

Särmäys ja laserleikkaus vastaus sopimusvalmistajan tarpeisiin, s. 3



Bussi päivässä uudesta koritehtaasta, s. 4



Komee2020-tutkimuksen menestysresepti, s. 5



Lapuan palvelukonepajasta uusia palveluita ja suurempia osakokonaisuuksia



BE Groupin Lapuan palvelukonepajan tuotanto on käynnistynyt hyvin. Hyvän alun ja suuren kysynnän vuoksi konepaja siirtyi helmikuussa kahteen vuoroon. Maaliskuun aikana käyttöön otetaan polttoleikkauskone ja plasmaleikkauslaitteisto viisteleikkauslaitteineen.

Lapuan palvelukonepaja laajentaa BE Groupin asiakkailleen tarjoamaa palveluvalikoimaa ja nostaa BE Groupin tuotteiden jalostusastetta entisestään. Täysin uusia palveluita BE Groupin tuotantopalveluiden valikoimassa ovat särmäys ja poraus, joille on ollut kovasti tarvetta ja kysyntää asiakkaiden keskuudessa. Kone- ja laitevalinnoissa on haettu tehokkainta mahdollista tekniikkaa, korkeaa automaatioastetta ja korkeaa laatua.

Myös leikkauspalvelut paranevat

Muita konepajan tarjoamia jatkojalostuspalveluita ovat laserleikkaus, sinkopuhdistus sekä poltto- ja plasmaleikkaus.

- Uuden laserleikkauslaitteiston leikkausala on 2500 x 12000 mm, mikä on periaatteessa samalla kappaleen maksimikoko. Laitte mahdollistaa siis 12 metriä pitkän kappaleen leikkauksen, kun tähän saakka olemme laserleikkauksessa voineet käsitellä korkeintaan neljä metriä pitkiä kappaleita.

Uusi laser ja kuuden metrin pituinen särmäyspuristin kulkevat käsi kädessä. Pystykaraisen CNC-koneistuskeskuksen pöydän koko on 700 x 1500 mm, isommat poraukset tehdään pylväsporakoneella. Poraukset ovat tällä hetkellä etusijalla, mutta mahdollisuuksia on myös pienimuotoiseen koneistukseen, kertoo tuotantopäällikkö Jouni Keski-Saari.

Särmäys ja laserleikkaus toimivat jo kahdessa vuorossa, poraus toistaiseksi yhdessä vuorossa. - Palveluastetta tulemme vielä nostamaan, koska haluamme, että asiakkaat saavat osat hitsausvalmiina suoraa työpisteelle antamiensa ohjeiden mukaan, Keski-Saari toteaa. - Kysyntä on kova ja tilauskantamme erittäin hyvä, joten tavoitteemme on siirtyä kesällä kolmeen vuoroon.

Hyvää työvoimaa saatavilla

Henkilöstön kokonaisvahvuus on tällä hetkellä 15 henkeä, mutta määrä nousee pariin kymmeneen. - Työvoiman saatavuus on ollut erittäin hyvä, Keski-Saari kertoo.

- Vaihtuvuus Lapualla edelleen jatkavassa teräspalvelukeskuksessa on ollut todella mitätöntä. Meillä Pohjanmaalla on vastuuntuntoista väkeä, jolla on työmoraali kohdallaan.

- Terminen leikkaus on tarkoitus keskittää Lapualle mahdollisimman pitkälle. Kun mustien terästen leikkauskapasiteettia lisätään Lapualla, se vapauttaa toisaalta Lotilan teräspalvelukeskuksesta enemmän kapasiteettia ruostumattomien terästen ja alumiinien leikkaukseen, hän jatkaa.

Lapuan kone- ja laiteinvestointien kokonaiskustannus on noin 1,8 miljoonaa euroa.

Rakennuksen kokonaispinta-ala on noin 3 000 neliometriä. Tontti mahdollistaa toiminnan laajentamisen alueella.



Lapuan palvelukonepajan särmäyspuristimen särmäyspituus on 6000 mm, taivutusvoima 650 tonnia ja leikkausvahvuudet 1- 25 mm.



- Asiakkaat haluavat yhä enemmän keskittää toimituksiaan ja suosivat toimittajia, jotka pystyvät toimittamaan yhdellä tilauksella suuria kokonaisuuksia, toteaa Lapuan teräspalvelukeskuksen ja palvelukonepajan tuotantopäällikkö Jouni Keski-Saari.

Pääkirjoitus

SUOMEN TALOUSKASVU EDELLEEN VAHVAA

Viimeisimmät taloustutkimukset maaliskuun alussa osoittavat, että Suomen talouskasvu piristyi vuoden 2007 viimeisellä neljänneksellä. Bruttokansantuotteen volyyymi kasvoi vuoden takaisesta 3,7 %. Edelliseen neljännekseen verrattuna kasvua oli 0,9 %, enemmän kuin kolmannella neljänneksellä, jolloin kasvua oli vain 0,5 %. Investoinnit lisääntyivät viime vuonna 7,6 %, mikä on suurin investointien volyymin kasvu vuoden 1998 jälkeen. Rakennusinvestoinnit kasvoivat hieman yli 8 % ja kone-, laite- ja kuljetusvälineinvestointien volyyymi 6,2 %. Talouskasvun taustalla oli hyvä kotimainen kysyntä, kun taas viennin kasvu hidastui euroalueelle, erityisesti Saksaan, sekä Ruotsiin ja Iso-Britanniaan. Vienti veti edelleen hyvin etenkin Venäjälle, Intiaan ja Kiinaan ja kasvoi kaikkiaan 7 %; kärjessä koneiden ja laitteiden vienti, joka kasvoi peräti 20 %. Kova kysyntä oli paperiteollisuuden koneista, joista neljännes toimitettiin Kiinaan. Nosto- ja lastauskoneista oli suurin kysyntä Venäjällä ja Saksassa, kaivosteollisuuden koneista ja laitteista Venäjällä ja Yhdysvalloissa.

Palvelukokonaisuuksilla joustavuutta ja tehokkuutta tuotantoon

Fuusiot teräsalalla ovat edelleen jatkuneet tuoden mukanaan ongelmia toimituserien kasvun ja toimitusaikojen pidentymisen myötä. Viime viikkojen tiedot tuotantovaikeuksista, kulutuksen kasvusta ja hinnankorotuksista ovat saaneet eräät tahot ennustamaan kesää kohti pulaa tietyistä terästuotteista. Me tarjoamme tähän kuitenkin ratkaisuksi BE Group -konsernin uuden, keskitetyn teräshankinnan suuren ostovoiman ja syvällisen yhteistyön terästehtaiden kanssa, joka takaa raaka-aineiden ja tuotteiden parhaan mahdollisen saatavuuden kilpailukykyisesti. Saatavuuden takeena ovat myös konsernimme varastot kymmenessä eri maassa ja erityisesti täällä Suomessa teräspalvelukeskustemme joustavat palvelukokonaisuudet.

Panostamme teräspalvelukeskuksiimme lisää tänäkin vuonna. Viimeisimpänä osoituksena tuotantopalveluidemme jatkuvasta kehittämisestä on tammikuun alussa tuotantonsa aloittanut uusi Lapuan palvelukonepaja. Tarjoamme sieltä valmiita kokonaisuuksia: eri leikkausmenetelmin leikatut tuotteet voidaan särmätä, rei'ittää, kierteyttää, koneistaa sekä jälkipuhdistaa tehokkaalla ja automaatioasteeltaan korkealla tekniikalla. Toimitamme nämä räätälöidyt, tuotantosi vaatimalle tasolle jatkojalostetut tuotteet suoraan tuotantosi. Näin käytät tuotantotilasi tehokkaammin, vapautat pääomaa ydinosaamiseesi, pidät tuotantosi läpimenoajat lyhyinä ja voit keskittyä hyödyntämään yrityksesi omia voimavaroja tuottavampaan toimintaan. Hyödyntämällä hyvää saatavuuttamme ja tuotantopalveluitamme varmistat yrityksesi tuotannon joustavuuden ja pystyt paremmin palvelemaan asiakkaitasi eri suhdannetilanteissa. Tavoitteenamme on tehdä toiminnastasi entistäkin kustannustehokkaampaa ja saada se vastaamaan omien asiakkaittesi tarpeita niin hyvin kuin mahdollista.

Toivotan työntäyteistä ja hyvää kevään jatkoa kaikille.

Matti Tiira

Matti Tiira
toimitusjohtaja



Avainluvut 2007

	Liikevaihto, MEUR	Liikevoitto, MEUR	Henkilöstö
BE Group Oy Ab	324	24,4	369
BE Group -konserni	827	55,1	950

Sellutehtailla ja sahoilla käytettävässä Kalmarin puukurottajassa on lähes 1000 osaa ja se nostaa kerralla 30 tonnia puuta. Kahdeksan kymmenestä laitteesta toimitetaan ulkomaille suoraan SKS Toijala Worksin tehtaalta.



