ja asiakaspalvelun laatu kärsii. Väsymys näkyy kasvoista ja kuuluu äänestä eikä väsyneenä oivalla asiakkaan tarpeita. Hinta ei osu kohdalleen ja kauppa jää syntymättä. Väsynyt ei myöskään opi uutta eikä kestä muutosta.

Ammatillisen itsetunnon puute häittää neuvottelutilanteissa ja estää uusien ideoiden kehittelyä. Työtehtävien hoitamiseen menee tavallista enemmän aikaa ja kiire pukkaa päälle. Kynnisyys merkitsee välinpitämättömyyttä ja voi johtaa muun muassa tietoturvan vaarantumiseen. Työntekijä puhuu sivu suunsa eikä käytä tietojärjestelmiä sovitulla tavalla.

Käytännön kokemusten lisäksi useat tutkimustulokset kertovat työhyvinvoinnin taloudellisesta vaikuttavuudesta. Viime vuosikymmenen puolivälissä toteutetussa Muuttuva yritys- projektissa todettiin, että toiminnallisesti joustavissa yrityksissä tuottavuus oli 30 - 60 prosenttia parempi kuin traditionaalisilla työpaikoilla. Toiminnallisesti joustaviksi työpaikoiksi katsottiin ne työpaikat, joissa työntekijöillä oli hyvät mahdollisuudet vaikuttaa omaan



työhönsä ja kehittyä sekä oppia työssään uutta. Kaikki muut työpaikat tulkittiin traditionaalisiksi. Toimintatapojen merkitys oli suuri erityisesti pienissä ja keskisuurissa yrityksissä.

Vuonna 2003 päättyneen Työssä jaksamisen ohjelman henkilöstöraportointia koskevassa tutkimuksessa saatiin 54 organisaation tietoja analysoimalla näyttöä hyvän henkilöstöjohtamisen ja yritystalouden yhtymäkohdista. Henkilöstötyytyväisyys korreloi asiakastyytyväisyyden kanssa ja vaikuttaa siten palvelun laatuun. Johtamisen ja osaamisen kehittäminen korreloivat puolestaan henkilöstötyytyväisyyden kanssa. Henkilöstön tyytyväisyydellä esimiestoimintaan havaittiin olevan vahva korrelaatio tuottavuuteen.

Teksti: Tuulikki Petäjaniemi



Kirjoittaja **Tuulikki Petäjaniemi** työskentelee yritys- ja yhteisökonsulttina Peemicon Oy:ssä. VT Tuulikki Petäjaniemellä on hyvin monipuolinen työkokemus kunnan, valtion ja yksityissektorin palveluksessa. Hän on toiminut mm. projektihohtajana Työssä jaksamisen ohjelmassa 2000-2003, johtajana Elinkeinoelämän valtuuskunta EVA:ssa 1995-1999 ja tasa-arvovaltuutettuna 1991-1994.

Tuulikki Petäjaniemelle myönnettiin Helsingissä 12.3.2004 järjestyksessä 14. Työympäristötyön erityisansiomitali erityisen

ansioikkaasta ja pitkäaikaisesta työskentelystä työympäristön kehittämiseksi.

Tuulikki Petäjaniemi toimii myös aktiivisesti useissa eri luottamustehtävissä: Oikeusministeriön nimeämän Jokelan koulusurmien tutkintaa valmisteleavan työryhmän puheenjohtaja 2007- , Kansaneläkelaitoksen hallituksen jäsen 2002-2007, Sosiaali- ja terveysministeriön asettama selvityshenkilö samapalkkaisuutta edistävästä palkkausjärjestelmähankeesta 2006, Työn vaativuuden arviointiryhmän puheenjohtaja.

## Työhyvinvoinnin edistäminen BE Group Oy Ab:ssä

Vuorovaikutteisen johtamiskulttuurin yksi keskeinen osa-alue on yhtenäinen ja säännönmukainen kehityskeskustelukäytäntö. Kehityskeskustelussa on myös mahdollista antaa ja saada palautetta työstään sekä osallistua oman työn kehittämiseen. BE Group Oy Ab:ssa asetettiin ensimmäksi tavoitteeksi työhyvinvoinnin kehittämisessä, että vuodesta 2007 alkaen jokainen työntekijä käy esimiehensä kanssa kehityskeskustelun vuosittain. Kehittämishankkeen tavoitteena oli luoda yhtenäinen kehityskeskustelukäytäntö ja varmistaa henkilöstön tasapuolinen kohtelu ja arvostus. Samalla luotiin ohjeet ja työkalut keskusteluiden käymiseen niin esimiehille kuin henkilöstöllekin. Projekti toteutet-

tiin yhteistyössä Eläkevakuutus Ilmarisen Työhyvinvointipalvelun kanssa.

BE Group Oy Ab:ssa panostetaan työhyvinvointiin myös aktiivisella terveysvalmennuksella. Keväällä 2008 käynnistettiin työntekijöiden terveysvalmennushanke, joka on osa yhtiön tyky-toimintaa. Hanke tehdään yhteistyössä Lahden ammattikorkeakoulun Sosiaali- ja terveysalan laitoksen Oppimiskeskus Optiimin kanssa ja se toteutetaan ohjattuna opiskelijatyönä. Sairaanhoidtaja- ja fysioterapeuttiopiskelijoiden ohjaajina toimivat terveysalan asiantuntijat. Hanke kestää toukokuuhun 2009. Mukaan valmennukseen lähti 26 työntekijää eri työpisteistä ja työtehtävistä. Terveysvalmennus sisältää henkilökohtai-

set tapaamiset terveysvalmentajan kanssa, ryhmävalmennukset ja terveysliikuntaklinikka.

Työpaikkaliikunta antaa lisävirtaa ja edistää hyvinvointia. Työpaikkaliikuntaa voi järjestää monella tapaa. Mitä monipuolisemmat liikuntamahdollisuudet ovat, sitä useammalla on mahdollisuus niitä hyödyntää. Työntekijöitä kannustetaan omaehtoiseen, aktiiviseen liikuntaan tarjoamalla liikuntaseteleitä koko henkilöstön käyttöön. Liikuntaseteleiden käytön tavoitteena on antaa henkilöstölle entistä paremmat ja tasapuolisemmat mahdollisuudet oman hyvinvoinnin ja jaksamisen ylläpitoon.

