

Hankintahetki

HUB logistics Oy:n asiakaslehti

NRO

3/2009


Kiipeä kanssamme huipulle

Sanonta, ”Kyllä vuori opettaa” oli mielessäni useasti kiivetessäni kesällä Euroopan korkeimmalle vuorenhuipulle Mont Blancille. Ennen vuorelle kiipeämistä varustauduin ryhmäni kanssa retken huolella; teimme perusteellisen suunnittelun, määritimme retkibudjetin, hankimme hyvät varusteet, tutustuimme toisiimme sekä etsimme asiantuntevat oppaat. Näillä keinoin saavutettiin huippu, mutta alastulossakin oli omat haasteensa. Painovoima veti virran lailla alaspäin. Oli vaikea vastustaa painovoimaa ja tehdä laskeutumisesta mahdollisimman miellyttävä ja turvallinen, ettei alas meno muuttuisi vapaapudotukseksi.

Taloudellinen alamäki on taittumassa ja on jälleen suunnittelun aika. Yritysten on viimeis-

tään nyt katsottava kulurakenteitaan uudelleen ja tehtävä suunnitelmia tulevaisuuden varalle. Nyt toteutetut suunnitelmalliset työt sekä tehdyt muutokset kyllä palkitaan, kun talous lähtee nousuun.

Keväästä alkaen on HUB:in palveluista ollut ennennäkemätön kysyntä. Palvelumme perustuu asiantuntijoidemme suunnitelmalliseen yhteistyöhön asiakkaidemme kanssa, jolla saavutetaan pitkäaikainen yhteistyö sekä kannattava liiketoiminta molemmille osapuolille sekä toimitusketjun muillekin yrityksille. Pelkkien ongelmien ulkoistus ei ole pitkäjänteistä. Teemme aina ensin nykytilanteen kartoituksen, jonka jälkeen katsomme, mitä ongelmien eteen on tehtävissä yhteisesti. Käynnistämme jokaisen asiakasprojektin kehitystyöllä, jonka jälkeen siirrymme käytännön yhteistyöhön.

Tässä lehdessä on hyvä case yhdestä uusimmasta asiakkuudestamme, jossa sovellamme uudenlaista yhteistyömallia. Teemme myös pääomaratkaisuja uusien asiakkuuksien osalta. Täysin uudenlainen logistiikan palvelukonsepti on syntynyt jäädäkseen. Se vähentää toimitusketjuun sitoutunutta vaihto-omaisuutta ja lisää kiertoa. Kaiken lisäksi kaikista kuluista tulee asiakkaalle muuttuvia. Onko vaihto-omaisuuteen sitoutunut pääoma yrityksenne ydinliiketoimintaa? 

Way to value!

Aarno Törmälä
toimitusjohtaja, HUB logistics Oy



■ Isku-Kodin Matti Lemmetti (vas.), HUBin Katri Niiranen ja KN LLS:n Mika Häkkänen ovat tyytyväisiä yhteistyön sujuvuuteen

Uudenlainen logistiikkayhteistyö hyödyttää jokaista osapuolta

HUB logistics, Kuehne&Nagel Lead Logistics Solutions (KN LLS) ja Isku-Koti Oy ovat yhdessä luoneet konseptin, jonka avulla varastotoimintojen ulkoistuksen hyödyt pystytään kotiuttamaan nopeammin, tehokkaammin sekä pienemmin riskein kuin perinteisessä logistiikkatoimintojen ulkoistuksessa.

Huonekaluvalmistaja Isku on jo aiemmin ulkoistanut logistiikan kehittämisen ja hallinnoinnin KN Lead Logistics Solutions –yksikölle. KN LLS muun muassa etsii ja kilpailuttaa Iskun puolesta ulkoiset logistiikkapalveluntarjoajat, kuten kuljetusliikkeet.

Kun Isku-Koti oli tehnyt päätöksen keskusvarastotoimintojensa ulkoistamisesta, sai KN LLS tehtäväkseen etsiä toimintaan soveltuvimman kumppanin. Perusteellisen kilpailutuksen jälkeen valinta kohdistui HUB logistiikkiin.