Uudet särmäys- ja laserleikkauspalvelut vastaus sopimusvalmistajan tarpeisiin

- Nyt on saatu odotettu palvelu, kun BE Group aloitti Lapualla särmäyksen ja laserleikkauksen, toteaa SKS Toijala Works Oy:n toimitusjohtaja Pasi Kannisto. - Meillä on todella ollut tarvetta laserleikkaus- ja särmäyspalveluista ja voin sanoa, että nyt on meidän kannaltamme investoitu oikeisiin tuotantokoneisiin.

SKS Toijala Works Oy on teknologiateollisuuden järjestelmätoimituksiin erikoistunut sopimusvalmistaja. Yrityksen valmistamat tuotteet ovat suuria ja vaativia koneyksiköitä, kuten

puukurottajia, ontelolaatan valukoneita, murska- ja porausvaunuja, metsäkoneiden puomistoja ja kaatopaikkarepijöitä. Koko kapasiteetti on varattu kahdeksalle globaalisti toimivalle

sopimusasiakkaalle, jotka ovat Elematic, John Deere, Kalmar, Loglift, Metso, Patria, Sandvik Mining and Construction ja Tana.

Tuotteet tehdään valmiiksi omista tuoteverstaista, joten tekijät tuntevat tuotteet ja heillä on myös vastuu laadusta. Toijala Works tekee myös mekaniikkasuunnittelua asiakkailleen.

Löydettävä oma rooli ja parhaat kumppanit

SKS Toijala Works omaksui 1990-luvun loppupuolella kumppanuusstrategian, jonka tarkoituksena on tuoda kilpailuetua asiakkaille tiiviin yhteistyön kautta. Aikaisemmin yrityksellä oli useampia tukijalkoja ja se valmist

alihankintakonepajana osia, joiden kokoonpanosta vastasi asiakas. Nyt se keskittyy tuotteiden hitsaukseen, koneistukseen, maalaukseen ja kokoonpanoon.

- Tuotannon jalostusarvo on nyt paljon suurempi. Kun aikaisemmin liikevaihtomme oli noin 50 000 euroa henkeä kohden, vuosituhaten vaihteesta lähtien se on ollut noin 170 000 euroa. Koko 2000-luku on ollut yritykselle voimakkaan kasvun aikaa. Viime vuonna liikevaihtomme oli vähän vajaa 60 miljoonaa euroa. Tälle vuodelle on budjetoitu 10 %:in kasvu, toteaa toimitusjohtaja Pasi Kannisto.

- Jotta ketju toimii, on löydettävä oma rooli ja parhaat yhteistyökumppanit. Tämä on pitkäjänteistä toimintaa, joka pohjautuu vuosisopimuksiin. Myös BE Groupin kanssa levyhinta on sovittu vuosisopimuksella, eikä joka levyä lasketa erikseen.

Tuotantoon vain hitsausvalmiita osia

Ensimmäinen työvaihe Toijala Worksin tuotannossa on hitsaus. Viimeinen polttokone lähti vuosi sitten. Vaikka esikäsitteilykapasiteettia talossa vielä onkin, niin uusinvestointeja tällä alueelle tuskin tehdään.

- Yhteistyömme BE Groupin kanssa alkoi jo 1990-luvun alussa ja tuotantopalvelujen osalta 1990-luvun loppupuolelta. Uusi Lapuan palvelukonepaja tarjoaa odotettuja, järkeviä tuotantopalveluja. Palvelukonepajassa myös hukka pystytään hyödyntämään. Ostomme BE Groupilta tulevat lisääntymään, kun on nyt investoitu meidän kannaltamme oikeisiin tuotantokoneisiin, toimitusjohtaja Kannisto kertoo.

- Olemme varanneet Toijala Worksille uudelta palvelukonepajalta kapasiteettia, jotta pystymme reagoimaan nopeasti ja toimitusvarmuus pysyy hyvänä. Nyt kun meillä on kaikki tarvittavat työvaiheet saman katon alla, pystymme vielä paremmin säästämään asiakkaidemme aikaa ja vähentämään heidän kustannuksiaan sekä sidottua pääomaa, lupaa myyntipäällikkö Risto Hovila Tampereen myyntiyksiköstä.

Logistiikan hallinta edellyttää toimitusvarmuutta tavarantoimittajilta

- Meillä on 500 toimittajaa ja ostossa rivejä 70 000, joten logistiikan hallinta on erittäin keskeisessä asemassa, toteaa toimitusjohtaja Kannisto. - Kun Kalmar on myynyt puukurottajan, meille tulee siitä tieto seuraavana päivänä. Kurottajan läpimenoaika verstaalla on viisi viikkoa, John Deeren puomit toimitamme kahdessa viikossa. Toimitusmäärällisyys on nykyään yksi tärkeimmistä toimittajan kriteereistä ja edellytämme siten verkostoomme kuuluvilta toimittajilta oikean hinnan ohella korkeaa toimitusvarmuutta. Myös vaatimustaso on noussut, osissa on tiukat toleranssit ja särmäyksessä ovat tarkkuudet kasvaneet.

Vaikka SKS Toijala Worksin tehtaalla esikäsitteily on ulkoistettu, koko henkilöstö on voitu pitää talossa, ja ongelmana on pikemminkin työvoiman saanti. - Tilauskantamme on korkeampi kuin vuosi sitten, isolla volyyminä ajetaan, toteaa Kannisto.



SKS Toijala Works Oy:n valmistamat laitteet ovat vaativia kokonaisuuksia, toteavat toimitusjohtaja Pasi Kannisto (oik.) ja BE Groupin Tampereen myyntiyksikön myyntipäällikkö Risto Hovila Metso Mineralsille toimitettavasta, massiivisesta murskavaunusta.

SKS Toijala Works Oy:n tuotantotilat sijaitsevat Toijalassa, Viialassa ja Hämeenlinnassa, jossa yritys valmistaa Patrian miehistönkuljetusvaunujen koreja. Yritys aloitti Toijalassa vuonna 1960 nimellä Toijalan Teräsvalmiste. Valmistettavia tuotteita olivat nosturit, paineastiat ja rakennuskoneet. Partek Oyj osti yrityksen 1970-luvulla, ja siitä tuli Oy Partek Ab konepaja Toijala. Tuotteet olivat silloin pääasiassa vuorivilla- ja betonteollisuuden koneita. Yritys yhtiöitettiin 1990-luvulla ja nimeksi tuli Toijala Works Oy. Vuonna 1997 yritys myytiin MBO:na. SKS tuli enemmistöomistajaksi vuonna 2004. Koko SKS-konsernin liikevaihto on 140 M€ ja henkilöstöä on yli 700.

Lahden Autokori kasvuun Scania-yhteistyöllä



Korikehikon pääasiallinen materiaali on ruostumaton teräs, mutta alumiinia, lujitemuovia ja komposiittimateriaaleja käytetään useissa kohteissa.

Lahden Autokori Oy on vuonna 1945 perustettu kolmannen polven perheyrittäjä. Se on alansa markkinajohtaja Suomessa ja on tähän saakka valmistanut vuosittain noin 150 linja-auton koria eri liikennetyyppien tarpeisiin. Viennin osuus myynnistä on ollut vuosittain 10 - 30 prosenttia. Tähän asti vienti on suuntautunut Pohjoismaihin, etupäässä Ruotsiin ja Tanskaan.

Scania-yhteistyön ja uuden tehtaan myötä yritys suuntaa Keski- ja Etelä-Euroopan markkinoille. Yrityksen liikevaihto oli viime vuonna 21 milj. euroa, tänä vuonna se nousee yli 40 miljoonaan euroon.

Lahden Autokori Oy:n uudessa tehtaassa Lahdessa rakennetaan Scania-busseja EU-markkinoille. Ensimmäiset bussit luovutettiin asiakkaille viime vuoden kesäkuussa ja tähän mennessä niitä on valmistettu jo yli viisikymmentä. Uuden tehtaan kapasiteetti on 220 - 250 linja-autoa vuodessa.

Lahden Autokori ja ruotsalainen Scania ovat kehittäneet yhteistyönä uuden bussimallin eurooppalaisille markkinoille. Lahden Autokorin Jokimaan kaupunginosaan rakennuttamassa modernissa tehtaassa koritettava Scania on uutuus pikavuoro-, linjaliikenne- ja tilausajokäyttöön. Scania on vastannut alustatekniikan kehittämistä ja Lahden Autokori korirakenteesta. Tuote täydentää Scanian omaa Omni-mallistoa ja se markkinoidaan Scania-tuotteena.