# Yhteistyöstä rasvaa rattaisiin

**Tiivis kumppanuus parantaa niin alihankkijan kuin asiakkaan tulosta. Erityisen kannattavaa se on, kun tuote palveluineen koostetaan asiakkaan ehdoilla.**

*Pitkäjänteistä yhteistyötä tekevien yritysten välille syntyy suhde, joka mahdollistaa arvon tuottamisen. Tällöin yksi ynnä yksi onkin kolme.*

Vaasan yliopiston vararehtori, professori **Jukka Vesalainen** on yritysten välisen yhteistyön asiantuntija. Hän on jo pitkään tutkinut ali- ja päähankkijoiden välisiä sidoksia teknologiateollisuudessa. Tuoreimmassa, viimevuotisessa tutkimuksessaan hän selvitti muun muassa alihankintatoiminnan kannattavuutta.

Kaikessa liiketoiminnassa on kaksi vaihtoehtoa. - Puhtaassa kaupankäynnissä yritys hyödyntää kysyntää ja tarjontaa ja etsii markkinoilta aina edullisimman, esimerkiksi halvimmän vaihtoehdon. Kun liiketoiminta perustuu yhteistyöhön, asiakas ei osta vain fyysistä tuotetta vaan tuotteen ja siihen liittyviä palveluja, esimerkiksi tavaran kuljetusta ja varastointia, Jukka Vesalainen sanoo.

## **Tuotetoimituksista pakettiratkaisuun**

Esimerkkinä tuotteen muuttumisesta palveluksi Vesalainen mainitsee ruuvinvalmistaja Würthin. Sen sijaan, että olisi tyytynyt myymään pelkkiä ruuveja, saksalaisyritys keksi ryhtyä toimittamaan asiakkailleen erilaisia muttereita sisältäviä hyllyjä ja otti myös vastuun niiden täyttämisestä menekin mukaan.

Pisimmilleen vietynä palvelu lähenee ongelmanratkaisua. Silloin toimittaja ottaa kontolleen myös tuotekehitykseen liittyviä tehtäviä. Toimittaja saattaa esimerkiksi huolehtia uusien tuotteiden valmistettavuudesta.

Vesalaisen mukaan toimintatavan valinnan ratkaisee pitkälti se, millaiset mark-

kinat ovat ja minkälaisella tuotteella kauppa käydään.

- Jos ostettava tavara on bulkkia, kysynnän ja tarjonnan hyödyntäminen kannattaa. Tämä pätee etenkin, jos markkinoilla on paljon toimittajia ja kilpailua. Jos taas asiakas haluaa esimerkiksi omaan tuotantoonsa sopivan, ainutlaatuisen järjestelmän, syvän asiakas-toimittaja-suhteen rakentaminen palkitsee pitkällä aikavälillä.

## **Kaikki lähtee lisäarvosta**

Pohjimmiltaan kaikki taloudellinen toiminta perustuu arvon tuottamiseen. Lisäarvoa syntyy, kun yritys onnistuu tuottamaan asiakkaalle jotain hyötyä. Joskus arvon tuottaminen irtoaa siihen käytettävästä ajasta, ja kyse on tiedon hyödyntä-



*Jos yritys haluaa esimerkiksi omaan tuotantoonsa sopivan, ainutlaatuisen järjestelmän, syvän asiakas-toimittajasuhteen rakentaminen palkitsee pitkällä aikavälillä, toteaa professori Jukka Vesalainen Vaasan yliopistosta.*

misestä ongelmanratkaisussa.

Esimerkiksi verokonsultin neuvo saattaa säästää yritykselle miljoonia, vaikka tämä olisi uhrannut asiaan vain tovin, Vesalainen mainitsee.

Kumppanuuden hyödyt pohjautuvat ajatukseen, että pitkällä aikavälillä yritysten välille syntyy suhde, joka mahdollistaa arvon tuottamisen asiakkaalle.

- Kun kumppanuus on luonteeltaan strategista, osapuolet asettavat suhteelleen yhteisiä tavoitteita. Markkinaehtoisissa liiketoimintasuhteissa asiakas valitsee toimittajan suuresta joukosta mahdollisia toimittajia ja perustaa päätöksensä arvolupaukseen. Kumppanuustyypisessä toimintatavassa taas arvon tuottamisen raamit luodaan yhdessä, Jukka Vesalainen sanoo.

Toisaalta kumppanien riippuvuus toisistaan kasvaa, ja kumppanin vaihtaminen vaikeutuu.

### **Mallia Japanista**

Verkostomaisen kumppanuuteen perustuvan liiketoiminnan kotimaa on Japani.

Japanilaiset yritysyryppäät eli keiretsut nousivat valokeilaan, kun amerikkalaiset autovalmistajat General Motors ja Ford etunenässä huomasivat häviävänsä tehokkuudessa japanilaisille kilpailijoilleen. Toyotan ja kumppanien toiminnan tehokkuuden ja joustavuuden salaisuudeksi paljastui niiden toiminta kiinteissä asiakas-toimittaja-verkostoissa.

Sittemmin verkostomainen toimintatapa on levinnyt alati uusille toimialoille.

Verkostoitumista kiihdyttää osaltaan myös globalisaatio. Tämä on mielenkiintoista, sillä markkinoiden laajenemisen maailmalle voisi olettaa pikemminkin lisäävän markkinoiden tehokasta hyödyntämistä.

Esimerkiksi teknologiateollisuudessa on kuitenkin käynyt päinvastoin.

- Päähankijat ovat ryhtyneet keskittämään hankintojaan, ja toimittajien määrä on pienentynyt. Tämä saattaa merkitä asiakkaalle sitä, että sen mahdollisuudet hyödyntää kysyntää ja tarjontaa heikenevät. Toisaalta on mahdollista, että globaali kilpailu synnyttää uudet, suurten alihankkijoiden markkinat.