Sopimuksen syntymisen jälkeen ulkoistuksesta muodostettiin projekti, johon osallistuivat kaikki kolme osapuolta. Ennen varsinaisen toiminnan käynnistymistä kartoitettiin ja aikataulutettiin ulkoistuksen eri vaiheet ja huomioitavat asiat. HUBin vankka kokemus ulkoistusprojekteista auttoi huomioimaan pienetkin yksityiskohdat, joiden merkitys varsinaisen toiminnan sujuvaan siir-

tymiseen on kuitenkin usein erittäin merkittävä. ”Erittäin tärkeä seikka, tiedottaminen henkilöstölle ja sidosryhmille, oli tässä projektissa Iskun puolelta hoidettu aivan erityisen hyvin”, kiittelee project manager Katri Niiranen HUB logistiikilta. Kun toiminta sitten elokuun alussa käynnistyi, Isku-Kodin keskusvaraston koko henkilökunta siirtyi liiketoimintakaupan myötä HUB logistiikin palvelukseen vanhoina työntekijöinä. Toiminta jatkuu entisissä tiloissaan, mikä tietenkin osaltaan auttoi kriittisen siirtymävaiheen sujumista häiriöttömästi.

Kolmas osapuoli varmistaa tavoitteellisen toiminnan

Usein varastojen ulkoistuksissa törmätään siihen, että odotukset toiminnan tehostumisesta ovat suuremmat kuin lopulta saavutettu hyöty. Se johtuu muun muassa siitä, että asiakkaan ja palveluntarjoajan intressit ja odotukset eivät kohdata toisiaan. Pelkkä asioiden huolellinen kirjaaminen palvelusopimukseen ei riitä varmistamaan, että puhutaan samaa kieltä.

Yleinen virhe ulkoistuksessa on, että ns. ”ulkoistetaan ongelmat”. Tämä tarkoittaa sitä, että

toiminnan siirryttyä palveluntarjoajalle asiakasyrityksen kehitysintressit ulkoistettua toimintoa kohtaan hiipuvat. Varastoinnin kaltaista keskeistä toimintoa ei ole mahdollista kehittää kovinkaan pitkälle yksittäisenä, irrallisena toimintona. Toki voidaan tehdä parannuksia esim. tilaratkaisuihin ja työnkuviin, mutta varsinaiset varastoinnin kannalta merkittävät päätökset tehdään aivan muualla asiakasyrityksessä. Jos ostoerat eivät ole järkeviä tai jos myynnistä ei saada minkäänlaista ennakkotietoa, elää varasto jatkuvasti pimeässä ja yrittää ratkoa jo syntyneitä kiire- tai puutetilanteita.

Iskun, KN LLS:n ja HUBin mallissa näitä ongelmia pyritään ehkäisemään uudella yhteistoimintamallilla. Mallissa KN LLS toimii ikään kuin välittäjänä Iskun ja HUBin välillä ja varmistaa kehitysehdotusten, ongelmatilanteiden ja tulevaan toimintaan liittyvän informaation häiriöttömän kulun osapuolten välillä sekä huolehtii, että valitut kehityskohteet eivät ole ristiriidassa jonkin muun Iskun toiminnon kanssa. Säännöllisellä yhteydenpidolla myös varmistetaan kehityshank-

Jatkuu seuraavalla sivulla >

keiden eteneminen sovituissa aikataulussa sekä se, että kaikkiin toimenpiteisiin sisältyy jokin molempia osapuolia hyödyttävä, mitattavissa oleva tavoite.

Toiminnan kehittäminen käynnistyy heti

Eräs isoimmista konkreettisista kehityshankkeista, joka on jo käynnistetty, on varaston layoutin suunnittelu vastaamaan paremmin Isku-Kodin nykyisiä tarpeita. Koska tämän kokoluokan muutostöiden toteutuksessa ei voida kokonaan välttyä investointikustannuksilta, hankkeen kustannukset, hyödyt ja takaisinmaksuaika selvitettiin yksityis-

kohtaisesti Iskun, KN LLS:n ja HUBin kesken, ennen kuin vihreää valoa kehitystoimille näytettiin. Näin haluttiin varmistua, että jokainen osapuoli hyötyy tehokkaammasta tilankäytöstä.

Myös muita kehitystoimenpiteitä on käynnissä, kuten tavaroiden vastaanoton keskittäminen tiettyyn aikaan päivästä. Tämä on hyvä esimerkki hankkeesta, jossa KN LLS:n mukanaolosta tiimisessä on erittäin paljon hyötyä. KN LLS nimittäin hoitaa keskitetyt yhteydet kuljetusliikkeisiin, joiden aikataulut ovat ratkaisevassa roolissa, kun vastaanottoaikoja halutaan muuttaa.