Toista sataa uutta työpaikkaa

Muutama vuosi sitten Lahden Autokori oli tilanteessa, jossa yritys ei pystynyt kokonsa puolesta tuottamaan sellaista volyymia, että se olisi toiminnallaan voinut kattaa EU:n bussidirektiivin mukanaan tuomia, rajusti kasvavia tuotekehittely- ja testauskustannuksia. Kotimaassa isoja busseja rekisteröidään vuodessa noin 200, joten liikkumavara kotimarkkinoilla on pieni, ja kasvu oli haettava ulkomailta. Yhteistyökumppaniksi löytyi Scania, jonka vahvan brändin ja myyntiverkoston kautta avautuivat entistä suuremmat markkinat.

Scania-malliston korivalmistusta varten Lahden Autokori rakensi uuden, nykyaikaisen tehtaan, johon se on parin viime vuoden aikana palkannut 120 uutta työntekijää. - Prosentuaalinen mittakaava on kasvanut huikasti ja liikevaihto kaksinkertaistuu tänä vuonna viime vuoteen verrattuna, toteaa logistiikkajohtaja **Sami Ceder**.

Terästä, alumiinia ja komposiittimateriaaleja

Asiakaslähtöisen tuotannon ansiosta Scania OmniExpress -bussit voidaan varustaa asiakkaan tarpeiden ja käyttötarkoituksen mukaan. Autoa tehdään sekä kaksi- että kolmiakselisena. Korista on kaksi korkeusversiota: 3,40 ja 3,60 metriä. Pituudeltaan busseja voidaan rakentaa 11-14,9-metriseksi, joten matkustajapaikkojen lukumäärä voidaan mukavustaso huomioiden valita laajalta alueelta. Suunnittelussa on hyödynnetty 3D-mallinnusta, minkä ansiosta osien ja komponenttien mittatarkkuus on erittäin hyvä.

Materiaalivalinnan lähtökohdina ovat olleet keveys, korroosionkesto, lujuus ja kestävyys. Korikehikon pääasiallinen materiaali on ruostumaton teräs. Alumiinia Lahden Autokori on käyttänyt korirakenteena jo vuodesta 1967 lähtien. Alumiinin lisäksi käytetään erilaisia komposiittimateriaaleja muun muassa katteissa ja luukuissa.

Bussi päivässä

Hehtaarin kokoisessa hallissa pääpaino on hallitussa, häiriöttömässä kokoonpanotyössä. - Investoimme kokoonpanotekniikkaan. Valmiita komponentteja ja osakokonaisuuksia virtaa yhteen pisteeseen monesta suunnasta. Esimerkiksi keula tehdään ajovalmiiksi erillisenä osakokoonpanona ja liitetään nopeasti korikehikkoon kiinni. Kokoonpanon jälkeen

seuraa alustan massaus, koeajo ja vesikoe, jolla varmistetaan, että auto varmasti pitää vettä.

Läpimenoaika on lyhyt, joten valmiin auton toimitus on mahdollinen jopa kahdessa viikossa kaupanteosta. - Helposti saavutettava volyymi on noin 220 linja-autoa vuodessa eli noin yksi auto työpäivässä, Ceder kertoo.

- Asiakkaat ovat ottaneet tuotteen erittäin hyvin vastaan, mikä näkyy tilauskannassa. Kaupantekoa on käynnistetty myös Etelä-Eurooppaan, lähinnä Italiaan. Myynnillisesti näkymät ovat paremmat kuin koskaan aikaisemmin, Ceder jatkaa.

Yhtiön Villähteen tehtaalla valmistetaan edelleen toista sataa Scala-kaupunkibussia vuodessa. Siellä tehdään myös osavalmistusta uudelle tehtaalle.



Linja-autossa tiiviissä tunnelmissa Lahden Autokori Oy:n ostaja Riitta Venäläinen, logistiikkajohtaja Sami Ceder (oik.) ja BE Groupin Lahden myyntiyksikön myyntipäällikkö Markku Ruskela ja edessä hänen seuraajansa Hannu Mihailow.

Menestyksen resepti: annos ketteryyttä ja innovatiivisuutta, ripaus rohkeutta

Jähmeys, varman päälle pelaaminen ja kustannusten jahtaaminen – niillä ei pärjätä tulevaisuuden globalistuvilla markkinoilla.

TEKSTI: Marjo Kosonen
KUVA: uberculture

Kone- ja metallituoteollisuuden toimintaympäristö on muutoksessa. Alaa muovaavat uusiksi globalisaatio, kiristynyt kilpailu ja alan maantieteellisen painopisteen siirtyminen yhä kauemmas kotimarkkinoista.

Näkyvät ovat kuitenkin melko valoisat, vaikka kovinta kasvua ei olekaan luvassa Suomeen tai Eurooppaan. Pienetkään toimijat eivät ole enää pieniä paikallisia pajoja, vaan nekin toimivat aidosti globaalissa toimintaympäristössä.

Näin näkee toimialan näkyymiin perheytynyt yritysfilosofi Tarja Meristö, joka on tutkinut asiaa Teknologiateollisuuden osaamisen ennakoitihankkeissa Corporate Foresight Group CoFi/Åbo Akademin tutkimusryhmän kanssa.

Kone- ja metallituoteollisuuden näkyymiä kartoittaneessa Komee2020-tutkimuksessa hahmoteltiin erilaisia vaihtoehtoisia "tulevaisuuden maailmoja". Näistä vastaajat pitivät todennäköisimpänä avoimen, luovan maailman vaihtoehtoa, jota leimaavat kiristynyt kilpailu ja globalisaatio.

Tästä huolimatta usko perinteisiin teknologioihin ja vanhoihin ratkaisuihin istuu lujassa.

Hiljaa hyvää tulee – vai?

Tarja Meristö näkee kehityksen kompastuskivenä perisuomalaisen hitauden.

- Olemme tottuneet tekemään asioita ajan kanssa. Nyt kuitenkin tarvittaisiin ketteryyttä ja nopeaa liikkeellelähtöä.

Asiaa ei auta myöskään se, että suomalaiset karsastavat riskiä.

- Panostetaan kyllä kustannustehokkuuden parantamiseen, mutta ei ehkä huomata, että sillä ei kilpailua voiteta vaan päästään vasta osallistumaan kisaan. Kilpailuetu syntyy lisäarvosta, joka usein perustuu tapaan toimia.

Menestyjä huomioi asiakkaan kokonais- tarpeet ja toimii tiiviissä yhteistyössä asiakkaan kanssa. Yhdessä kumppanit kehittävät uusia ratkaisuja, jotka turvaavat menestyksen tulevaisuudessakin. Samalla asiakas sitoutuu pitkäjänteiseen yhteistyöhön.

Uudistumiseen tarvitaan tuotekehitykseen ja kansainvälisiin kumppanuuksiin liittyvää osaamista. Toisaalta perusosaaminen ei häviä mihinkään, teollista tuotantoa tarvitaan tulevaisuudessakin.

On visioitu, että Suomen kannattaisi panostaa osaamiseen, joka ei ole fyysisistä välimatkoista riippuvaista. Futurologi kantaa kuitenkin huolta tuotannon tulevaisuudesta.

- Ei voida ajatella, että pärjättäisiin pelkän tuotekehityksen avulla. Tarvitaan myös elävä laboratorio, jossa kehitetään pilotteja.

Isot ja pienet naimisissa keskenään

Mielenkiintoista kyllä, yrityskoon suhteen ääripäillä on keskenään eniten yhteistä. Keskenään verkostoituneet yli tuhannen työntekijän suuryritykset ja alle 50 työntekijää työllistävät pienyritykset ovatkin kiinteässä kompuksessa.



Suomalaiset ovat tottuneet tekemään asioita perusteellisesti ja välttämään turhia riskejä. Nyt tarvittaisiin kuitenkin ketteryyttä ja nopeaa liikkeellelähtöä, sanoo yritysfilosofi Tarja Meristö.

- Isojen vanavedessä pienetkin joutuvat uusimaan teknologioitaan, kun taas keskusuret yritykset saattavat kulkea omia polkujaan, Tarja Meristö sanoo.

Asetelmat saattavat kuitenkin muuttua, kun maailma globalisoituu.

- Miten mahtaa isojen ja pienten liiton käydä – syntykö kenties uusperheitä, Meristö naurattaa.

Jotain eroja suur- ja pienyritysten välillä kuitenkin on.

Siinä missä pienille on ominaista tuotantosuuntautuneisuus, isot seuraavat tiukemmin markkinoita ja asiakkaita. Pienyritykset ovatkin usein alihankkijoita, kun taas suuret ovat

suorassa yhteydessä loppukäyttäjiiin. Samasta syystä myös brändi on tärkeämpi suuryrityksille.