Teksti: Marjo Kosonen

Kuva: Mikko Käkälä

# Insinööriopiskelijat kesätöissä Lotilan ohutlevykeskuksessa

Insinööriopiskelijat perehtyvät opiskelun lomassa teräspalvelukeskuksen toimintaan ja eri tehtäviin kolmelle kesälle ajoituvassa työharjoittelussa. Tekemällä oppiminen on tärkeä osa tuotannon suunnittelu- ja esimiestehtäviin tähtävää koulutusta.

BE Groupin edustajat osallistuivat Lahden ammattikorkeakoulun Tekniikan laitoksella viime lokakuussa järjestettyyn Mekatreffit 2007 -seminaariin. Seminaarin ideana oli tutustuttaa mekatroniikan ensimmäisen ja toisen vuoden opiskelijat päijähämäläisiin alan yrityksiin, jotka vastaavasti etsivät tapahtumasta sopivia harjoittelijoita. Mekatreffille osallistui 17 edustajaa eri yrityksistä, noin 70 opiskelijaa ja Tekniikan laitoksen henkilökuntaa. Seminaarin tuloksena kolme Lahden ammattikorkeakoulun mekatroniikkalinjan insinööri AMK -opiskelijaa sai kesäksi työharjoittelupaikan Lotilan teräspalvelukeskuksesta.

Työharjoittelussa Lotilassa olivat ensimmäisen vuosikurssin opiskelija **Mikko Paavoseppä** ja toisen vuosikurssin opiskelijat **Tommi Rajala** ja **Mikko Säilä**.



*Mikko Paavoseppän tehtävänä oli laserleikkauksen kappaleiden keräily ja pakkaus.*



*Tommi Rajala (vas.) ja Mikko Säilä pakkasivat kesän ohutlevyarkkeja ja -nauhoja Lotilan ohutlevykeskuksessa.*

## Oppia tekemällä

Mikko Paavoseppän kesätyöpaikka oli laserleikkauksessa, jossa hänen tehtäviään olivat keräily ja pakkaus. - Olen ollut työssä kesäisin 15-vuotiaasta asti. Tämä työ on vastannut odotuksiani ja työpaikka on ylittänyt minut positiivisella tavalla. Osastolla on hyvä työilmapiiri, mikä on tärkeää viihtyvyyden kannalta, Mikko kertoo. - Leikkausmenetelmistä on puhuttu koulussa. Nyt olen käytännössä nähnyt, miten

leikkaus tapahtuu. Uskon, että työharjoittelusta on hyötyä opiskelun kannalta ja haluan tutustua toimintaan laajemmin ja jatkaa harjoittelua ensi keväänä toisissa tehtävissä, hän sanoo.

Mikko Säilälle metallimiehen työ on tullut tutuksi. Ammattikoulun metallipuolen jälkeen hän työskenteli pari vuotta särmääjänä, kunnes päätti kouluttautua lisää. - Tavoitteenani on opiskelun jälkeen päästä

tuotannon esimiestehtäviin. Täällä teräspalvelukeskuksessa olen viihtynyt todella hyvin. Työtä tehdään kolmessa vuorossa, mikä antaa päiville mukavaa vaihtelua, hän sanoo. - Täällä homma pyörii. Olen ollut pienessä yrityksessä työssä, ja eron kyllä huomaa. Myös tiedotus toimii erittäin hyvin. Koko porukka on koolla kuukausikatsouksessa. On työntekijän kannalta hyvä, että pääsee mukaan ja saa palautetta tehdystä työstä.

Tommi Rajalallakin on jo kokemusta metalliteollisuudesta. Lukion jälkeen hän toimi kokonpanotehtävissä. - Lotilan teräspalvelukeskus on ollut hyvä paikka, johon tulen mielelläni jatkossakin. On tärkeää päästä tekemään omaan, tulevaan tehtäväpiiriin liittyvää työtä. Täällä on mukava työilmapiiri ja työkaverit. Tehtävät ovat sopivan vaihtelevia, Tommi sanoo. Hänenkin tulevaisuuden toiveitaan ovat hyvä työpaikka ja koulutusta vastaava työ.

### Työharjoittelijat tervetulleita takaisin

Lotilan ohutlevykeskuksen arkki- ja nauhaleikkauksen työnjohtaja **Orvo Rantala** pitää työharjoittelua hyvänä ratkaisuna. - Pojat olivat ahkeria ja motivoituneita ja noudattivat hyvin työaikoja, hän toteaa. Kesätyöntekijöistä Tommi Rajala tulee meille työharjoitteluun kolmeksi kuukaudeksi. Sinä aikana hän käy läpi koko reper-tuaarin, suunnittelun, leikkauksen jne.

- Meillä on ollut varastossa kesätoissa opiskelijoita vuodesta 2003 lähtien. Heistä osasta saattaa tulla vakinaisia työntekijöitämme. Työnantajalle on eduksi saada samat henkilöt useampana kesänä peräkkäin, mikä laajentaa heidän näkemystään.