Nyt, kun toimintaa on takana muutamia kuukausia, kaikki osapuolet ovat tyytyväisiä siihen, kuinka sujuvasti toiminta on lähtenyt käyntiin.

”Vahdinvaihto Iskulta HUBille sujui kivuttomasti ja HUB on osoittanut omaavansa vahvan otteen käytännön toiminnasta,” toteaa Isku-Kodin logistiikkajohtaja Matti Lemmetti. Myös Kuehne&Nagelilla arvostetaan osapuolten sitoutumista yhteistyöhön. ”Palavereissa on edustettuina laajaa ja monipuolista ammattitaitoa ja kun tämä porukka lyö viisaat päänsä yhteen, syntyy uusia ja innovatiivisia kehitysehdotuksia sekä – ratkaisuja”, kiittelee business manager Mika Häkkänen KN LLS:lta. [🔗](#)



HUBilaisten esittelynurkka

Marko Näppä

Olen 35-vuotias perheenisä Tuusulan Rusutjärveltä. Vapaa-aikanani minut tapaa usein jäähallilta, sillä toimin aktiivisesti ringeten valmennustehtävissä. Olen valmentanut SM-tasolla kuusi vuotta sekä toiminut neljän vuoden ajan Järvenpään Haukkojen valmennuspäällikkönä.

HUBilla toimin HUB logistics Packagingin tuotantopäällikkönä. Työssäni vastaan asiakassuhteista, huolehdin tuotannon aikataulutuksesta sekä toimin pakkausalan konsulttina. Vaikka työni ei enää sisällä varsinaista tuotantotyötä, vasara ja saha pysyvät kyllä tarvittaessa edelleen kädessä ja laatikoita syntyy.

HUB logisticsin palvelukseen olen tullut v. 2007 yrityskaupan myötä, mutta pakkausosalalla olen toiminut lähes koko työurani, vuodesta 1993 lähtien. HUBin konserniin liittyminen on tuonut mukanaan myös minulle uusia haasteita ja työ on monipuolistunut. Olen päässyt toteuttamaan kokonaisprojekteja, joissa myös logistiikka ja varastointitoiminnot ovat tulleet tutuiksi. Parasta HUBilla työskentelyssä on dynaaminen porukka sekä se, ettei yksikään päivä ole samanlainen. [🔗](#)

Hub logisticsille uudet, isommat toimitilat

HUB logistics otti lokakuun alussa käyttöön uudet toimitilat Keravan Kytömaantiellä. Pääkonttorin ja toimitiltilojen lisäksi tiloissa on kaikkiaan yli 4000 m² varasto- ja pakkaustuotantotiloja. Uusi täyden palvelun logistiikkakeskus tarjoaa kokonaisratkaisun asiakkaan varastointi-, pakkaus- ja toimitustarpeisiin.



HUBin kierrätyspalvelu

Palvelu kattaa seuraavat yrityksen jätevirrat ja niiden kuljetusten optimoinnin:

- Pahvi ja paperi
- Metallit
- Puu
- Muovi
- Biojäte
- Ongelmajätteet
- Elektroniikkaromu
- Energiajäte
- Kaatopaikkajäte

JÄTE

Pakollinen paha vai kilpailuetu?

Edellisessä Hankintahetkessä käsiteltiin hankinnan uusia tuulia mm. ulkoistuksen ja vihreän hankinnan näkökulmasta. Ympäristönäkökohdat ja vihreät arvot saavat yhä enemmän jalansijaa yritysmailmassa. Ekologisille ja samalla ekonomisille ratkaisuille on tilausta ja HUB logistics on etulinjassa tarjoamassa näihin kriteereihin sopivaa palvelua.

HUBin palvelutarjonnassa uusinta uutta on jäte- ja kierrätyspalvelu. Jätteiden jatkokäsittelyssä ja kierrätyksessä on yrityksillä valtavansti potentiaalia, jonka tunnistamiseen ja hyödyntämiseen HUB tarjoaa apuaan. Jätteitä pidetään vain jätteenä: pakollisena pahana, jonka käsittely maksaa. Asian voi nähdä aivan toisinkin – tämäkin osa yrityksen toimintaa voidaan hoitaa suunnitelmallisesti, tehokkaasti ja taloudellisesti. Parhaassa tapauksessa esim. jätteenkäsittelymaksut muuttuvat lisätuloiksi asiakasyrityksille.