- Asiakkaan rajapinta halutaan tiukempaan hallintaan. Yrityksiä kiinnostaa, miten asiakkaita saadaan, miten niistä pidetään kiinni ja miten asiakkaan toiveet voidaan ennakoita. Sekin kiinnostaa, miten asiakkaan asiakas tuotetta käyttää, Tarja Meristö toteaa.

Tulevaisuuden insinööri tajuaa myös bisnestä

Tulevaisuuden osajilta toivotaan kone- ja metalliteollisuudessa ennen kaikkea bisnestajua. Insinöörin näkökulma ei enää riitä, vaan tarvitaan myös liiketoimintaosaamista. Muun muassa tämä seikka nousi esiin Teknologiateollisuus ry:n koordinoimassa Komee2020-tutkimuksessa, jossa kartoitettiin osaamisen kehittämiseen liittyviä tarpeita.

Työnantajien toivelistalle nousivat myös suunnittelun ja johtamisen osajat sekä kokonaisuuksia hallitsevat moniosajat.

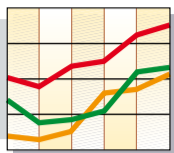
Osaamisen kehittämisen haasteena on kuitenkin uhkaava työvoimapula, sillä niin sanotut suuret ikäluokat poistuvat työmarkkinoilta vuoteen 2020 mennessä. Yritykset ovat varautuneet ongelmaan pyrkimällä pitämään työntekijänsä mahdollisimman pitkään työelämässä. Ulkomailta rekrytointi nähdään sekin varteenotettavana vaihtoehtona.

Maaliskuun lopussa ilmestyvässä loppuraportissa visioidaan, miten osamistarpeet heijastuvat koulutustarjontaan ja -ratkaisuihin.

Lisätietoja: www.komee2020.fi



Yritysfilosofi Tarja Meristön mukaan menestyä yritys tekee tiivistä yhteistyötä asiakkaidensa kanssa.



MARKKINAKATSAUS

Juhani Linna, Castle Consulting Oy

Maaliskuu 2008

Maailman teräsmarkkinat jatkavat vahvasti vuodelle 2008

Teräksen maailmanmarkkinat pysyivät loppuvuoden 2007 tasaisina ja teräshinnat vuoden jälkipuoliskolla alkuvuoden nousun jälkeen keskimäärin lähes ennallaan. Joulukuussa 2007 hintataso alkoi kuitenkin nousta ja helmikuussa 2008 teräksen maailman hintaindeksi nousi vielä 10 % tammikuusta ja on kaikkien aikojen huipussaan, lähes 30 % korkeammalla kuin helmikuussa 2007. Kaikki terästuoteryhmät kaikilla päämarkkinoilla ovat vuoden 2008 alussa olleet nousussa, mutta terästuoteryhmien välille on myös eroja. Levytuotteiden maailmanmarkkinoiden indeksi on helmikuussa 20,5 % korkeampi kuin helmikuussa 2007, mutta pitkien terästen indeksi on jopa 46,4 % korkeampi kuin vuotta aikaisemmin. Teräshintojen näin vahva nousu kertoo vahvoista markkinafundamenteista, mutta varsinkin nousevista raaka-ainekustannuksista. Ruostumattoman teräksen hinta on kuitenkin jatkanut kesällä 2007 alkanutta laskuaan ja on helmikuussa 17,5 % alempi kuin vuotta aikaisemmin. Tasoittunut nikkelin hinta on tosin tasoittanut myös ruostumattoman teräksen hintakehityksen, ja hinta on taas nousussa.

Maailmantaloudessa on Yhdysvaltojen asuntoluottokriisistä alkanut heikkeneminen lisännyt epävarmuutta. Yhdysvaltojen talouden on pelätty ja pelätään ajautuvan taantumaan vielä vuoden 2008 alkupuolella, mutta keskuspankin koronlaskujen odotetaan rauhoittavan markkinoita. Tehdasteollisuuden aktiviteettiä kuvaava ISM-indeksi laski joulukuussa jo alle 50-tason, mikä tarkoittaa tuotannon laskevan. Tammikuussa indeksi kuitenkin vastoin odotuksia nousi ensimmäistä kertaa sitten kesäkuun ja ylitti taas niukasti 50-tason. Euroopassa tarkasti seurattu Saksan liike-elämän luottamusta mittavaan Ifo-indeksi on jatkanut viime kuukaudet hyvällä tasolla ja nousi taas tammikuussa hiukan. Koko euroalueella myös seurattu PMI-indeksi nousi vastoin odotuksia helmikuussa, mikä vahvistaa näkemystä, että kasvu euroalueella jatkuu hyvänä myös vuonna 2008, joskaan ei yhtä vahvana kuin vuonna 2007. Talouden luottamusta ovat hiukan heikentäneet Yhdysvaltojen luottokriisin heijastukset Eurooppaan ja heikko dollari, mikä vaikeuttaa Euroopan vientiä.

Euroopassa teräsmarkkinat vahvistuvat vuoden 2008 alussa, kun kysyntä yleisesti on hyvä, varastotasot ovat matalalla, kansainvälinen kysyntä jatkuu vahvana, mikä vähentää myös kilpailevaa tuontia Eurooppaan, ja kun myös raaka-ainekustannukset nousevat. Yhdysvaltojen markkinoilla teräshinnat ovat viime kuukausina olleet nousussa ja saattavat vielä nousta, mutta Yhdysvaltojen talouden tila on nyt kriittinen tekijä. Dollarin pysyminen heikkona auttaisi pitämään markkinat tiukoina, kun heikko dollari on pitänyt terästuonin alhaisena ja toisaalta kiihdyttänyt vientiä, vaikka Yhdysvaltojen terästuottajille viennin merkitys yleisesti on pieni verrattuna tuonin merkitykseen kotimarkkinoilla. Aasian markkinat ovat alkuvuoden olleet volatiilit kiinalaisen uudenvuoden lomakauden takia, mutta kysyntä jatkuu nyt vahvana ja terästen hinnat jatkavat nousuaan. Vaikka Aasian markkinat ovat vahvat itsessään, Yhdysvaltojen taantuma vaikuttaisi myös Aasian teräsvientiin.

Maailman talouskasvun veturina jatkaa myös vuonna 2008 Kiina, jonka kasvu ei näytä hidastumista, ja vahva rakentamisen ja teollisuuden investointien vauhti pitää yllä myös korkeata teräksen kulutusta. Kiina hallitsee yhä vahvemmin maailman teräsmarkkinoita sekä tuottajana että teräksen käyttäjänä.

Kiinan hallinta maailman teräsmarkkinoilla kasvaa

Maailman terästuotanto jatkoi vuonna 2007 vahvaa kasvuaan, 7,5 %:n kasvu nosti maailman terästuotannon 1,34 miljardiin tonniin. Kiinan tuotannon kasvu on ylivoimaisesti nopeinta ja vastaa noin kahta kolmannesta maailman tuotannon kasvusta, mutta myös muualla tuotanto oli kasvussa vuonna 2007. Terästuotannon kasvu

Kiinassa vuonna 2007 oli 15,7 %, ja tuotanto nousi lähes 500 milj. tonniin, mutta kasvussa on viime kuukausina ollut nähtävissä hidastumista. Vuoden 2007 viimeisellä neljänneksellä tuotannon kasvu oli vain 8,6 % ja tammikuussa 2008 enää 7,6 %. Koko Aasiassa tuotanto nousi vuonna 2007 11,7 % ja oli 55 % maailman tuotannosta.

Kiinan koko terästuotanto nousi 489 milj. tonniin vuonna 2007, mutta Kiinan teräskapasiteetti kiihtyvä kasvu näyttää saavuttaneen huippunsa vuosina 2006 - 2007, kun merkittävistä uusista laajennuksista ei ole ilmoitettu. Kiinan tuotannon kanssa kasvava vienti on aiheuttanut huolta maailmanmarkkinoilla, ja muun maailman protestoinnit ovatkin osaltaan johtaneet siihen, että vuoden 2007 ennätysvienti kääntyi loppuvuonna selvään laskuun. Hidastumisestaan huolimatta kokonaisvienti nousi 69 milj. tonniin, 45 % korkeammalle kuin vuonna 2006 ja oli 14,7 % tuotannosta. Vuoden 2008 alusta lähtien puolivalmisteen vientiveroja nostettiin 25 %:iin ja joidenkin terästen 15 %:iin.