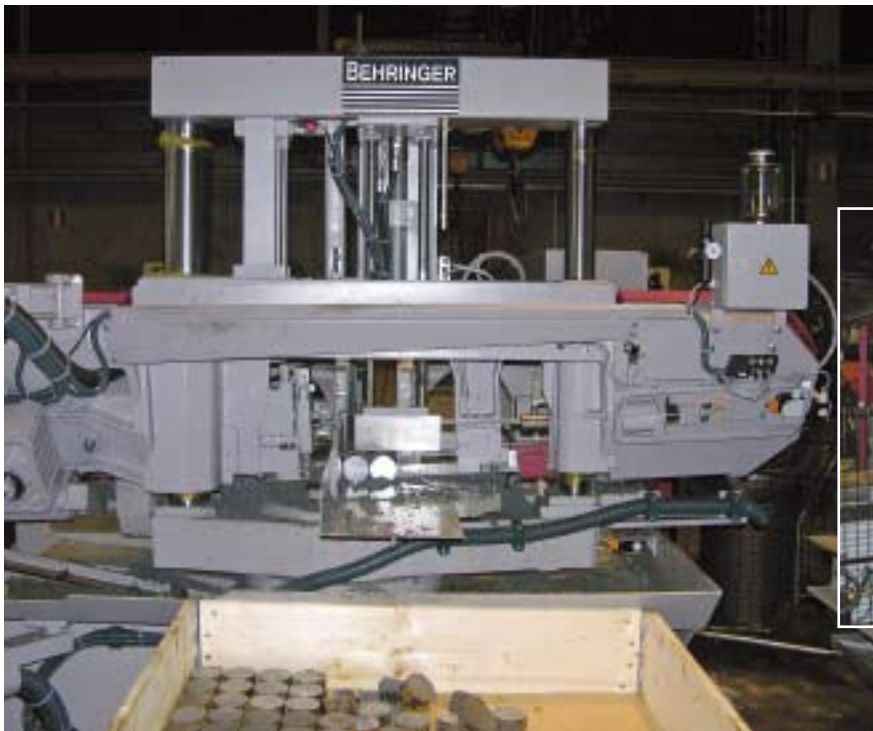
Ensi keväänä insinööriopiskelijat sijoittuvat tuotantokoneille ja seuraavana vuonna suunnitteluun. Näin he saavat kokonaiskuvan monista eri työvaiheista, vahvistaa ohutlevykeskuksen tuotantopäällikkö **Kari Fagerlund**.

### Mikä mekatroniikkainsinööri?

Ammattikorkeakoulun kone- ja tuotantotekniikan koulutusohjelman mekatroniikan suuntautumisvaihtoehto kouluttaa suunnitteluun erikoistuneita mekatroniikkainsinööriä. Koulutuksessa keskitytään konetekniikkaan ja teollisuusautomaatioon.

Tyypillisiä ensimmäisen työpaikan ammatteja mekatroniikkainsinöörille ovat mekaniikkasuunnittelija, sähkö- ja automaatio-suunnittelija, tuotantoinsinööri, laatuinsinööri ja myynti-insinööri. Tutkinnon suorittaminen vie neljä vuotta. Viimeisenä opiskeluvuonna opiskelija tekee opinnäytetyön, jonka aihe yleensä tulee teollisuudelta.

## Turun teräspalvelukeskuksen uusi saha



Turun teräspalvelukeskuksessa on investoitu myös keskuspölynimurijärjestelmään ja maalin talteenottoon tehokkaalla ja ympäristöystävällisellä kuivasuodatusjärjestelmällä.



Turun teräspalvelukeskuksen on vanhan kylmäpyörösahan tilalle hankittu monikäyttöisempi, 60 astetta molempiin suuntiin kääntyvä, automaattinen Behringer-vannesaha.



BE Group Oy Ab:n hankintajohtaja Pekka Puujalka

## Teräksen hinnat ovat korkeammalla tasolla kuin koskaan aikaisemmin. Maailmantalouden epävarmuus ja pessimistiset ennusteet luovat paineita hintakehitykseen.

Terästeollisuuden käyttämien raaka-aineiden ja energian hinnat ovat nousseet kuluneen vuoden aikana ennätysmäisen korkealle tasolle. Raaka-aineiden kohonneet hinnat ja tarjonnan tiukkuus painoivat hiiliterästen hinnat korkeammalle tasolle kuin koskaan aiemmin. Kesän aikana maailmalta on kuitenkin saatua lukea uutisia, joiden mukaan raaka-aineiden ja öljyn hinnat ovat lähteneet laskuun ja terästuotteitten kysyntä on ollut vähäisempää. Tämä on puolestaan tuonut epävarmuutta hintatason kehityksestä loppuvuodelle.

Maailmantalouden epävarmuus ja laskeva suunta alkavat vaikuttaa myös osaltaan teräs- ja metallimarkkinoihin. Yhdysvaltojen asuntoluottokriisistä alkanut talouden ja kysynnän heikkeneminen on laajentunut ja laskenut myös kulutuskykyä. Yhdysvaltojen talouden katsotaan olevan taantumassa, ja tällä on oma vaikutuksensa maailmantalouden näkymiin. Euroopassa kysyntä on laskenut, ja erityisesti rakentamisen nopea hiipuminen eri maissa vaikuttaa nopeasti terästen ja metallien kysyntään. Saksan liike-elämän luottamusta mittaava Ifo-indeksi on kesän aikana lähtenyt laskuun eli myös Saksan taloudessa on nähtävissä heikkenemisen merkkejä. Myös Suomessa viimeisimmät ennusteet ovat muuttaneet sävyään ja kertovat osaltaan talouden ja siten myös kysynnän heikkenemisestä.

Edelleen voimakkaasti kasvavia markkina-alueita ovat mm. Kiina, Intia, Etelä-Korea, Brasilia ja Venäjä. Turkin markkinoiden kehityksellä on suuri vaikutus myös Euroopan tilanteeseen.

Epävarmuus tulevaisuudesta ja pessimistisemmät talouksien ennusteet luovat paineita tulevaan hintakehitykseen. Nähtäväksi jää, miten kysynnän ja tarjonnan laki toimii jatkossa: mitä kysyntä eri markkina-alueilla todella tulee olemaan ja kuinka tarjontaa säädellään, miten markkinat todella toimivat.

**Pitkien terästen** hinnat ovat nousseet vuoden aikana ennätyskorkealle. Erityisesti tämän vuoden toisen neljänneksen nousutahti merkitsi kuukausittain uusia korkeampia hintoja. Muutos tapahtui kuitenkin heinäkuussa, jolloin betoniteräksen hinta lähti laskuun ja myöhemmin elo-syyskuulle myös rakenneterästen hinnat seurasivat perässä lähtien lievään laskuun. Lievään laskuun on ollut syynä teräsromun laskeva hintakehitys ja kysynnän heikkeneminen kesän aikana, mikä on näkynyt elo-syyskuun hintatason lievänä laskuna.