HUB logisticsin tarjoama palvelu tarkoittaa käytännössä sitä, että HUBin asiantuntijat ja yhteistyökumppani

analysoivat asiakasyrityksen jätevirrat, organisoivat jätteiden lajittelun ja kierrätyksen sekä kehittävät jätteisiin liittyvää raportointia. Asiakas hyötyy näistä toimenpiteistä monella eritavalla, aina suorista kustannussäästöistä imagon kohennukseen ja toiminnan tehostumiseen. Kustannussäästöjä saavutetaan minimoimalla jätemäärä ja lajittelemalla jäte oikein. Myös kuljetuksilla ja oikeilla laitteistoilla voidaan toimintaa kehittää merkittävästi taloudellisemmaksi.

Imagolla on suuri merkitys liikemaailmassa. Nykyisin erityisesti ympäristöasioissa kunnostautumalla pyritään profiloitumaan nykyaikaiseksi ja vastuulliseksi yritykseksi. Hyötykäyttöprosentin nostamisella ja kasviuonepäästöjen vähentämisellä minimoidaan ympäristövaikutuksia ja saadaan yritykselle mainetta ympäristövastuullisena toimijana.

Asiantuntijan apu kierrätysasioissa takaa, että jätteenkäsittely hoidetaan turvallisesti ja kaikkien nykysäännösten mukaisesti.

Suunnitelmallisella ja ohjeistetulla toiminnalla tämäkin yrityksen toiminnan osa-alue saadaan hoidettua tehokkaasti, kaikki hyödyt kotiuttaen.

HUBin kierrätyspalvelussa luodaan asiakaskohtainen toimintamalli, joka perustuu huolelliseen kartoitukseen nykytilasta. Kartoituksen tuloksena saadaan alustava yhteenveto asiakasyrityksen kehityspotentialista ja sen perusteella asiakas voi tehdä varsinaisen päätöksen palvelun käyttöönotosta.

Palvelun käynnistyessä toimintamalli määritellään tarkemmin ja HUBin tiimi luo asiakkaalle yksityiskohtaisen suunnitelman tarvittavista muutoksista, menetelmistä ja laitteista mukaanlukien mahdolliset investoinnit ja laskelmat säästöistä ja tuotosta. Toiminnan organisoimisen ja aloittamisen jälkeen HUB huolehtii osaltaan siitä, että suunnitellut toimet pannaan käytäntöön ja että seuranta ja raportointi ovat ajan tasalla. 🔄



Tuotteiden järkevällä sijoittelulla tehokkuutta keräilyyn

Keräilytoiminnoista aiheutuu n. 65% kaikista varastoinnin operatiivisista kustannuksista. Yksinkertaisillakin parannuksilla voidaan saavuttaa merkittäviä keräilyajan lyhennyksiä, jotka sekä alentavat operatiivisia kustannuksia että pienentävät tilausten käsittelyaikoja.

Fyysinen tilausten käsittely voidaan jakaa kolmeen eri osioon; keräilyjärjestyseen, varaston layoutiin ja tuotteiden sijoitteluun. Tässä artikkelissa vertaillaan erilaisien tuotteiden sijoittelumenetelmien tehokkuutta.

Tyypillisiä tuotteiden sijoittelumenetelmiä ovat satunnainen sijoittelu (random storage), volyymiin perustuva sijoittelu (VBS, volume-based-storage) sekä tuoteperheisiin perustuva sijoittelu. Satunnainen sijoittelu, jossa yleensä valitaan lähin vapaana oleva paikka, on yleisesti käytössä, koska se ei vaadi erityistä suunnittelua ja ylläpitoa. Volyymiin perustuvassa sijoittelussa eniten liikkuvat nimikkeet sijoitetaan lähimmäs lähetysaluetta. Volyymiin perustuva sijoittelu on tutkimusten mukaan kaikkein tehokkain sijoittelumenetelmä, mutta se vaatii tietoa nimikkeiden liikkumisesta ja säännöllistä ylläpitoa.