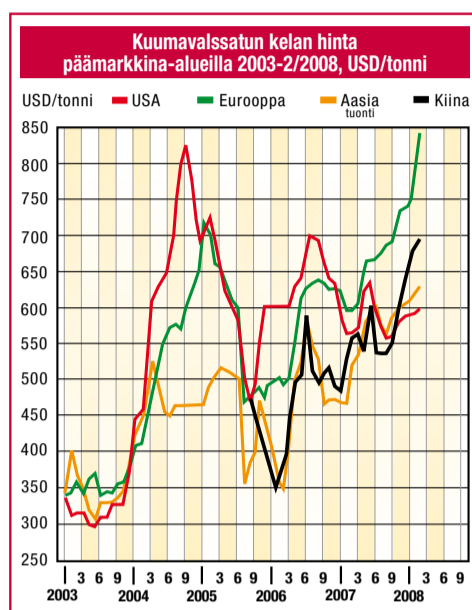
Maailman suurimmat teräsyhtiöt ovat kuitenkin muualla kuin Kiinassa. Kiinan terästeollisuus on edelleen hyvin sirpaloitunutta ja vaikka yrityskauppoja ja fuusioita tapahtuu, Kiinassa on jopa yhdeksän (2006) 10 milj. tonnin vuosituotannon ylittävää yhtiötä. Maailman ylivoimaisesti suurin teräsyhtiö ArcelorMittal jatkaa operaatioidensa integroitumista, mutta virallisesti fuusio saatettiin loppuun vuonna 2007. Yhtiön kasvusuunnitelman mukaan se keskittyy greenfield-projekteihin alhaisen kustannustason maissa, joissa on pääsy rautamalmilähteille. US Steel hankki Kanadan Stelcon ja nosti sen maailman viidenneksi suurimmaksi teräsyhtiöksi, jonka kapasiteetti on lähes 30 milj. tonnia. Ennen yhdistymistä Intian Tata Steelin ja brittiläis-hollantilaisen Coruksen yhdistyminen loi maailman viidenneksi suurimman terästuottajan. Ainoa uusi suurprojekti länsimaissa on kuitenkin ThyssenKruppin 4,18 mrd. dollarin investointi sekä hiiliterästä että ruostumatonta terästä tuottavaan, kapasiteetiltaan 5,2 milj. tonnin greenfield-tehtaaseen Yhdysvaltojen Mount Vernoniin, Alabamassa. Tehtaan on määrä olla tuotannossa vuonna 2010.

Viime aikojen suurin kysymys teräksen raaka-ainemarkkinoilla on kahden suuren rautamalmituottajan mahdollinen fuusio. Maailman toiseksi suurin tuottaja, Australian BHP Billiton on aikeissa hankkia 150 mrd. dollarin kaupalla kilpailijansa ja maailman kolmanneksi suurimman tuottajan, brittiläisen Rio Tinton. Fuusio jättäisi noin 80 % maailman rautamalmikaupasta vain kahden yrityksen käsiin, kun suurin tuottaja, Brasilian Vale (entinen CVRD) hallitsee markkinoista 40 %.

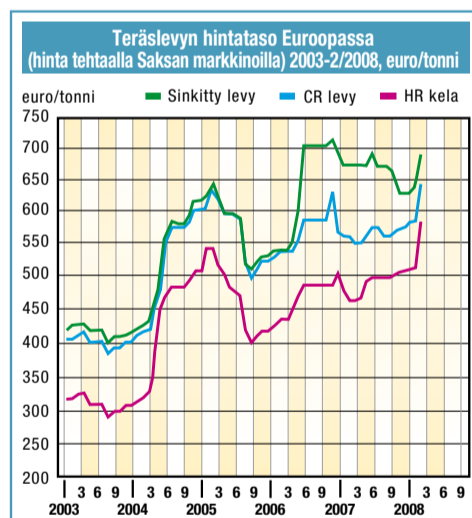
Teräshinnat kääntyneet nousuun

Tuottajat perustelivat syksyn 2007 aikana hintojen korotuspainetta raaka-aineiden, energian ja kuljetuskustannusten nousulla, ja paine näiden osalta on viime kuukausina epäilemättä vain kasvanut. Kun hinnat eivät enää vuoden 2007 jälkipuoliskolla nousseet, paine nostoon on kasvanut kuukausi kuukaudelta, ja vuoden 2008 ensimmäisellä neljänneksellä hinnankorotukset ovat todella alkaneet toteutua. Hinnat ovat nousseet vahvasti kaikilla markkina-alueilla ja Euroopassa dollarihintoja on nostanut vielä heikko dollari. Kun markkinat näyttävät pysyvän vahvoina vuoden toisella ja kolmannella neljänneksellä, hintataso pitää, kuumavalssatusta levyssä markkinoista riippuen 600 dollarista aina 900 dollariin tonnilta.

Euroopassa hintataso pysyi pitkään lähes ennallaan, aina vuoden 2007 lopulle kuumavalssatun levyn perushinta oli € 490 - 520/tonni markkinoista riippuen. Hyvä kysyntä ja tiukentuvat markkinat mm. tuontiteräksen pölyssä poissa Euroopasta alkoivat kuitenkin helmikuussa painaa hintoja vahvasti ylöspäin. Hintataso on noussut kuumavalssatusta levyssä jopa € 80 - 90/tonni, ja uusia korotuksia odotetaan vielä maaliskuussa. Myös kylmävalssatun ja sinkityn levyn hinnat ovat nousseet vastaavasti. Jyrkästi noussut dollaripohjainen hintataso on tehnyt Euroopasta maailman korkeimman hintatason markkinan, mikä helposti houkuttelee uutta tuontia. Maailmanmarkkinoiden hyvä kysyntä ja myös niiden hintatason nousu ovat toistaiseksi pitäneet tuonin vähäisenä.



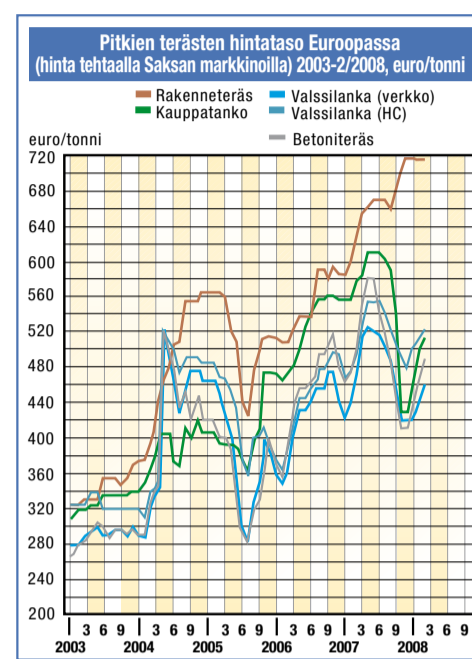
Hyvän kysynnän ja tiukan tarjonnan lisäksi maailmanmarkkinoilla hintoja painavat ylös raaka-ainekustannukset. Äskettäin päättyneissä neuvotteluissa mm. rautamalmin hinta vuodelle 2008 nousi 65 %. Vuodelle 2007 hinta nousi vain 9,5 %, mutta vuoden lopussa spot-hinnat olivat jo noin 100 dollaria sopimushintoja ylempänä. Romun osalta Turkkiä pidetään markkinajohtajana, joka kertoo ensimmäisenä mihin suuntaan romun kansainvälinen hinta kehittyy. Kansainvälinen kysyntä on vahva ja kasvava terästuotanto lisää romun ostoja. Helmikuussa paloitellun romun vientihinta Rotterdamissa on noussut 410 - 415 dollariin tonnilta, kun se pysyi useita kuukausia noin 300 dollarissa tonnilta.



Pitkien terästen hinnat Euroopan markkinoilla kääntyivät joulukuussa 2007 taas ylöspäin luottamaan sitä ennen noin puoli vuotta alaspäin. Vuoden 2007 neljännellä neljänneksellä Euroopan terästuottajat pystyivät laskemaan betoniteräksen ja valssilangan varastojaan ja tasapainottamaan markkinan, missä auttoi kilpailujen, kolmannen maiden tuonin vähentyminen. Myös terästuotannon varastot laskivat, osin samasta syystä ja osin niiden vähennettyä varastojaan hintojen laskiessa ja luottaessa nopeaan saatavuuteen ylitarjonnan aikana. Hintatason nousu joulukuussa ja sen jatkuminen voimakkaasti tammikuussa, ja vielä vahvemmin helmikuussa ja maaliskuussa, on hyvin epätyypillistä, eikä sovi perinteiseen, sesonkiluontoisten kysyntävaihtelujen kaavaan. Hintatason näin vahva nousu kertoo ennen kaikkea tuotantokustannusten rajasta noususta, mutta ilman alentuneita varastoja ja (osin siitä johtuvaa) hyvää kysyntää tuottajat eivät saisi kustannuksia teräshintoihin.