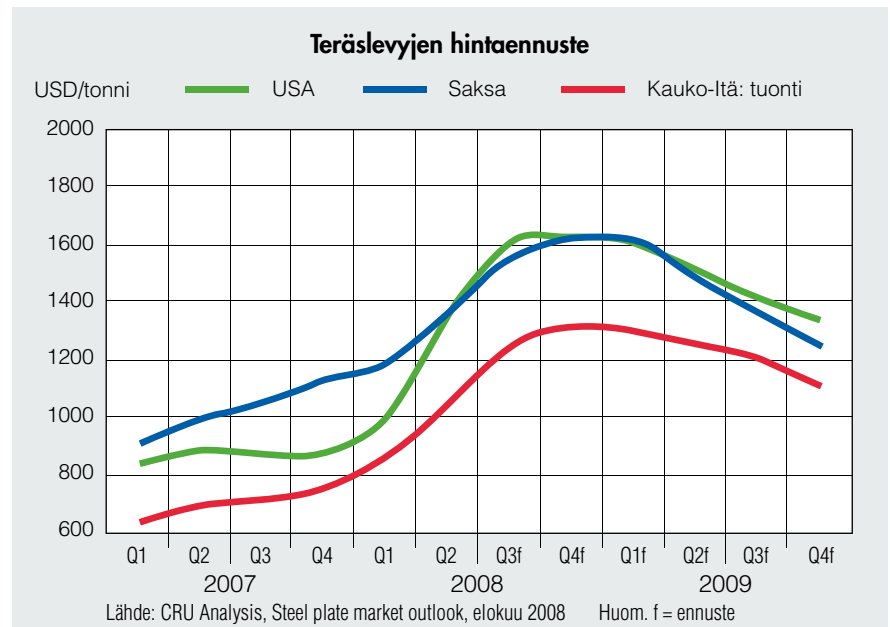
EU on pitkien terästen osalta edelleen nettoviejä, ja raaka-aineiden laskevasta hintakehityksestä sekä kysynnän lievästä laskusta huolimatta hinnat pysyvät suhteellisen vakaina. Tehtaat pyrkivät nostamaan perushintoja vuoden viimeiselle neljännekselle, vaikkakin teräsromun hinta on laskussa (romulisät laskevat) ja näin kokonaisvaikutus tulee olemaan pieni kokonaishintojen osalta.

**Teräslevyjen** hinnat ovat samoin nousseet ennätysmäisen korkealle tasolle - erityisesti Q2 ja Q3 -nousut olivat kovia. Pula teräslevyaihioista on rajoittanut ja vaikeuttanut tarjontaa, huonontanut toimitusvarmuutta ja nostanut hintatasoa. EU:n kansantalouksien kasvunäkymien hidastumisesta huolimatta kuumavalssattujen teräslevyjen hinnat pysyivät loppuvuoden korkealla tasolla, josta nousevat.

Useat terästehtaat ovat jo virallisesti ilmoittaneet hakevansa hintojen korotuksia levytuotteisiinsa. Korkealla pysyvään hintatasoon vaikuttaa osaltaan myös se, että EU on nykyään levyjen nettotuojia. Myös Salzgitter, Arcelor-Mittal ja ThyssenKrupp Steel ovat ilmoittaneet hakevansa levyhintoihin korotuksia vuoden viimeiselle neljännekselle. Korotuspaineet tehtaitten mukaan olisivat 30 - 120 €/to tuoteryhmittäin. Suurimmat korotuspaineet olisivat kvarttolevytuotteissa. Perusteluina hintakorotuksille ovat edelleen kohonneet raaka-aine- ja energiakustannukset, osittainen aihio pula sekä hyvä kysyntä. Paineita hinnankorotusten läpiviennille ainakin nyt näyttäisi aiheuttavan ns. spothintojen ja tehtaitten hintalistojen välinen hintaero.

**Teräsputkien** hintakehitys on pitkälti sidoksissa teräsnauhan hintakehitykseen. Kuluvan vuoden toisen ja kolmannen neljänneksen aikana teräsputkien hinnat nousivat käsi kädessä teräsnauhan hintojen kanssa.

EU-alueella kysynnän heikkeneminen ja tarjonnan parantuminen ovat kuitenkin



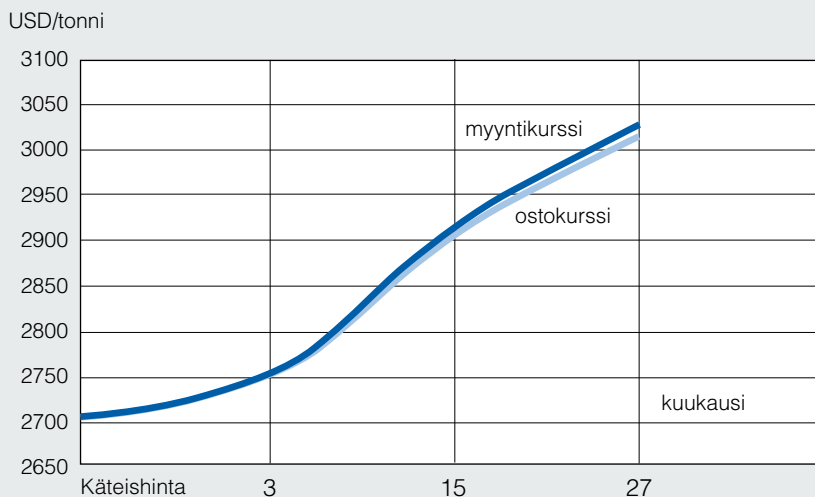
luoneet uutta painetta putkien hintakehitykselle. Erityisesti rakentamisen hiipuminen Euroopassa on vapauttamassa kapasiteettia. Täten myös tarjonta ja saatavuus ovat parantuneet ja tämä tulee näkymään hintoja vakauttavana tekijänä.