Tehokas ja yksinkertainen sijoittelumenetelmä

Menetelmä, joka hyödyntää volyymiin perustuvan sijoittelun periaatteita, mutta on helpompi ylläpitää, on luokkiin perustuva sijoittelu (CBS, class-based-storage). Tässä menetelmässä nimikkeet jaetaan liikkuvuuden perusteella muutama eri luokkaan. Näille luokille on jokaiselle määritelty oma varastointialueensa. Liikkuvimmalle luokalle määritetään alue, joka on lähinnä lähetysaluetta, seuraavaksi liikkuvimmalle seuraavaksi lähin jne.

Luokan sisällä nimikkeet on sijoitettu varastopaikoille satunnaista sijoittelua noudattaen.

Petersen et al., 2004, ovat tutkimuksessaan verranneet, kuinka paljon luokkiin perustuva sijoittelu lyhentää keräilyaikoja manuaalivarastossa verrattuna satunnaiseen sijoitteluun. Entä kuinka paljon luokkiin perustuva sijoittelu jää tehokkuudessa jälkeen volyymiin perustuvasta sijoittelusta? Tutkimus suoritettiin 50 lyhyellä, 50 keskipituisella ja 50 pitkällä (eli paljon nimikkeitä sisältävällä) keräilylistalla, joihin nimikkeet oli poimittu Pareton 20/80 -säännön mukaisesti.

Ensimmäinen kysymys, johon Petersen et al. etsivät vastausta, oli se, kuinka moneen luokkaan nimikkeet ja varastoalueet tulisi jakaa. Tutkittavat luokkien määrät ovat kaksi, kolme ja neljä. Kahden luokan strategiassa nimikkeet ovat jakautuneet luokkiin suhteessa 30-70 (liikkuvien 30% nimikkeistä pääsee parhaalle varastoalueelle, loput 70% huonommalle varastoalueelle). Vastaavasti kolmen ja neljän luokan strategioissa nimikkeet ovat jakautuneet luokkiin suhteessa 20-30-50 tai 10-20-30-40.

Tulokset osoittavat hyödyn

Tutkimuksen tulosten mukaan luokkiin perustuva sijoittelu oli keräilytehokkuudeltaan 12% - 26% tehokkaampi kuin satunnainen sijoittelu. Mitä lyhyempi keräilylista, sitä suurempi tehokkuuden lisäys saavutettiin. Tämä johtuu siitä, että pitkään

Lähde: Petersen, C.G., Aase, G.R. & Heiser, D.R. 2004. Improving order-picking performance through the implementation of class-based storage. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management; 2004; 34, 7/8.

keräilylistaan sattuu todennäköisemmin myös vähemmän liikkuvia nimikkeitä kuin lyhyeen listaan. Eli, mitä pitemmät keräilylistat, sitä vähemmän merkitystä tuotteiden sijoittelulla.

Tutkimus osoitti myös, että luokkiin perustuvalla menettelyllä saavutetaan 78-94% volyymiin perustuvan luokittelun tehokkuudesta. Volyymiin perustuvan sijoittelun ykkössiija on sitä vankempi, mitä vähemmän luokkia on käytössä luokkiin perustuvassa menetelmässä. Hyvin yksinkertaisella kahden luokan menetelmällä, jossa esim. 30% parhaiten liikkuvista nimikkeistä sijoitetaan hyvälle alueelle ja loput muualle, voidaan saavuttaa 78% tutkitusta "maksimitehokkuudesta". Parhaimmiksi luokkarajoiksi osoittautuivat 30-70 ja 40-60.

Tuotteiden kysynnän keskittyneisyys vaihtelee eri yrityksissä. Klassinen 20/80 -sääntö pätee joillain yrityksillä, eli 20% nimikkeistä muodostaa 80% kysynnästä. Toisilla yrityksillä taas 20% nimikkeistä muodostaa vain 50% kysynnästä, kun taas joillain se voi muodostaa jopa 90%. Petersen et al. tutkimus osoitti, että mitä keskittyneempää kysyntä on (20/80 tai 20/90), sitä enemmän hyötyä saadaan luokkiin perustuvasta sijoittelusta.

Otettaessa luokkiin perustuvaa sijoittelua käyttöön tulee muistaa, että lähimpänä sijaitsevalle parhaalle keräilyalueelle voi tulla helposti ruuhkaa. Eli parhaalla alueella voidaan harkita esim. leveämpiä käytäviä tai tehokkaampia työskentelykoneita. 🚚