Ruostumattoman teräksen perushinta nousussa

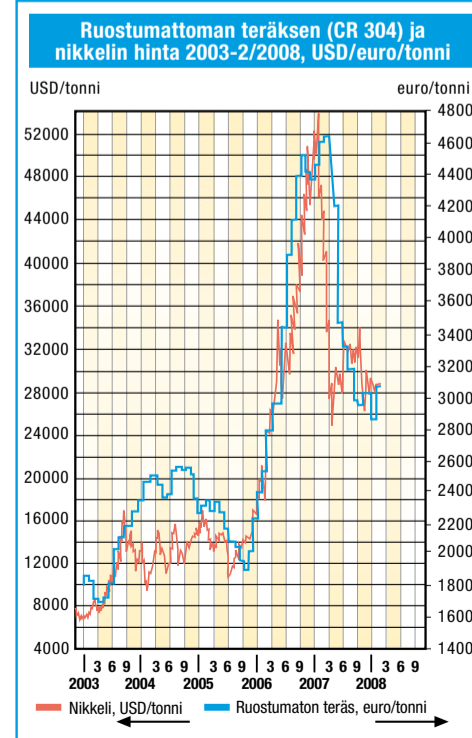
Laskenut nikkelin hinta pudotti vuoden 2007 jälkipuoliskolla seosainelisää, joka saavutti pohjansa vasta marraskuussa. Laskeva seosainelisä ja sen mukana teräksen hinta sai puolestaan ostajat



pidättäytymään uusista hankinnoista, mikä hiljensi teräsmarkkinat. Vähentääkseen tällaista nikkelin hintavaihteluista aiheutuvaa spekulointia Euroopan terästuottajat muuttivat seosainelisän määräävää nikkelin hintajaksoa vastaamaan paremmin teräksen toimituskuukautta. Seosainelisä laski sen vuoksi tammikuussa, jopa puoleen kaikkien aikojen huipusta heinäkuussa 2007, mutta nousi taas helmikuussa ja tasoittuu maaliskuussa. Nikkelin viime kuukausina suhteellisen tasaisena pysynyt hintataso näyttää saavan tukea markkinatekijöiltä. Hinta on pitänyt yli 25 000 dollarin tasolla tonnilta ja vuoden 2008 alkukuukausina hiukan vahvistunutkin. Tammikuussa nikkelin keskihinta oli USD 27 690/tonni ja pysyi helmikuussa jokseenkin ennallaan.

Perushinta pitää kylmävalssatun teräsvälyn hinnan nousussa ainakin huhtikuulle, kun nikkelin hintakehityksen odotetaan lähikuukausina olevan tasainen välillä USD 27 000 - 28 000/tonni, mikä pitäisi seosainelisän välillä € 1700 - 1750/tonni. Nikkelin hinnassa on kuitenkin nousupaineita kysynnän kasvaessa, ja sen hinta voi nousta yli 30 000 dollarin tason tonnilta ja nostaa seosainelisää vastaavasti.

Hyvän kysynnän tukemana terästuottajat ovat pyrkineet vuoden 2008 alussa saamaan perushinnan uuteen nousuun, mikä nostaa nyt teräksen markkinahintaa, mutta enää vain pienien muutokset seosainelisässä johtavat vain pieniin muutoksiin teräksen hinnassa. Teräksen hintatason odotetaan vahvistuvan tasaisesti seuraavan puolen vuoden aikana. Kylmävalssatun levyn hinta ylittää taas 3000 euron tason tonnilta ja voi kolmannen neljänneksen alussa olla € 3400 - 3500/tonni.



Vahdinvaihto Lahden myyntiyrityksessä

Myyntipäällikkö Markku Ruskelan ura BE Groupin palveluksessa alkoi 40 vuotta sitten Starckjohannin vähittäiskaupan rautaosastolta. Varsinaista teräskauppaa Ruskela ennätti tehdä 30 vuoden ajan ennen siirtymistään eläkkeelle helmikuun lopussa.

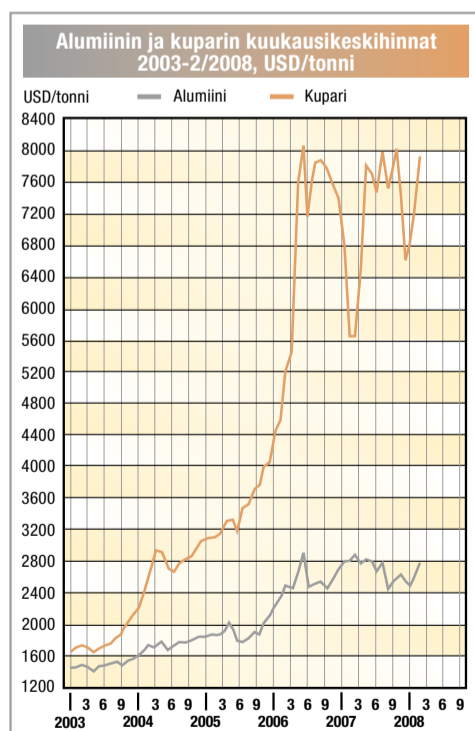
Alumiinimarkkinat elpymässä

Alumiinimarkkinoiden fundamentit pitävät kuukaudesta toiseen tasaisina, edelleen suhteellisen vahvoina, mutta hiukan ristiriitaisina. Hintataso putosi muiden metallien mukana kesällä 2007, vahvistui syksyllä, mutta laski taas vuoden lopulla. Vuoden 2008 alussa alumiinin hinta on muiden perusmetallien myötä vahvistumassa. Tammikuun keskihinta oli USD 2445/tonni ja helmikuussa USD 2750/tonni ja lähestymässä 3000 dollarin tasoa tonnilta. Kun spekulatiiviset sijoittajat näyttävät palanneen kuparimarkkinoille, joilla hinta on vahvistumassa taas uusiin ennätyksiin, kiinnostus alumiiniin on myös elpynyt ja pieni hintaralli näyttää olevan menossa.

Alumiinin kiinnostavuutta periaatteessa lisää se, että sitä pidetään edelleen metallimarkkinoiden "alisuorittajana", siis hintataso ja sen varovaiset liikkeet eivät ole vastanneet markkinafundamenteja. Alumiinin hinnassa on siten potentiaalia nousta ehkä enemmän kuin muilla metalleilla. Alumiini on pitkään pidetty ehkä turvallisena, mutta vähätuottoisena sijoituskohteena.

Alumiinin LME varastot olivat koko vuoden 2007 hitaassa nousussa. Vuoden 2008 alussa nousu on pysähtynyt, mutta varastot pysyvät korkeina. Varastojen nousu ja jatkuvasti suhteellisen korkea taso kertovat metallin hyvästä saatavuudesta, mikä on estänyt hintatasoa nousemasta. Korkeat pörssivarastot ovat osaltaan pitäneet hintatason suhteellisen vakaana, mikä on koitunut alumiinin hyödyksi. Alumiini ei ole kokenut substituutiota, eikä päinvastoin valtaa markkinoita tietyissä sovelluksissa mm. kuparilta.

Toinen syy hyvään saatavuuteen on tuotannon kasvu. Maailman tuotannon kasvu ilman Kiinaa oli vuonna 2007 3,8 % ja nousi 24,8 milj. tonniin. Kiinan osuus maailman tuotannosta on kolmannes ja sen tuotannon ja kulutuksen kasvu aivan oma lukunsa. Kiinan tuotanto kasvoi 35 % ja nousi 12,6 milj. tonniin. Kiinan merkitys alumiinin maailmanmarkkinoilla kasvaa, ja sen vientipotentiaali on epävarmuustekijä, mutta alumiinin fyysiset markkinat näyttävät nyt tasapainoisilta ja hintataso voi jatkaa vahvistumistaan.



Lahden myyntiyrityksen myyntipäällikkö **Markku Ruskelan** asiakkaiden joukossa on yrityksiä, joiden kanssa hän on tehnyt yhteistyötä yli 30 vuoden ajan, joissain yrityksissä on jo toinen sukupolvi menossa. Hänen näkemyksensä kaupankäynnistä ja teräsmyyjän tehtävistä perustuvat pitkään kokemukseen ja näkemykseen.

- Teräskauppa on muuttunut vuosien varrella. Ennen meni kaikki ns. pitkänä pihaan, nyt on tukkurilla nykyaikaiset teräspalvelukeskukset, joista teräkset toimitetaan asiakkaan mittojen mukaan. Näin asiakkaat säästävät pääomia ja lyhentävät omia läpimenoaikojaan. Lisäksi he saavat tilat tuottavampaan käyttöön ja voivat keskittyä omaan osaamiseensa. Tämä lisää myös teräsmyyjän kohdistuvia vaatimuksia. Hänen täytyy olla ammattitaitoinen ja tuntea asiakkaansa tarpeet ja tuotanto, jotta pystyy häntä palvelemaan. Tulevaisuudessa teräspalvelukeskuksien tarjonta laajenee vielä lisää, Ruskela sanoo.