**Ruostumattomien** terästuotteitten hinta on vuoden alun nousun jälkeen lähtenyt laskuun. Perushinta nousi tammi-huhtikuun ja laski kesä-syyskuun ajan. Seosainelisät lähtivät laskuun kesäkuussa ja laskivat edelleen syyskuussa. Nikkelin hinnan pudotus alkoi, kun markkinatekijät heikkenivät kysynnän laskiessa. Ruostumattomien tuotteitten kysyntä on ollut laskussa Yhdysvaltain taantuvilla markkinoilla. Samoin Euroopassa kysyntä on hiipunut. Aasiassa kysyntä on puolestaan elpynyt, ja hintakuvaa ovat vahvistaneet Kiinassa ja Japanissa toteutetut tuotannon leikkaukset.

Ruostumattomien tuotteitten hinnan laskivat kolmannen neljänneksen aikana, mutta vuoden viimeiselle neljännekselle hintojen odotetaan jälleen nousevan. Tätä kuvaa myös hyvin nikkelin LME-noteeraus Lontoon Metallipörsissä elokuun lopulla.

**Alumiinimarkkinoilla** Kiinan rooli maailman johtavana alumiinin tuottajana ja kuluttajana on entisestään vahvistunut. Maailman alumiinimarkkinoilla on kuitenkin Rio Tinton ja Alcanin fuusion myötä syntynyt maailman suurin primäärialumiinin tuottaja, jonka kapasiteetti on 4,13 milj. tonnia vuodessa. Kyseinen fuusio on osa maailman alumiinituotannon uudelleenjärjestelyjä.

**Primäärialumiinin noteeraus Lontoon Metallipörsissä 28.8.2008**



Alumiinin hinta näyttää lyhyellä tähtämellä vakaalta ja LME-noteerausten 15 ja 27 kuukauden kurssit kertovat puolestaan hintojen noususta. Ainakin sijoittajat näyttäisivät luottavan jälleen alumiiniin. Maailmantalouden kehityksen tämän hetken epävarmuudet saattavat kuitenkin vaikuttaa tulevaan hintakehitykseen.

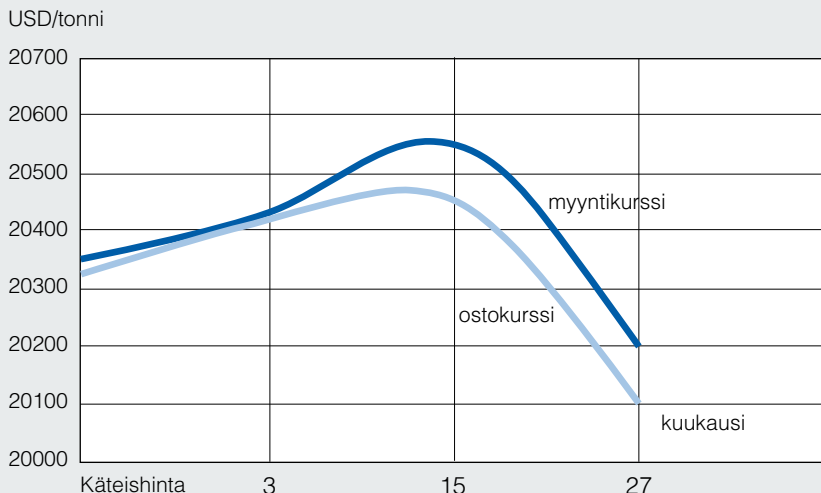
**Loppuvuoden osalta terästen ja metallien hintakehityksen** suhteen ratkaisevaa on, kuinka kauppa jälleen lomien jälkeen lähtee käyntiin. Myös varastojen tuleva kehitys vaikuttaa hintatasoon. Ensimmäisen vuosipuoliskon osalta Euroopassa teräspalvelukeskusten varastot olivat kuitenkin vielä linjassa myynnin kasvun

kanssa. Elo-syyskuun vaihteessa ilmassa on vielä paljon lomien jälkeisiä kysymysmerkkejä. Joidenkin uutisten mukaan teräsrösumakauppa on jälleen vilkastunut ja Kiina on tullut aktiivisesti markkinoille. Samoin on tiedossa, että Kiinassa valmistaudutaan rajoittamaan terästen vientiä ja siten vakauttamaan kotimaan hintatasoa.

Olympialaiset Kiinassa ovat onnistuneesti takana päin ja Kiina valmistautuu jo kovaa vauhtia v. 2010 Shanghaissa pidettävään Maailmannäyttelyyn. Maailmannäyttelyyn, joka kestää kuusi kuukautta, odotetaan saapuvan yli 70 milj. kävijää. Jälleen kerran kyseessä on ennennäkemätön mielenkiinto Kiinaa kohtaan. Tämä tarkoittaa Kiinassa voimakasta rakennusboomia ja valmistautumista esittelemään Kiina maailman johtavana teollisuusmaana. Lisäinvestoinnit Maailmannäyttelyä varten rakennettaviin rakennuksiin ja infrastruktuuriin ovat niin suuria, että ne tulevat varmasti vaikuttamaan myös terästen ja metallien kysyntään parin seuraavan vuoden aikana Kiinassa sekä tarjontaan ja hintatasoon myös Euroopassa.

Terästen ja metallien kysyntä maailmassa kasvaa. Vastaavasti myös tuotannon hinnan nousu. Myös mm. rautamalmin ja hiilen hinnat nousevat edelleen, mutta eivät niin suurilla lukemilla kuin mitä olemme nähneet kuluneen vuoden aikana. Nyt puhutaan vain ”muutamista prosentista”. Lopullisesti hinta tietysti määräytyy kysynnän ja tarjonnan mukaan.

**Nikkelin LME-noteeraus Lontoon Metallipörsissä 28.8.2008**



# FC Lahdella 'oikeanlainen meininki ja ammattimainen ote'



©Juha Tamminen

Jari Litmanen ampuu rankkarista FC Lahden 6-1 johtoon ottelussa Kuopion Palloseuraa vastaan elokuun puolivälissä.