- Kaupankäynti on teknistynyt ja myyjällä on enemmän apuvälineitä käytettävissään kuin aikaisemmin. Tärkeintä ovat kuitenkin kanssakäyminen ja henkilökohtaiset suhteet. BE Group antaa tilat ja mahdollisuudet, työt tulee asiakkaalta, korostaa Ruskela.

- Teräsmyyjän tehtävä on vaativa. Tärkeintä on huolehtia asiakkaan hyvinvoinnista. Paljon on myyjältä unohtunut, jos sen unohtaa. Tämä työ on yhteistyötä, toisen tarpeiden oivaltamista. Myyjän on otettava oma paikkansa asiakkaalla kuin yhtenä työntekijänä asiakkaan organisaatiossa ja annettava oma tietotaitonsa asiakkaan käyttöön. Molempinpuolinen luottamus on tärkeää.



Lahden myyntiyrityksen Markku Ruskela jätti paikkansa ja osavaan joukkueensa Hannu Mihailowin johdettavaksi.

Hyvä joukkue ja sisäinen henki

- Lahden myyntiyrityksellä on perinteisesti ollut myyntiyrityksiköidemme lippulaiva ja ykkönen. Meillä on täällä erittäin hyvä, ammattitaitoinen ryhmä, jossa sisäinen henki ja tekemisen taso ovat korkealla. Joukkueemme koostuu todellisista moniosaajista, jotka voi panna pelaamaan mitä paikkaa tahansa. Tänne on ollut kiva tulla ja meillä on ollut hauskaa yhdessä. Olen viihtynyt talossa ja saanut työskennellä rauhassa ja itsenäisesti.

- Olo on tavallaan haikea, mutta olen tyytyväisellä mielellä. Nyt ensin vähän matkustellaan rouvan kanssa ja sitten jää aikaa monille mieleisille puuhille, kuten golfille, metsästykselle, kalastamiselle, rakentamiselle ja nikkaroinnille, kertoo Ruskela.

BE Groupin talousjohto vaihtui

BE Groupin pitkäaikainen talousjohtaja Esko Partanen on siirtynyt eläkkeelle tammikuussa, mutta jatkaa konsernin projektitehtävissä tämän vuoden loppuun asti. Uutena talousjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä aloitti viime vuoden lokakuussa Harri Leino.

Esko Partanen tuli laskentapäälliköksi Starckjohannille vuonna 1974. Näistä ajoista yrityksen nimi on muuttunut pariinkin kertaan, omistajat vaihtuneet ja siitä on tullut osa kansainvälistä pörssiyritystä.

- 1990-luvulla, kun Trelleborg osti Starckjohann Steelin, aloimme raportoida Ruotsiin lähes suomalaisilla "pelisäännöillä". Ennen vuosituhannen vaihdetta pääomistajaksi tuli Nordic Capital ja Bröderna Edstrandista ja Starckjohann Steelistä muodostettiin BE Group -konserni. Pääomasijoittaja Nordic Capital pyrki tietysti kehittämään hankkimaansa kokonaisuutta irtautuakseen siitä sopivalla hetkellä. Konsernin kehittäminen siihen vaiheeseen, että se voitiin viedä pörssiin, työllisti kovasti myös meitä Suomessa. Jossain vaiheessa jopa noin kaksi kolmasosaa työntekijästä meni konsernin asioiden hoitamiseen, Partanen kertoo.

Meillä Suomessa järjestelmät ja raportointi ovat olleet kohtuullisen hyvällä tasolla ja olemme pystyneet vastaamaan tarpeisiin. Joissain asioissa olemme olleet konsernissa edelläkävijöitä. Esimerkiksi ohjausjärjestelmämme ovat sangen kattavia ja niistä saa tietoa koko organisaatio.

Suomessa olemme jo pitkään panostaneet palveluun ja olemme myös siinä suhteessa konsernin etulinjassa. Tällä hetkellä kokonaismyynnistä 45 % tulee esikäsittelytoimin-

nasta. Sillä alueella meillä on jatkossa edelleen kovasti haasteita, Partanen toteaa.

Pehmeä lasku eläkkeelle

Konsernissa aloitettiin viime vuoden puolella useita vuosia kestävä IT-järjestelmien kehittämisprojekti, jossa kaikki yksiköt ovat edustettuina. Partanen on toiminut helmikuun alusta lähtien projektin palveluksessa System Owner -nimikkeellä.

- Teemme aluksi prosessikuvauksia toiminnasta eri alueilta, kuten myynnistä, hankinnasta, materiaalitoinnista, tuotannosta ja taloudesta. Vielä vuoden loppuun teen 50-prosenttista työaikaa, ja työskentelen noin kaksi päivää viikossa Ruotsissa, Partanen kertoo.

Entä sitten kun tämänkin pesti loppuu? - Matkailu kiinnostaa varsinkin, kun on mahdollista tehdä myös pidempiä matkoja, samoin lastenlasten kanssa vietetty aika. Hiihtoakin olen yrittellyt. Ja jos oikein "huonosti" käy, saatan aloittaa golfin pelaamisen, kaavaillee Partanen.

Kaupun ja teollisuuden tuntemusta

- Vahdinvaihto on sujunut mallikkaasti. On hyvä, että seuraajani on mies, jolla on kokemusta sekä kaupasta että teollisesta toiminnasta, koska BE Group on sekoitus molempia, Partanen toteaa.

Mukaan asiakkaan investointipäätöksiin

Ruskelan seuraajana aloitti jo viime vuoden puolella tuotantotalousinsinööri **Hannu Mihailow**, joka toimi viimeksi Kemppe Oy:ssä edustajamaiden myyntipäällikön tehtävissä. Kempissä hänen asiakkaina olivat konepajat ja telakat Baltian, Itä-Euroopan ja Lähi-idän maissa.

Mihailow on kartuttanut konepaja- ja teräsrakentamisen tuntemustaan myös Metso Paperissa, jossa hän toimi jaospäällikkönä sekä myynti-insinöörinä Rastoka Oy:ssä, jossa hänen tehtävänsä käsittivät teollisuuden ja konepajojen työpiesteiden ja varastologistiikan suunnittelua. Mihailow on toiminut myös asiakaskoulutustehtävissä Oilon Oy:ssä.

- BE Groupin asiakkaat toimivat kansainvälisessä ympäristössä joko suoraan tai kansainvälisten yritysten alihankkijoina ja sopimusvalmistajina. Meidän terästoimittajana ja osavalmistajana pitää ymmärtää globaalin ympäristön vaatimukset ja onnistua pitämään asiakas tyytyväisenä. Pitää luvata vain sitä, mitä pystytään tekemään, Mihailow sanoo.

- Tuotantopalveluiden myynnin suuri haaste on, että pitäisi melkein avastaa, mitä asiakas tarvitsee ja mitä investointeja hän suunnittelee. Jos asiakkaan esikäsittelyn laitteiden käyttöasteet ovat alhaisia, voimme tarjota teräkset asiakkaan mittojen mukaan, jolloin asiakkaan ei itse tarvitse investoida laitteisiin, hän jatkaa.



Talousjohtaja Esko Partanen (oik.) on siirtynyt konsernin projektitehtäviin ja hänen paikkansa on ottanut Harri Leino.

Uusi talousjohtaja KTM, eMBA **Harri Leino** on toiminut talousjohtajana teknisessä tukkukaupassa, Telko Groupissa, sekä pakkausteollisuudessa Wipakilla.

- BE Groupissa on yhdistettävä palvelukaupan ja tuotantotoiminnan toimintamalleja. Tavoitteemme on kehittää tuotantopalveluja sekä paikallisesti että koko konsernissa. Muita ajankohtaisia kehitysalueita ovat konsernin hankintatoiminnan kehittäminen ja edellä mainittu konsernin yhteisen toiminnanohjausjärjestelmän rakentaminen, Harri Leino sanoo.

Konsernin hankinta keskitetty saatavuuden ja kilpailukyyn varmistamiseksi

Tärkeimmät terästen toimittajat toimivat nykyisin maailmanlaajuisesti hyvin suurissa organisaatioissa tuotannon, logistiikan ja markkinoinnin synergiaetujen maksimoimiseksi. Vastauksena tähän BE Group koordinoi toimintaansa tavaran-toimittajien suuntaan parantaakseen konsernin asemaa heidän kanssaan käytävissä neuvotteluissa sekä vahvistaakseen BE Groupin mahdollisuuksia tarjota tuotteita asiakkaille kilpailukykyisin hinnoin. Tavoitteena on lisäksi tehostaa tuotevirtaa ja pääoman hallintaa.

Konsernitoiminnon vastuualueisiin kuuluvat konsernin yhteisen tuotevalikoiman kehittäminen, toimittajavalinnat, sopimusneuvottelut ja kehityshankkeet toimittajien kanssa.

Jokaisella liiketoiminta-alueella on oma hankintatoimen linjaorganisaatio, jonka päävastuulla ovat operatiivinen hankinta, päivittäiset yhteydet tavarantoimittajiin, oma tuotevalikoima, varaston kiertonopeus ja palvelun sekä tuotevalikoiman kehittäminen yhdessä tuotannon kanssa.

Liiketoiminta-alueiden ja konsernin hankintatoimen yhteistyö on organisoitu tuotelinjoihin ns. tuotelinjan johtoryhmään, jossa on edustettuina hankinnan ja myynnin edustajat kaikista konsernin yrityksistä.

- Myös Suomessa on oma tuotelinjan johtoryhmä, johon kuuluu ko. tuotelinjan ostaja, myynnin edustaja ja myös tuotannon edustaja. Suomessa myös tuotannon edustaja on mukana tuotelinjan johtoryhmän työskentelyssä, koska haluamme siten varmistaa palvelutarjontamme kehittämisen kokonaisuudessaan, kertoo Suomen hankintatoimesta vastaava hankintajohtaja **Pekka Puujalka**.

Tuotelinjoiden johtoryhmät kokoontuvat säännöllisesti sekä Suomen että konsernin osalta. Uuden toimintamallin mukainen toiminta on käynnistynyt vuodenvaihteen jälkeen. Myös tuotelinjoiden johtoryhmät ovat pitäneet ensimmäiset kokouksensa. Samoin toimittajataapaa-misia on järjestetty uuden kokoonpanon mukaisella tavalla.

- Hankintatoimen uudelleen organisoimisen yhteydessä koko konsernitasolla on nyt myös myynti tiiviimmin kytketty toimintaan mukaan. Näin haluamme varmistaa, että tuote- ja palvelutarjontamme todella kehitetään markkina- ja asiakaslähteisesti, Puujalka toteaa.

- Konsernin yhteisen hankinnan vahvistamisella parannamme asemaamme tavarantoimittajien kanssa käytävissä neuvotteluissa ja varmistamme BE Groupin asiakkaille kilpailukykyiset hinnat ja saatavuuden tiukassakin markkinatilanteessa.

BE Group ja ArcelorMittal perustavat yhteisyrityksen Ruotsiin

BE Group ostaa 50 prosentin omistusosuuden Ruotsin Karlstadissa toimivasta ArcelorMittal SSC AB:stä. ArcelorMittal SSC AB on maailman suurimman teräsyhtiön ArcelorMittalin kokonaan omistama tytäryhtiö, jonka liikevaihto oli 42,3 miljoonaa euroa vuonna 2006.

Strategisesti merkittävän yrityskaupan seurauksena BE Group ja ArcelorMittal perustavat Ruotsin ohutlevymarkkinoita palvelevan yhteisyrityksen. Tavoitteena on myös luoda edellytyksiä pitkäjänteiselle kasvulle ja kannattavuudelle tärkeällä markkina-alueella.

BE Groupilla on nyt ohutlevyjen arkki- ja nauhaleikkauslinja Borlängessä. Yhdistämällä se ArcelorMittalin liiketoimintaan syntyy Ruotsin markkinoiden kolmanneksi suurin toimija, jolla on 20 prosentin markkinaosuus ja jonka liikevaihto on reilut 85 miljoonaa euroa.

Yrityskauppa edellyttää kilpailuviranomaisen hyväksyntää. Osapuolet arvioivat, että yhteisyritys aloittaa toimintansa vuoden 2008 ensimmäisellä neljänneksellä.

BE Group kasvoi yritysostolla Tšekin tasavallassa

BE Group AB vahvisti asemiaan Tšekin teräsmarkkinoilla ensimmäisellä Keski-Euroopan yritysostollaan hankkimalla yksityisessä omistuksessa olleen Czechprofile s.r.o. -yhtiön. Czechprofilen ja BE Groupin tšekkiläisen tytäryhtiön fuusion odotetaan tuottavan liike-toimintasynergioita ja pienehköjä kustannussäästöjä.

Czechprofile on perustettu v. 1996 ja se toimii sekä latta- että pitkien terästuotteiden markkinoilla. Yhtiöllä on kaksi varastoa Uherske Hradistessa sekä pääkonttori ja yhdistetty tuotanto- ja varastotila Prerovissa, missä BE Group on jo edustettuna. Czechprofilella on 40 työntekijää.

Håkan Jeppssonista Vuoden Vaikuttaja

BE Groupin konsernijohtaja Håkan Jeppssonille myönnettiin Influencer of the Year -palkinto Tukholmassa 30.1.2008. Palkinnon

jakoivat Management Events ja Strategorget.

BE Group -konsernin uusi osto-organisaatio

1.1.2008 alkaen

Åke Möller, tuotelinjapäällikkö, pitkät teräkset (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Jouko Kapulainen, tuotelinjapäällikkö, putket (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Ove Eriksson, tuotelinjapäällikkö, betoniteräkset (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Peter Sjö Dahl, tuotelinjapäällikkö, ruostumattomat teräkset (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Anette Sjölin, tuotelinjapäällikkö, alumiinit (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

7.1.2008 alkaen

Christer Dahlberg, tuotelinjapäällikkö, kuumavalssatut levyt (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Lisäksi on toteutettu seuraavat nimitykset:

Maaliskuun 2008 alusta Vesa-Pekka Vuopio, tuotelinjapäällikkö, ohutlevyt (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

Huhtikuun 2008 alusta **Kalle Björklund**, tuotelinjapäällikkö, konerakennusteräkset (Vice President Product Supply and Product Area Manager)

1.4.2008 alkaen **Dan Gustafsson**, tuotantopäällikkö (Vice President Production)

Nimitysuutisia

Joensuu

Koneinsinööri **Juha Immonen** on nimitetty Joensuun myyntiyksikköön teräs- ja tuotantopalvelumyyjäksi 3.9.2007 alkaen. Hän on aiemmin toiminut polttoainevastavaana Fortum Power And Heat Oy:ssä.

Lappeenranta

Koneteknikko **Juha Tiittanen** on nimitetty Lappeenrannan myyntiyksikköön teräs- ja tuotantopalvelumyyjäksi 22.10.2007 alkaen. Hän on aiemmin toiminut työnjohtajana Rasilan Metalli Oy:ssä.

Lahti

Markku Ruskelan jäädessä eläkkeelle 28.2.2008 on Lahden myyntiyksikön myyntipäälliköksi nimitetty 1.11.2007 alkaen tuotantotalousinsinööri **Hannu Mihailow**. Hän on aiemmin toiminut myyntipäällikkönä Kemppi Oy:n Edustajamyynnissä vastuualueenaan Baltia, Tšekki, Slovakia ja Lähi-itä.

Lapuan teräspalvelukeskus

Kari Hannu on nimitetty Lapuan teräspalvelukeskuksen työnjohtajaksi särmäykseen ja laserleikkaukseen 5.11.2007 alkaen.

Lotilan teräspalvelukeskus

Lotilan teräspalvelukeskuksen tuotanto- ja materiaalitoiminnot on keskitetty samaan organisaatioon. Muutoksen tavoitteena on toimintatapojen yhtenäistäminen ja kustannustehokkuuden parantaminen. Lotilan teräspalvelukeskukseen tuotantopäälliköksi on nimitetty **Kari Fagerlund**.

Arto Mykkänen on nimitetty kuljetuspäälliköksi. Hänen vastuullaan on kotimaan kuljetuspalveluiden kehittäminen ja koordinointi sekä kuljetussopimukset.

Tuotantopäällikkö **Jarmo Aronen** vastaa tuotannon kehityksestä ja tulevien investointien suunnittelusta.



BE GROUP
BE STRONGER WITH BE

TERÄSUUTISET

BE Group Oy Ab:n asiakaslehti

Julkaisija

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

Päätoimittaja

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.

Myyntiyksiköt ja teräspalvelukeskukset

Helsinki	Joensuu	Jyväskylä	Lahti
Puh. (09) 7744 4200	Puh. (013) 253 4500	Puh. (014) 333 4100	Puh. (03) 825 200
Faksi (09) 7744 4210	Faksi (013) 253 4510	Faksi (014) 333 4111	Faksi (03) 825 2514
Lappeenranta	Lapua	Oulu	Pori
Puh. (05) 229 4960	Puh. (06) 433 6400	Puh. (08) 564 4400	Puh. (02) 630 4800
Faksi (05) 229 4970	Faksi (06) 433 6415	Faksi (08) 564 4410	Faksi (02) 630 4810
Tampere	Turku		
Puh. (03) 3142 4600	Puh. (02) 282 3400		
Faksi (03) 3142 4610	Faksi (02) 282 3490		

Tilaukset ja osoitteenmuutokset: info@begroup.fi

www.begroup.fi