**Kaikkien aikojen suomalaispelaaja, A-maajoukkueen kapteeni ja Mestarien Liigan Ajaxissa voittanut Jari Litmanen palasi kotikaupunkinsa joukkueeseen ja pelaa kauden 2008 loppuun FC Lahden riveissä. Joukkue on erinomaisissa asemissa Veikkausliigassa ja kiinnostaa niin yleisöä kuin mediaa entistä enemmän.**

Suomen kaikkien aikojen jalkapalloilija **Jari Litmanen** teki FC Lahden kanssa loppukauden mittaisen sopimuksen. ”Kymppipaikkaa” pelaava Litmanen tunnetaan erityisesti loistavasta pelinäkemyksestään ja syöttötaidostaan. Hänen paluutellunsa elokuun puolessa välissä oli FC Lahden juhlaa ja päättyi Lahden komeaan 8 - 1 voittoon Kuopion Palloseurasta. Ottelun sankareita olivat kolme maalia viimeistellyt Rafael sekä vakuuttavasti 40 minuutta pelannut Litmanen.

- FC Lahti on menestynyt hyvin tällä kaudella, ja Jari Litmanen tulo joukkueeseen antoi joukkueelle lisää hyökkäysvoimaa. Hän tuo viimeistelyyn lisää tehoa ja luovuutta tilanteiden rakentamiseen, kertoo FC Lahden päävalmentaja **Ilkka Mäkelä**. - Joukkue on omaksunut tällä kaudella tietynlaisen yhtenäisen pelityylin, ja lähtökohta on se, että Jari sopeutuu joukkueeseen. Pyrimme siihen, että jäntevyys säilyy loppuun asti, koska haluamme pysyä mahdollisimman pitkään hyvissä peleissä ja kärkikahinoissa mukana, hän jatkaa.

## **BE Group tuttu tukija Malmö FF:n ajoilta**

Muutama vuosi sitten Litmanen pelasi pariin otteeseen myös ruotsalaisen Malmö FF:n riveissä.

- Harvinainen ja mukava yhteensattuma, että pelatessani Ruotsissa Malmö FF -joukkueessa BE Group oli silloinkin joukkueen yhteistyökumppani ja merkittävä tukija. Mukava nähdä, että koko BE Group -konserni pitää jalkapalloa tärkeänä kanavana olla näkyvillä, Litmanen toteaa.

Vielä keväällä Jari edusti Valioliigaseura Fulhamia. Hän on 21 pelaajan joukossa Suomen aloittaessa jälleen uuden MM-karsintaprojektin.

## **Yhteistyötä pitkällä tähtäyksellä**

FC Lahden ja BE Groupin yhteistyöllä on jo perinteitä. - Meillä on FC Lahden kanssa yhteinen kotipaikka. Meillä molemmilla on myös juuret Viipurissa, sanoo BE Groupin toimitusjohtaja **Matti Tiira**. - Aloitimme yhteistyön jo yli kymmenen vuotta sitten ja sitä on tarkoitus myös jat-

kaa pitkällä tähtäimellä. FC Lahti on Veikkausliigan huippuseuroja ja joukkueella on tällä hetkellä oikeanlainen meininki ja ammattimainen ote. Näemme FC Lahden meille vahvana ja luotettavana viestintäkanavana ja samalla voimme olla edesauttamassa seuraan menestykseen.

- On tärkeää, että uskolliset yhteistyökumppanit ovat pysyneet ja olemme saaneet myös uusia, toteaa päävalmentaja Mäkelä. - Meidän kannaltamme yhteistyökumppanit ovat ilman muuta avainasemassa. Paikan päällä olevan, maksavan yleisön osuus jää kuitenkin aika pieneksi ja nojaamme pitkälti yhteistyökumppaneidemme tukeen.

- Koska kiinnostus joukkuetta kohtaan on kasvanut, olemme voineet antaa kumppaneille myös vastinetta entistä paremmin. Olemme toivottavasti jatkossakin vakavasti otettava joukkue ja yhteistyön arvoisia.



## BE Groupilla historiansa paras neljännes

**BE Group kehittyi edelleen positiivisesti: toisen neljänneksen tulos on paras kautta aikojen lähinnä hyvän kysynnän ja kauppateräksen nousvien hintojen ansiosta.**

- Liikevaihto toisella neljänneksellä oli 223,4 miljoonaa euroa (Q2/2007: 218,9). Tässä on 2,1 prosenttia kasvua verrattuna edellisvuoden vastaavaan neljännekseen. Toimitetut tonnit kasvoivat 6,1 prosenttia. Orgaaninen tonniston kasvu oli 3,5 prosenttia.
- Liikevoitto nousi 26,4 miljoonaa euroon (18,0). Tulosta paransi 5,3 miljoonan euron kertaluontoinen myyntivoitto. Ilman kertaluontoista myyntivoittoa liikevoitto oli 21,1 miljoonaa euroa eli on tähänastisista neljänneksistä paras tulos.
- Koko vuoden kertaluontoisista eristä sekä varastovoitoista ja -tappioista puhdistettu liikevoitto (EBITA) nousi 17,1 miljoonaa euroon (16,7) ja operatiivinen liikevoittoprosentti kohosi 7,7 prosenttiin (7,6).
- Laimennettu osakekohtainen tulos nousi 0,42 euroon (0,25). Varastovoitoista ja -tappioista puhdistettu, laimennettu osakekohtainen tulos oli 0,29 euroa (0,23).

- Kauppateräksen hintojen nousu ja vakaa kysyntä merkitsevät sitä, että koko vuoden 2008 tuloksen odotetaan muodostuvan merkittävästi paremmaksi kuin vuonna 2007.
- Tšekkiläisen Ferram Steel -yhtiön osto vahvistaa BE Groupin kasvua Keski- ja Itä-Euroopassa.

BE Groupin konsernijohtaja **Håkan Jeppsson** kommentoi tulosta seuraavasti:

- Tulos on erittäin hyvä. Koko konserni menestyi erinomaisesti, ja olemme pystyneet hyödyntämään vahvan kysynnän sekä Suomessa että Ruotsissa. Tämän ansiosta toinen neljännes on ollut paras BE Groupin historiassa.
- Keski- ja Itä-Euroopan markkinoiden kasvu pysyi vahvana, varsinkin Tšekissä ja Slovakiassa. Vahvistamme asemiamme siellä edelleen hankittuamme Ferram Steelin, joka yhdessä jo aiemmin ostamamme Czechprofilin kanssa kymmenkertaa liikevaihtomme Tšekissä. Arvioimme

molempien hankintojen vaikutavan positiivisesti kasvuamme ja tulokseemme jo tänä vuonna.

- Markkinoiden kasvu jatkuu vakaana, ja kysyntä on korkealla Suomessa ja valtaosassa Keski- ja Itä-Euroopassa. Ruotsissa kysynnän odotetaan heikentyvän hieman toisella vuosipuoliskolla nykyisestä tasosta.

Tammi-kesäkuun vuosipuoliskolla liikevaihto oli 434,1 miljoonaa euroa (436,9) ja liikevoitto 40,7 miljoonaa euroa (36,2). Koko vuoden

kertaluontoisista eristä sekä varastovoitoista ja -tappioista puhdistettu liikevoitto (EBITA) päättyi 32,2 miljoonaa euroon (34,3), ja laimennettu osakekohtainen tulos nousi 0,62 euroon (0,52).

*Liikevaihto- ja tulosluvut on muutettu Ruotsin kruunuista euroiksi 30.6.2008 valuuttakurssin 9,4703 mukaan. Kurssimuutosten vuoksi eri vuosineljännesten euromääräiset luvut eivät ole keskenään vertailukelpoisia: BE Group raportoi Ruotsin kruunuissa ja ilmoittaa virallisen tuloksensa kruunuissa.*

## Håkan Jeppsson jättää BE Groupin konsernijohtajan tehtävät

BE Groupin konsernijohtaja **Håkan Jeppsson** on päättänyt jättää tehtävänsä ja siirtyä konsernijohtajaksi Ratos Groupiin kuuluaan yritykseen.

- Håkan Jeppsson on ollut BE Groupin palveluksessa kuusi vuotta ja kehittänyt yrityksen kannattavuutta ja kasvua menestyksekkäästi. Hän on myös kehittänyt yhtiöön erinomaisen johdoryhmän, kertoo hallituksen puheenjohtaja **Carl-Erik Ridderstråle**.

Uuden konsernijohtajan hakuprosessi on aloitettu. Håkan Jeppsson jatkaa nykyisessä tehtävässään sovitun kuuden kuukauden irtisanomisajan.

## BE Group Oy Ab:n nimitysuutisia

### Myynti/Lahti

Koneteknikko **Seppo Sairanen** on nimitetty teräs- ja tuotantopalvelumyyjäksi Lahden myyntiyksikköön 2.6.2008 alkaen. Hän on aiemmin toiminut suunnittelijana Lahti Precision Oy:ssä.

### Myynti/Turku

Koneinsinööri **Paavo Liukkonen** on nimitetty teräs- ja tuotantopalvelumyyjäksi Turun myyntiyksikköön 25.8.2008 alkaen. Hän on aiemmin toiminut JP-Metalli Oy:ssä. Ennen BE Group Oy Ab:hen siirtymistään Paavo

Liukkonen on toiminut mm. hankintatehtävissä, teknisessä myynnissä ja tuotannon esimiestehtävissä.

### Myynti/Tampere

Teknikko **Juha Ahlberg** on nimitetty teräs- ja tuotantopalvelumyyjäksi Tampereen

myyntiyksikköön 1.9.2008 alkaen. Hän on aiemmin toiminut tuotantojohtajana Rautalaaki Oy:ssä. BE Group Oy Ab:hen Juha Ahlberg siirtyi tuotantopäällikön tehtävistä TP-Tools Oy:stä.



### Myyntiyksiköt

#### Helsinki

Puh. (09) 7744 4200  
Faksi (09) 7744 4210

#### Joensuu

Puh. (013) 253 4500  
Faksi (013) 253 4510

#### Jyväskylä

Puh. (014) 333 4100  
Faksi (014) 333 4111

#### Lahti

Puh. (03) 825 200  
Faksi (03) 825 2514

#### Lappeenranta

Puh. (05) 229 4960  
Faksi (05) 229 4970

#### Lapua

Puh. (06) 433 6400  
Faksi (06) 433 6415

#### Oulu

Puh. (08) 564 4400  
Faksi (08) 564 4410

#### Pori

Puh. (02) 630 4800  
Faksi (02) 630 4810

#### Tampere

Puh. (03) 3142 4600  
Faksi (03) 3142 4610

#### Turku

Puh. (02) 282 3400  
Faksi (02) 282 3490

## Viisteleikkausta kehitetään BE Groupissa

Viisteleikkaus osana termistä leikkausta tuo kustannustehokkaan ratkaisun viisteiden valmistamiseen. Lapuan ja Turun teräspalvelukeskuksissa on otettu käyttöön uudet viisteplasmaleikkauskoneet.

Lapuan yksikössä on käytössä kaksi konetta ja Turussa yksi. Koneiden ominaisuutena on hyvä leikkaustarkkuus ja sileä leikkausjälki. Koneissa on ohjelmoitava viisteleikkauspää, joka mahdollistaa viisteleikkauksen vaihtelevilla viistekulmilla. Leikkausala on 4,5 x 13 000 m ja leikkauspaksuudet 5 - 30 mm. Koneissa on mahdollisuus tehdä myös merkkaukset, mikä helpottaa niin porauksen kuin särmäyksen kohdistamista jatkotyövaiheissa.

Lisäksi Lapuan yksikössä on jo viime vuonna otettu käyttöön kaasuleikkauskone, jossa on myös viisteleikkausmahdollisuus paksummille teräslevyille.

## Pienempi särmäyspuristin käyttöön Lapualla

ALIKO 320/3000 -särmäyspuristin on otettu käyttöön Lapuan palvelukonepajassa. Puristimen puristusvoima on 320 tonnia, leveys 3000 mm, kita 500 mm ja vapaa 2500 mm.

